



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de León

Grado en Economía

Curso 2015 /2016

EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN UN CONTEXTO DE
INTERNACIONALIZACIÓN Y COMPETENCIA FISCAL
(THE CORPORATE INCOME TAX IN AN INTERNATIONAL AND FISCAL
COMPETITION STANDPOINT)

Realizado por el alumno D. Sergio de la Riva Polanco

Tutelado por la Profesora D^a. María de los Ángeles Marín Rivero

León, a 26 de junio de 2016

“Poco importa la legislación que esté en vigor, los contables y asesores jurídicos siempre encontrarán la forma de eludirla. Las reglas son las reglas, pero toda regla está hecha para ser puesta en tela de juicio”

Julia Finch, (2004), editor de The Guardian's City.

“Solo hay una manera de matar al capitalismo: con impuestos, impuestos y más impuestos”

Karl Marx (1818-1883)

“Tenemos un sistema que cobra cada vez más impuestos al trabajo y subsidia el no trabajar”

Milton Friedman (1912-2006)

ÍNDICE DE CONTENIDO

1	INTRODUCCIÓN	7
2	OBJETO DEL TRABAJO	8
3	METODOLOGÍA	9
4	CONSIDERACIONES INICIALES DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES.....	11
5	EVOLUCIÓN DEL IS EN UN CONTEXTO DE INTERNACIONALIZACIÓN ECONÓMICA.....	19
5.1	INFLUENCIA DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	19
5.1.1	Establecimiento de la Política Fiscal en base al país vecino	22
5.1.1.1	El modelo de Stackelberg: país líder, país seguidor	22
5.1.1.2	La Unión Europea como seguidora de Estados Unidos	24
5.1.1.3	Modelos Spillover y Resource-Flow.....	26
5.1.1.4	Influencia del país vecino en Europa tras el Telón de Acero.....	27
5.1.1.5	Otras disposiciones sobre el establecimiento de Política Fiscal en función del país vecino.....	28
5.1.2	Resumen de los argumentos a debate sobre las Teoría relativas al País Vecino..	30
5.1.3	La movilidad del capital y el Impuesto sobre Sociedades	31
5.1.3.1	El problema de la concepción de la movilidad	32
5.1.3.2	Impacto negativo de la movilidad de capital en el IS	33
5.1.3.2.1	La aglomeración del capital, teoría que retiene la caída de los tipos	39
5.1.3.3	Impacto positivo de la movilidad de capital en el IS	42
5.1.3.4	No existe relación entre la movilidad del capital y el IS.....	47

5.1.4	Resumen de los argumentos a debate sobre la movilidad de capital.....	49
5.2	LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL IS.....	51
5.2.1	Resumen de los argumentos a debate sobre la IED y el IS	54
5.3	INFLUENCIA DEL TAMAÑO DE LOS PAÍSES Y MERCADOS SOBRE EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	55
5.3.1	Resumen de los argumentos a debate sobre la influencia del tamaño de las economías.....	61
6	COMPETICIA FISCAL PERJUDICIAL Y PARAÍDOS FISCALES EN LA OCDE	62
6.1	CONCEPTO DE COMPETENCIA FISCAL PERJUDICIAL	64
6.2	CONCEPTO DE PARAÍSO FISCAL.....	66
6.3	PRIMEROS RESULTADOS DE LOS TRABAJOS DE LA OCDE: FORO GLOBAL SOBRE FISCALIDAD	68
6.4	EL INFORME DEL 2001: UN CAMBIO DE CRITERIOS A MERCED DE EEUU ..	70
6.4.1	La oposición de Suiza y Luxemburgo.....	71
6.4.2	La nueva posición de los Estados Unidos en la OCDE.....	72
6.5	CAMINO HACIA EL “LEVEL PLAYING FIELD”	73
6.6	OCHO AÑOS HASTA LA LLEGADA DEL BEPS	76
6.6.1	BEPS en el 2013	76
7	CONCLUSIONES	80
8	BIBLIOGRAFÍA	85

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1.1 EVOLUCIÓN DE LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES.....	13
FIGURA 2.1.3.2.1 RELACIÓN ENTRE APERTURA Y GASTO PÚBLICO.....	35
FIGURA 2.1.3.2.2 EVOLUCIÓN DEL IMPUESTO SOBRE EL TRABAJO Y EL CAPITAL.....	36
FIGURA 2.1.3.2.1.1 EVOLUCIÓN TIPO MEDIO EFECTIVO DEL IS Y FLUJOS DE IED .	41
FIGURA 2.3.1. CURVAS DE INGRESOS POR IS SOBRE DIFERENTES ECONOMÍAS ...	57

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.1.1. EVOLUCIÓN TIPOS IMPOSITIVOS DEL IS.....	15
TABLA 2.1.2.1 RESUMEN ARGUMENTOS SOBRE LA TEORIA DEL PAÍS VECINO.....	30
TABLA 2.1.4.1 RESUMEN ARGUMENTOS SOBRE LA MOVILIDAD DEL CAPITAL	49
TABLA 2.2.1.1 RESUMEN ARGUMENTOS SOBRE LA IED Y EL IS.....	54
TABLA 2.3.1.1 RESUMEN ARGUMENTOS SOBRE EL TAMAÑO DE LAS ECONOMÍAS	61

Resumen

El presente trabajo analiza las diferentes fuentes académicas, que intentan explicar los factores clave que intervienen en la evolución del Impuesto sobre Sociedades en un panorama de internacionalización y competencia fiscal, a partir de la década de los ochenta. Centrándonos en el debate existente de una caída de la imposición societaria, a través de 4 puntos clave: la competencia por comparación, la movilidad del capital, la Inversión Extranjera Directa y el tamaño de los países. Finalmente se desarrolla un análisis de cómo ha actuado la OCDE para intentar frenar la Competencia Fiscal Perjudicial entre jurisdicciones, sean o no miembros.

Palabras clave: Impuesto sobre Sociedades, internacionalización, competencia por comparación, movilidad del capital, Inversión Extranjera Directa, tamaño de los países, Competencia Fiscal Perjudicial, OCDE.

Abstract

This paper analyses different academic sources which try to explain key factors that are involved in the evolution of the corporate tax. The investigation, starting from 1980s, is carried out from an international and fiscal competition standpoint. We have shown 4 different key points focusing on the actual Race to the Bottom debate: yardstick competition, capital mobility, Foreign Direct Investment and country size. Finally, we develop an analysis of the OECD performance in order to stop Harmful Tax Competition.

Keywords: Corporate Tax, internationalization, yardstick competition, capital mobility, Foreign Direct Investment, country size, Harmful Tax Competition, OECD.

PARTE I

1 INTRODUCCIÓN

La actualidad está profundamente marcada por un debate sobre la fiscalidad y la globalización. Hechos recientes han demostrado la importancia y la necesidad de abordar un estudio sobre la imposición sobre el capital, factor que cada vez se mueve con mayor libertad, dentro de un panorama de internacionalización e integración económica.

El debate doctrinal adquiere un mayor peso si se centra en la imposición sobre la renta de las sociedades y de cómo esta ha ido evolucionando en los últimos años. Este debate no es nuevo, ya que se lleva desarrollando a lo largo de décadas y adquiere cada vez un mayor peso en la economía mundial. ¿Se necesita realmente un Impuesto sobre Sociedades en un contexto de globalización?, ¿la internacionalización a la que estamos asistiendo implica la desaparición de este impuesto? o ¿qué perjuicios y distorsiones se derivan de esa imposición? Son algunas de las preguntas que han dado pie a un número importante de estudios. Es por esa razón por la que este trabajo se dirige principalmente al estudio de esta línea de investigación.

El contenido teórico es amplio y múltiples los argumentos enfrentados, por ello este trabajo se ha realizado con afán de recoger las diferentes fuentes teóricas sobre las consecuencias de la internacionalización en el Impuesto sobre Sociedades, además de intentar reflejar cuáles son las intenciones y mecanismos de la OCDE para detener los elementos perjudiciales y favorecer una competencia fiscal justa. Se está produciendo un aumento de la competencia entre sociedades, que puede ocasionar una erosión en la base imponible de los países, y a una discusión entre eficiencia y equidad. Dentro de esta tesitura es necesario comentar la necesidad de aumentar los trabajos en esta línea. Este tema en particular, ha adquirido una importante relevancia mediática en el último año, con el estallido de escándalos en base al uso de jurisdicciones fiscalmente favorables.

Se deben llevar a cabo trabajos de esta temática y más aún en relación con el futuro reciente, que determine el porvenir de la tributación societaria en el contexto del futuro TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*), entre Estados Unidos y

la Unión Europea, y de la posible salida de Reino Unido de la Unión Europea. Estos dos acontecimientos podrán modificar la actualidad tributaria sobremanera y deberían ser estudiadas en esa dirección.

2 OBJETO DEL TRABAJO

La principal finalidad de este trabajo es la de analizar la fiscalidad del Impuesto sobre Sociedades en un panorama de internacionalización y de averiguar cuáles son las influencias que han afectado a dicha fiscalidad, de manera directa, además de proporcionar una revisión y valoración de las actuaciones de la OCDE en contra de la Competencia Fiscal Perjudicial. De una manera más detallada, los objetivos fundamentales son:

1. Exponer, valorar y comparar las principales claves teóricas de la evolución del Impuesto sobre Sociedades.
2. Estudiar la influencia de tres importantes corrientes teóricas: movilidad del capital, Inversión Extranjera Directa y el tamaño de los países.
3. Realizar una aproximación al análisis de las actuaciones de la OCDE para la desarticulación de la competencia fiscal perjudicial a través de sucesivos tratados e informe. En este punto se acentúa la necesidad de comprender la evolución ideológica sufrida por esta organización.

Consecuentemente este trabajo se ha dividido en cuatro partes principales:

La primera parte corresponde a los capítulos 1, 2 y 3 donde se desarrollan la introducción, el objeto y la metodología.

La segunda, que corresponde a los capítulos 4 y 5, explica la evolución del impuesto y analiza las diferentes influencias que han podido fomentar esa evolución.

La tercera parte, capítulo 6, muestra la evolución de los tratados y las acciones de la OCDE, además de establecer una serie de conceptos de competencia fiscal y paraísos fiscales.

La cuarta y última parte, corresponde al capítulo 7, donde se muestran las principales conclusiones de este trabajo.

3 METODOLOGÍA

El presente trabajo es el resultado de una investigación basada en fuentes eminentemente académicas y teóricas, completadas con una pequeña aproximación al análisis empírico del problema. Es imprescindible resaltar el alto contenido teórico existente en este tema en particular, llevándose a cabo una revisión crítica y analítica de toda la bibliografía académica encontrada y de informes de diferentes instituciones, organizaciones etc. En ella se ha realizado un análisis de las valoraciones de problemas desarrollados en el campo de la imposición societaria en un contexto de internacionalización. Los trabajos teóricos empleados aquí, son el resultado de un análisis estadístico y econométrico.

Para la elaboración del trabajo se ha efectuado una labor de revisión, investigación y comprensión de la bibliografía existente en torno al tema manifestado anteriormente, así como de estadísticas proporcionadas por instituciones oficiales. Dicha estructura ha sido llevada a cabo de la siguiente manera:

En un primer momento se realizó la búsqueda y selección de las diferentes fuentes bibliográficas a través de valiosas herramientas de búsqueda como las de la biblioteca de la Facultad de Economía, Google Scholar, Science Direct, Springer Link, Bulería, Dialnet y de la lectura de revistas académicas como Journal of Public Economics, Journal of Political Economy, Journal of Economic Literature, Instituto de Estudios Fiscales, entre otros. También, de esta búsqueda se seleccionaron en un primer momento ciertos manuales como el de Rosen (2002), Stiglitz (2002) o Musgrave y Quintana, (1969), que sirvieron principalmente, para enmarcar el tema y el problema de la imposición.

En segundo lugar se obtuvo información a través de organismos oficiales. Se revisaron diferentes Informes de la OCDE, del Banco Mundial, de los cuales se obtuvieron ciertas definiciones y conceptos y la fundación Intermon Oxfam, de la cual se extrajeron ciertos datos valiosos sobre los Paraísos Fiscales mundiales. En cuanto al aspecto empírico, se ha realizado un análisis de las bases de datos de organismos oficiales, como por ejemplo la OCDE, de la cual se extrajo la evolución de la recaudación del Impuesto sobre Sociedades y la evolución de los tipos impositivos medios.

Finalmente se compuso el contenido del texto del trabajo, bajo las normas de presentación de datos y de seguimiento bibliográfico expuestas por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de León y con las directrices marcadas por la tutora del trabajo.

PARTE II

4 CONSIDERACIONES INICIALES DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

El Impuesto sobre Sociedades, como su propio nombre indica, tiene como objeto gravar directamente la renta obtenida por una sociedad. Existen varios tipos impositivos distintos en función del tipo de sociedad. Se considera un tipo constante, ya que, el tipo que grava es fijo, afectando de igual manera a las empresas que tienen un volumen de ingresos más altos y a los más bajos, hasta un cierto límite¹.

Existen diferentes acepciones y significados referidos a las sociedades. Aunque, dentro del Impuesto sobre Sociedades se recogen todos los tipos de sociedades, este trabajo se va a centrar en el que se entiende es el más importante. Una definición que puede ir acorde con el trabajo que se está llevando a cabo, puede ser la que sostiene que una sociedad se entiende como una modalidad de organización empresarial, en la que la propiedad de la misma se construye a través de títulos de propiedad transferibles, que son denominados acciones.

Los propietarios de la sociedad o en este caso los accionistas, tienen una responsabilidad limitada a la cantidad que cada uno de ellos haya invertido. Esta definición de propiedad empresarial nos abstrae hacia el momento en el cual la propiedad y la dirección de las empresas corrían a cuenta de los mismos individuos, habiendo evolucionado la distancia entre ellos hasta la actualidad. Haciendo esta distinción patente, se crea el conflicto de si las sociedades deberían ser gravadas o no, ya que, de serlo existiría una Doble Imposición fruto del impuesto que estoy estudiando

¹ El límite al que se hace mención aquí, se refiere a los distintos tipos de impuestos en función de la formación y la estructura de la sociedad. Sin embargo, realizar una incursión en esta serie de discusiones no es lo suficientemente relevante para esta investigación. Por ello no se hacen más comentarios al respecto, pero siempre teniendo en cuenta su existencia y la importancia de tales medidas diferenciadoras.

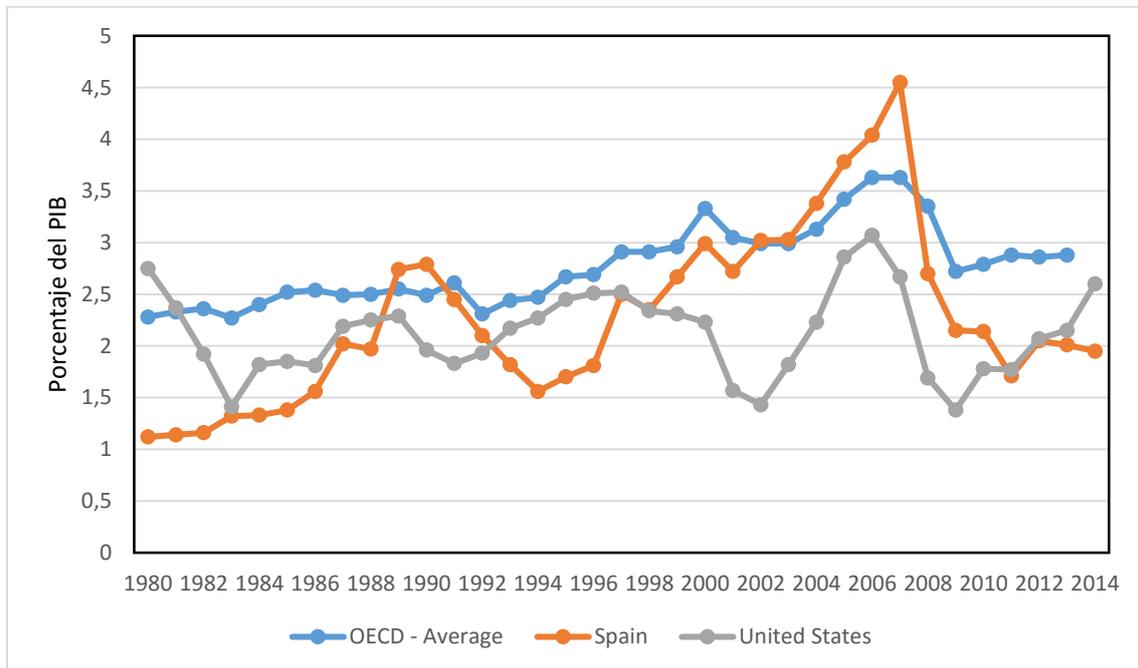
y del Impuesto sobre la Renta que se generaría en el momento en el que se repartieran dividendos a los beneficiarios de las acciones.

Las sociedades son independientes desde el punto de vista legal, ya que, tienen una personalidad jurídica. Una sociedad puede actuar libremente teniendo capacidades como la de poseer propiedades, demandar, endeudarse etc. Capacidades que también tienen los agentes económicos con personalidad física. Y como cualquier persona, las sociedades deben pagar impuestos sobre la renta que generan. Sin embargo pueden surgir diferentes dudas, sobre todo, si se separa el punto de vista legal del punto de vista económico. El primero tiene en cuenta a las sociedades como si fueran personas, sin embargo el segundo no entra en esta consideración metodológica. Entonces ¿debe la actividad económica societaria ser gravada? ¿Es suficiente con que las únicas rentas gravadas sean las de sus propietarios? Este debate ha tenido presencia en la doctrina fiscal durante muchos años y se puede encontrar recogido en cualquiera de los manuales introductorios. En este trabajo se ha empleado el manual de Rosen.

Además de todo esto, está la disyuntiva en cuanto a la evolución del Impuesto sobre Sociedades en el panorama Europeo. En Europa el Impuesto sobre Sociedades ha rebajado su importancia en las últimas décadas, pasando a estar por debajo del 10% en de los ingresos impositivos totales y por debajo del 4 % del PIB. Estos datos hacen contraste con la importancia académica que se le da desde la literatura de la Hacienda Pública y dentro de las propuestas tributarias en el panorama internacional². De hecho en el caso español la importancia de este impuesto es si cabe, todavía menor, en la Figura 1.1.1 se observa la escasa recaudación, actual, como porcentaje del PIB en España y la media de la OCDE.

²Esta afirmación se hace evidente, sobre todo, teniendo en cuenta los acontecimientos recientes, marcados por la publicación del último plan BEPS (Base Erosion and Profit Shifting, 2015), que hace hincapié en la reforma de la tributación societaria y de la armonización fiscal en la OCDE.

FIGURA 1.1 EVOLUCIÓN DE LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES



Fuente: Elaboración propia, datos extraídos de la OECD (2015).

Se observa como los ingresos del Impuesto sobre Sociedades como porcentaje del PIB no supera el 5%, en todo el periodo estudiado, que va desde 1980 hasta 2014. En el caso de la media de la OCDE se ve una tendencia creciente hasta el año 2007, donde se observa un cambio de tendencia. Esta disminución de la recaudación coincide con el estallido de la recesión, que condujo a la quiebra de sucesivas empresas y por ende, la reducción recaudatoria del Impuesto sobre Sociedades. Actualmente la recaudación media de los países de la OCDE es superior a la recaudación de EEUU y España. En el caso de EEUU la serie comienza con un descenso de la recaudación impositiva, pasando del 2,75% en el año 1980 hasta 1,41% en el 1983. Esta reducción se vio motivada por un aumento de las amortizaciones apoyadas por la Ley Tributaria de 1981, que redujeron de forma espectacular los ingresos impositivos de las sociedades elucubrando una cierta abolición del impuesto. De hecho en el año 1983 el presidente estadounidense R. Reagan, siguiendo la influencia del *Informe Carter*, sugirió que se debería abolir el Impuesto sobre Sociedades, diciendo: “Seguramente me arrepiento de haber dicho esto,

pero ¿cuándo vamos a tener el valor de decir, que dentro de nuestro sistema fiscal, el impuesto sobre sociedades es muy difícil de justificar?”.

No solamente se proclamaba la reducción progresiva de este impuesto, sino que en el caso de la economía en EEUU y el Reino Unido, se intentó reducir la recaudación en base a Impuestos Directos en favor de los Impuestos Indirectos, de aquí se desgrana la tendencia globalizada a reducir de forma consecuente el tipo nominal del Impuesto sobre Sociedades³.

Esta tendencia decreciente de la recaudación impositiva en EEUU se vio entorpecida gracias al “Tax Reform Act” de 1986⁴, en el que Estados Unidos pretendía aumentar los ingresos procedentes del Impuesto sobre Sociedades y reducir los ingresos procedentes de la tributación de la renta personal. La eliminación de distorsiones hizo que el gobierno estadounidense pudiese recaudar un mayor número de ingresos con un tipo impositivo menor, siendo la estimación en 1986, de que el impuesto sobre sociedades alcanzaría el 12,8% del total de los ingresos federales, siguiendo la visión de Stiglitz (2002).

La recaudación en EEUU del IS entre los años 1987 y 1997 varía levemente estando situada dentro del intervalo de 1,83% y 2,52% del PIB. En el año 1998 el IS comienza a descender alcanzando un mínimo relativo de 1,43% del PIB en el año 2002, influido por la explosión de la burbuja denominada de las “punto com”, que obligó al cierre de varias empresas del sector tecnológico. A partir del 2002 comienza la escalada recaudatoria alcanzando el máximo de recaudación en el año 2006 con un 3,06% del PIB, coincidiendo con el periodo de expansión económica. En el año 2009, coincidiendo con la burbuja inmobiliaria, la recaudación alcanza el mínimo absoluto de la serie, en forma de descenso progresivo, situándose en un 1,38% del PIB, momento a partir del cual, la recaudación empieza a aumentar hasta la actualidad.

En el caso español la recaudación se ha mostrado más volátil que en el resto de casos. Se observa un incremento de 2 puntos porcentuales entre el año 1980 y 1990,

³ Véase: Gadea, E. S. El Impuesto sobre sociedades, ¿un impuesto en crisis?, pag. 181.

⁴ Vease: J. Pechman, Federal Tax Policy, Washington, D.C., Brookings Institution, 1987, 5º ed.

posteriormente descendiendo hasta el año 1994, donde creció de manera casi ininterrumpida hasta el 2007, momento que coincide con la época de expansión económica, alcanzando el máximo de la serie, superior al 4,5% del PIB. A partir de aquí se da una caída progresiva de la recaudación, coincidente con la recesión económica, hasta el año 2012 donde se estabiliza.

La reducción de los tipos en favor del aumento de la recaudación, se vio motivada gracias a la ampliación de la base imponible en el caso de los países miembros de la OCDE. Esta tendencia hizo que países con tipos cercanos al 45% hayan reducido este tipo hasta llegar al 26%, en el caso de la media de la OCDE, como muestra la Tabla 1.1.1. También se puede observar como la media del impuesto de la OCDE compuesta por países europeos es menor que la media de la OCDE total, habiendo una diferencia de un 1,4% en el año 2011.

TABLA 1.1.1. EVOLUCIÓN TIPOS IMPOSITIVOS DEL IS

	1981	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011
OCDE total	47,5	48,2	41,0	36,6	32,6	28,2	25,6	25,5
OCDE Europa	47,8	48,7	41,5	35,9	32,1	26,9	24,3	24,1
EEUU	49,7	49,8	38,7	39,6	39,3	39,3	39,2	39,2

Fuente: Gómez, R. P. (2012). Reflexiones sobre la reforma del impuesto sobre sociedades en tiempos de crisis. *Crónica tributaria*, (142), 98. OECD (2011).

En la anterior tabla, se observa como los tipos de la OCDE y estadounidenses van disminuyendo a partir de los años 80, pasando del casi 50% a menos del 26%, lo que demuestra que no está enemistado la reducción de los tipos con el aumento de la recaudación. Algunos autores han descrito este fenómeno como “La paradoja del tipo impositivo – recaudación del IS”, me ocuparé más adelante de explicar qué factores influyen en la evolución del IS cuáles han podido ser las causas de la evolución.

También se puede ver como el tipo medio de los países de la OCDE es inferior en más de 6 puntos al tipo impositivo en EEUU. En este sentido se manifiesta Raquel Gómez Paredes (2010), diciendo que esta tendencia tributaria se ha desarrollado en pro al cumplimiento de tres principios básicos: competitividad, coordinación internacional y neutralidad, en el contexto de una economía cada vez más globalizada que requiere de sistemas impositivos más permisivos que no entorpezcan la actividad empresarial. En el caso de la competitividad, su logro, se traduciría en un crecimiento sostenido del empleo y la producción en un largo periodo de tiempo, siendo su mayor contribución la neutralidad del IS que haga que prevalezcan los criterios de productividad sobre los de fiscalidad.

En este sentido se manifiesta Oria (1997) intentando reconocer qué factores han influido en la bajada de los tipos nominales del Impuesto sobre Sociedades. El autor identifica tres causas principales de esta evolución:

1. Una creciente visión integracionista del impuesto: según la visión integracionista no existe separación entre la empresa y la propiedad de la misma, y por lo tanto la opción más válida sería que el IS terminara desapareciendo y que los beneficios de las empresas se integrasen dentro del IRPF. Para los defensores del integracionismo, la existencia del IS hace que se entre en la Doble Imposición de capitales, ya que, al darse la repartición de los dividendos, este capital ha sufrido el Impuesto sobre Sociedades y además los receptores de los dividendos deben hacer frente al IRPF. La integración se enemistaría con la Doble Imposición.
2. Creencia de que el IS reduce la competitividad de las empresas: creencia compartida con Raquel Paredes Gómez. Preocupación alimentada por la situación coyuntural actual, ya que, la pérdida de competitividad genera ralentización económica. Ante esta situación los distintos países, haciendo gala de un control sobre su política fiscal, han tendido a la reducción de los tipos efectivos del Impuesto sobre Sociedades a través de varias vías diferentes. Una de esas vías ha sido la reducción de los tipos nominales del impuesto. La otra vía empleada se ha basado en un aumento de las

bonificaciones, exenciones e incentivos en las cuotas que reducen la base imponible.

3. Falta de armonización: en este sentido también coincide Raquel Gómez Paredes con Oria. La falta de armonización del Impuesto sobre Sociedades en el ámbito de la Unión Europea hace que el impuesto tienda a reducirse con el objeto de atraer más empresas al ámbito territorial, entrando en un ámbito que puede ser denominado de Competencia Fiscal Perjudicial⁵ entre los diferentes países. Winner, autor que mencionaremos en puntos posteriores, da evidencias empíricas de esta afirmación.

En el tema del descenso de los tipos nominales generalizado del Impuesto sobre Sociedades, también se manifiesta Sanz Gadea (2011), diciendo que el descenso de los tipos se ha vuelto más profundo en los países más pequeños⁶. También manifiesta la dificultad existente en encontrar las causas de esta reducción generalizada. En primer lugar comienza detectando un aumento de las políticas fiscales puestas de moda por Thatcher, M. y por Reagan, R. en los años 80. Políticas de corte neoliberal que proclamaban una sustitución de los Impuestos Directos por Indirectos y una reducción de las tasas. El segundo componente que detecta este autor, es la creciente globalización que ha dado lugar a unas políticas fiscales agresivas, con el fin de la captación de capitales y que también han dado lugar a políticas fiscales defensivas para evitar la fuga de fondos, según Chamorro (2005) y Sanz Gadea (2011).

En los siguientes capítulos se desarrollará, a través de una visión crítica, una explicación de la paradoja fiscal existente en cuanto a la reducción de los tipos y el aumento de la recaudación, abrir debate sobre cuáles son las variables que más han afectado a la evolución de este impuesto, mostrando argumentos académicos a favor y en contra de la movilidad del capital, adjuntando un análisis de la armonización fiscal

⁵ Esta Competencia Fiscal Perjudicial será tratada en puntos posteriores, apuntando la visión de la OCDE y de la UE.

⁶ Se abordará un apartado especial que relacione los trabajos académicos del IS con el tamaño de los países.

en los países de la OCDE. El caso de la UE no será tratado de manera extensa puesto que siguen las doctrinas marcadas por la OCDE. Sin embargo sí se puede mencionar que la armonización del IS en el seno de la UE ha sido apoyada por sucesivos autores hasta este momento, debido principalmente al apoyo de las ventajas recaudadoras que tiene para la Unión. Esta armonización haría que la competencia fiscal fuese menos agresiva y que las empresas multinacionales encontraran refugios legales con tanta facilidad. La visión ha sido apoyada hasta el momento por Oria (1997), Winner (2005) y Baldwin y Krugman (2002) entre otros.

5 EVOLUCIÓN DEL IS EN UN CONTEXTO DE INTERNACIONALIZACIÓN ECONÓMICA

Los puntos de vista que se le pueden dar a este tema son muchos; debido a esto, en esta investigación se ha decidido dividir este apartado en varios subapartados en función de la importancia que las influencias económicas de los autores le dan a los factores que intervienen en la evolución del IS. Los trabajos que se centran en la explicación de la evolución de la recaudación tributaria del IS y de cuáles son los factores que la sustentan son variados y tienen en cuenta una gran cantidad de variables y de cómo medirlas. Por ello, la visión analítica se va a centrar en las variables que más relación tengan con la globalización, la Inversión Extranjera Directa y el tamaño de los países.

5.1 INFLUENCIA DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

"Finalmente, la globalización está creando nuevos desafíos en el ámbito de la política fiscal. Los regímenes fiscales destinados a atraer actividades financieras y geográficamente móviles pueden crear competencia fiscal perjudicial entre Estados, acarreando riesgos de distorsión del comercio y la inversión y pudiendo conducir a la erosión de las bases impositivas nacionales.

Instamos enérgicamente a la OCDE a perseguir de forma activa su labor en este campo, destinado a establecer un enfoque multilateral en virtud del cual los países podrían operar de forma individual y colectivamente para limitar la extensión de estas

prácticas. Vamos a seguir de cerca el progreso en el trabajo de la OCDE, que se debe producir un informe de 1998. ”⁷

Jefes de Estado en la Cumbre de Lyon 1996

Antes de comenzar con la explicación de las influencias, ya nos encontramos con el problema referido a la definición de la globalización, y es que al parecer no existe una definición exacta y a la vez aceptada de manera unánime. Para proseguir con la investigación, se va a aceptar como válida la definición del Banco Mundial que dice que el concepto de globalización se relaciona con el hecho de que en los últimos años la actividad económica entre agentes económicos de diferentes países, ha aumentado de manera vertiginosa⁸

De la misma manera, el Banco Mundial hace hincapié en la necesidad de ahondar en la paliación de los efectos negativos derivados de la globalización, tema que ha quedado relativamente olvidado con el paso de los años. Economistas como Stiglitz se han mostrado muy críticos con los efectos negativos de la globalización adquiriendo interés mediático. En Stiglitz (2010), el autor se muestra especialmente crítico con la libertad del capital en cuanto a movilidad, diciendo que favorecen la inestabilidad económica mundial, debido a la facilidad de “contagio” de otros países.

Las perspectivas mostrada en este punto, exceptuando la última influencia, están extraídas de Winner (2005), puesto que, se trata de una clasificación completa, que muestra de manera histórica la explicación y la evolución de la globalización como influencia en el Impuesto sobre Sociedades. Winner estudia la existencia de competencia fiscal en el seno de la OCDE a través de un análisis empírico de un panel de 23 países de la OCDE entre 1965 y 2000.

⁷ Véase: OCDE (1998). Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue. *Concurrence Fiscale Dommageable*, 7-8.

⁸ Véase: Bancomundial.org. (2016). *Globalización*. [online] Disponible en: <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/> [Consultado 15 Enero. 2016].

El autor desgana los pensamientos teóricos llevados a cabo en los últimos años en dos principales. La primera influencia estaría derivada de la interacción que existe entre los gobiernos en función de la “copia” de las políticas fiscales entre unos y otros, sobre todo cuando estas naciones mantienen tratos comerciales entre sí, debido a que existe la teoría de la “competencia fiscal estándar”. Esta teoría de la “competencia fiscal estándar” se refiere al ajuste por parte de los estados, de sus tipos impositivos, en función de las políticas fiscales de sus países vecinos.

Hay muchos economistas que apoyan esta teoría como válida. El presente trabajo ha observado que los principales exponentes de esta teoría son (Whalley, 1990), (Gordon, 1992)⁹, (Besley y Case, 1992 y 2008), (Altshuler y Goodspeed, 2002), (Besley, Griffith y Klemm, 2005), (Brueckner, 2003), (Devereux, Lockwood y Redoano, 2008) y (Overesch y Rincke, 2009).

La segunda línea de investigación de Winner, pone el foco de las variaciones en los tipos de interés del IS y otros impuestos, en la movilidad del capital. Los autores citados aquí, han sido obtenidos bajo nuestro criterio de investigación. Este último punto a su vez se divide en dos:

1. El primero habla de que el impacto del aumento de la movilidad del capital es positivos para la recaudación, siendo visión compartida, bajo el criterio de la investigación llevada a cabo, por varios autores. (Rodrik, 1997 a, b), (Bretschger y Hettich, 2002), (Hansson y Olofsdotter, 2003) y (Djankov, Ganser, McLiesh, Ramalho y Shleifer, 2008 y 2010).
2. La visión contraria a la anterior viene de la mano de quienes encuentran que la relación existente, entre la movilidad del capital y el IS, es positiva

⁹ En el caso de Whalley (1990), Gordon (1992), la teoría de la competencia fiscal estándar se basaba en la “copia”, por parte de los demás estados, de la fiscalidad estadounidense, sobretodo, por parte de los estados que mantenían relaciones de tipo comercial con él. Sin embargo, a mi entender, no veo discusión a la hora de plantear que ambos autores tienen muchas similitudes con el resto de los mencionados en la teoría de la “competencia estándar”.

y que mientras mayor sea la movilidad del capital, mayor es también la gravación a la que se ven sometidas las sociedades. Esta teoría no iría en pro de la afirmación de la “Race to the Bottom” y sería expuesta por los siguientes autores Quinn, (1997), Swank (1998) y Garrett y Mitchell (2001).

Fuera de la clasificación de Winner, El tercer y último punto, al que me voy referir, en este apartado, se basa en la no influencia de la globalización sobre el Impuesto sobre Sociedades, siendo esta visión más radical que las anteriores. Esta radicalización está basada en que la gran mayoría de directrices académicas encuentran en la globalización consecuencias económicas, que afectan a todas sus vertientes, cosa que no sucede con los que comparten la visión de no afección. Los principales autores que voy a emplear para explicar este apartado son Garret (1995), Heinemann (2000) y Dreher (2005).

5.1.1 Establecimiento de la Política Fiscal en base al país vecino

5.1.1.1 El modelo de Stackelberg: país líder, país seguidor

Para comenzar, este trabajo va hablar de la visión de Gordon (1992), el cual basaba el cambio global del IS en los cambios de Estados Unidos como economía dominante. Según esta teoría, EEUU ejerce una gran influencia en los tipos impositivos mundiales y la caída de estos del 0,46 al 0,34 entre los años 1986 y 1988 hicieron que el resto de los países realizaran reformas en esa línea, con el afán de adaptar su economía a la economía líder. Gordon fue el primero, encontrado por esta investigación, en observar en la competencia fiscal un modelo de Stackelberg, basado en un agente líder y otro seguidor.

La idea de “copia” a la EEUU ya fue expuesta por Whalley (1990), considerando que existían dos posibles explicaciones para este comportamiento global. La primera explicación se basaba en que la Reforma del Impuesto sobre Sociedades, iniciada por EEUU en los años 80, fue seguida por el resto del mundo con afán acomodatorio de sus políticas fiscales. La otra explicación encontrada por Whalley se basa en un cambio de paradigma entre los diferentes economistas basada en influencias intelectuales comunes,

es decir, que el pensamiento teórico cambia de forma drástica, sobretodo como consecuencia del ascenso al poder de mandatarios como Reagan y Thatcher. Estos mandatarios implementaron políticas de corte “neoliberal”. Estas políticas proclamaban un recorte tanto en el gasto público como en los ingresos para evitar distorsiones, después de haber padecido un ataque de estanflación¹⁰. Recortes tanto en la imposición de los ingresos personales, como en la imposición sobre las empresas, podrían, según los teóricos del momento, estimular las inversiones sin incrementar el problema de la inflación, ya que, ese recorte no aumentaría el consumo. Además de haber aceptado la Curva de Laffer cual “mantra” inamovible en la sociedad moderna de este periodo, como relata el economista, politólogo y sociólogo Campbell (1998).

El cambio generalizado en las políticas fiscales se ha dado sobre todo en relación al Impuesto sobre Sociedades y más aún en los países que mantienen relaciones comerciales con EEUU. El autor finalmente alega que ninguna de estas explicaciones de forma separada podría llegar a esclarecer el porqué de este cambio global en las políticas fiscales, siendo necesaria una armonización ideológica para poder entender el problema en todas sus vertientes.

Empleado uno de los estudios de esta temática y su base de datos estadounidenses entre 1960 y 1989, llevan a cabo una investigación teórica sobre cómo afecta la competencia fiscal a los electores de una nación, que establecen su política fiscal en función de la que emplea el país “vecino”. Ambos autores demuestran que este tipo de acciones hacen que se tenga tolerancia sobre la asunción de altos impuestos y de variaciones en los ya existentes. Además demuestran la importancia política que tiene la armonización fiscal con el país “vecino”, en cuanto a la reelección de los gobiernos. (Besley y Case, 1992)

¹⁰ Según Olivera (1980), la estanflación es el aumento que se da, a la vez, de la tasa de inflación y del nivel de desocupación. El problema encuentra todavía más difícil solución, cuando esta es de tipo estructural y los precios son inflexibles hacia abajo y cada cambio en los precios relativos genera un aumento en los precios a niveles reales.

Los autores finalizan la investigación habiendo otorgado evidencias sobre la presencia de una cierta competencia fiscal entre países, ya que, los cambios en los impuestos de un país afectan a la variación en un país cercano. De la misma manera se observa como estos cambios también afectan a los partidos políticos que pretenden la reelección y se reconoce que la investigación puede no haber sido lo suficientemente rigurosa, puesto que ha sido la primera que los economistas llevan en esta línea.

Altshule y Goodspeed (2003) tienen como objetivo principal evaluar el cambio de paradigma sufrido a partir de la “Tax Reform” del año 1986 llevada a cabo por EEUU, y de cómo esta afectó a la competencia fiscal en materia del IS, aumentándola, entre el estado mencionado anteriormente y los países de la Unión Europea. Esta idea ha sido extraída de Desai (1999), el cual detectó que los cambios en política fiscal llevados a cabo por EEUU podrían producir un aumento en la competencia fiscal global, entre los países cercanos a este comercialmente, además de afirmar la existencia de una carrera impositiva hacia los tipos 0, con el fin de aumentar el atractivo inversor de los países.

El otro objetivo de los autores es demostrar la existencia de un modelo de Stackelberg entre los EEUU y la unión europea, es decir, observar la existencia de un modelo de empresa líder seguidora, en el cual EEUU actuaría como líder en competencia fiscal, y la Unión Europea como seguidora de este cambio en política fiscal, adaptando la suya en consecuencia. Este tipo de visión de la política fiscal mundial, como un modelo de Stackelberg, ya fue estudiada y demostrada por Gordon (1992), autor del que hablamos ya anteriormente, y que fue el primero en ver estas semejanzas. De hecho Gordon detectó esta posibilidad a partir de la “Tax Reform” estadounidense del 1986.

5.1.1.2 La Unión Europea como seguidora de Estados Unidos

Altshule y Goodspeed asumen la existencia de una competencia de Nash entre los países de la Unión Europea, con respecto al Impuesto sobre Sociedades. Y observan, dando la razón a las pretensiones de Gordon, como la UE se comporta como un seguidor de las políticas estadounidenses, pero sólo a partir de la reforma tributaria de este último en el 1986. Ambos autores excluyen a los paraísos fiscales de su

investigación, dado que, no dan ningún dato reseñable, y su influencia es escasa en la regresión econométrica.

Se observa una alta competencia de la UE con EEUU por el control del IS, pero esta capacidad competitiva se reduce cuando la competencia se da entre los propios países de la Unión Europea. Dejando patente que el verdadero competidor en cuanto a los impuestos corporativos es EEUU, tema que se desarrollará en el apartado 3 de manera más extensa.

En paralelo Altshule y Goodspeed estudian el caso aislado de Reino Unido, el cual se anticipó a la reforma tributaria estadounidense, ampliando las bases y reduciendo los tipos nominales, en el año 1984. Más tarde, en ese mismo año la FED (*Federal Reserve System*) propuso el recorte de los tipos y el aumento de la base del IS, abriendo camino a la “Tax Reform”. La investigación veía en la combinación de la reforma tributaria del 1986, la reducción de la regulación internacional sobre el capital y los avances tecnológicos que dieron paso a un aumento de la productividad, un modelo fiscal que proclamaba a EEUU como un líder de Stackelberg mundial.

Se observa fácilmente, cómo este paradigma competitivo hace, que finalmente se reduzcan los tipos efectivos del IS, sobretodo en el caso de las empresas multinacionales con sede en EEUU, entre los años 80 y 90, aún con una previa ampliación de las bases, demostrando que el decrecimiento de la tributación no es cuestión de la posición económica cíclica en la que se encuentre el país en cuestión, ni en una variación en los ingresos de las sociedades o la localización. (Grubert, Randolph y Rousslang, 1996).

Finalmente los autores Altshule y Goodspeed determinan que el nivel de tributación de las sociedades sí está relacionado con el gasto de los países y por ende, con la necesidad de financiación. Teoría aceptada por Rodrik (1997), pero rechazada por autores como Slemrod (2004), el cual decía que no tenían ninguna relación.

5.1.1.3 Modelos Spillover y Resource-Flow

Brueckner (2003) se dedican al estudio empírico de las interacciones que existen entre los gobiernos de diferentes países, a través de la puesta en común y discusión de dos modelos distintos: los Modelos de Derrame¹¹ (Spillover Models en inglés) y Modelos de Flujo de Recursos (Resource-Flow Models en inglés).

Las investigaciones que se centran dentro de la temática de la competencia fiscal, son vistas como un caso especial de los modelos de flujo de recursos, es decir, los más relevantes para la investigación llevada a cabo en este apartado. Finalmente Brueckner acepta como válida la teoría de imposición por comparación internacional, ya expuesta por Besley y Case (1992), haciendo que se acepte la teoría de competencia fiscal.

Besley, Griffith y Klemm (2001) estudian de manera empírica la evidencia que soporta la existencia de interdependencia entre los países a la hora de poner sus impuestos. La investigación comienza donde han comenzado las anteriores ya mencionadas, con una evolución negativa de los tipos nominales del IS en los países de la OCDE entre los años 1985 y 1999. La conclusión a la que llegan estos autores es que existe esa interdependencia, pero no dan especificaciones de cómo esta es llevada a cabo. Apoyan la existencia de competencia fiscal entre países, aunque esta competencia no se dé de forma homogénea entre todos los factores, siendo la imposición sobre factores inmóviles más intensa que sobre los factores más móviles. Visión que más adelante compartirán varios autores. (Baldwin y Krugman, 2002), (Tanzi, 1995) y (Rodrik, 1997) y (Heinemann, 2000)¹².

¹¹ La Teoría de “derrame” o el Efecto “goteo” se basa en la redistribución en favor de aquellos agentes económicos con mayor propensión a ahorrar. De esta manera se aumentaría la renta nacional y el empleo, gracias a que se entiende que aumentaría el ahorro y con ello la inversión. Se le denomina de goteo, ya que, los ingresos llegarían a las clases sociales más bajas a través de vías secundarias, simulando un “goteo” desde una clase superior.

¹² Heinemann, aunque reconoce la existencia de una desigualdad en la fiscalidad entre los factores móviles e inmóviles, también otorga una visión alternativa: esta se basa en que la bajada de la tributación se ha realizado con el fin de aumentar la inversión y el empleo. Esta visión se sustenta en la necesidad de los gobernantes de mejorar el crecimiento de las naciones.

5.1.1.4 *Influencia del país vecino en Europa tras el Telón de Acero*

Overesch y Rincke (2009), igual que hasta ahora, estudian las fuerzas recientes que condicionan el declive de los tipos del IS, pero más enfocado exclusivamente en la Unión Europea. Su base de datos consta de 32 países (26 de los cuales son países europeos) entre los años 1983 y 2006. Analizan el rol de la apertura financiera y de la competencia fiscal de cada país específico. Para solucionar el problema de la interacción de los tipos con los ciclos económicos, lo cual puede ocasionar un error en el estudio de las influencias, los autores introducen contrapesos para que esto no modifique los resultados, y sólo centrarse en lo que reacciona junto con la competencia fiscal.

Detectan la existencia de una apertura relacionada de manera sistemática con el tipo impositivo del IS. El estudio denota que los países compiten por los tipos nominales y no lo hacen por los tipos marginales efectivos, contradiciendo a Devereux, Lockwood y Redoano (2008), que sí aducían cierta competencia al respecto.

Aunque el impacto de la competencia fiscal a corto plazo resulta poco significativo, la interacción entre competencia fiscal y un ajuste de los tipos de manera moderada, con el tiempo implica una competencia de carácter permanente, entre los países, a largo plazo, realizando modificaciones en el nivel de equilibrio de Nash del impuesto.

A partir de los años 90 los países del norte de Europa desplomaron de manera significativa los tipos del IS, introduciendo sistemas de impuestos duales¹³. Si a esto le

¹³ Según Sánchez y Rodríguez (2004): Entre 1987 y 1993 los países del norte de Europa llevaron a cabo una reforma de su política fiscal, reformando su sistema en favor del modelo dual en cual se gravan progresivamente las rentas de trabajo y proporcionalmente las de capital. Los autores reivindican que a pesar las amplias implicaciones que ha tenido en la economía internacional desde su imposición, no ha surgido un debate estable que hable tanto de sus ventajas como de sus inconvenientes. Los autores concluyen que si los legisladores están buscando principios de equidad y sencillez, puede que un sistema dual no sea la solución.

añadimos que con la caída del Telón de Acero, en el año 1989, los países de esta desunión se convirtieron en localizaciones de empresas óptimas gracias a su baja tributación, la media del tipo impositivo cae respecto a los años anteriores.

Finalmente los autores detectan que una de las influencias más importantes sobre el Impuesto de Sociedades es la política del país vecino. Pero por supuesto, ese factor no basta para explicar en profundidad esa influencia, siendo necesario tener en cuenta, también, los efectos de la competencia sobre los Impuestos Directos e Indirectos. Este tipo de comportamiento genera sinergias a largo plazo sobre el IS medio mundial. De la misma manera se detecta, en contraposición con futuras visiones, que la apertura económica y financiera tuviera un gran impacto sobre el IS.

5.1.1.5 Otras disposiciones sobre el establecimiento de Política Fiscal en función del país vecino

Devereux, Lockwood y Redoano (2008) observan como los países de la OCDE compiten a través del Impuesto sobre Sociedades y si es esa competencia la que provoca que el tipo nominal del IS haya bajado entre los años 80 y los 90. Para poder lograr el objetivo propuesto, los autores plantean un modelo econométrico de 29 países entre los años 1982 y 1999, en el cual las empresas multinacionales escogen su stock de capital como respuesta al tipo marginal efectivo y que en consonancia escogen la localización de sus beneficios en función del tipo nominal del IS.

Se reconocen dos tipos de competencias diferentes: la primera se basa en la competencia de la elección del tipo marginal efectivo (TME) sobre el capital y del tipo nominal del IS. Estos dos tipos de competencias son observadas en economías más abiertas¹⁴. Los autores investigan la existencia de una imposición de impuestos en función de la política fiscal llevada por los países vecinos, igual que los ya investigados hasta ahora.

¹⁴ Devereux et al. (2008) observan la existencia de apertura en las economías cuando estas no tienen restricciones y poca regulación en el movimiento de capitales. La reducción de los tipos nominales sobre el capital son vistas como consecuencia de la desregulación del factor capital.

Los autores concluyen que sí existe la influencia entre los diferentes países en materia de política fiscal. Por lo que admiten que los países establecen sus políticas fiscales en función del país vecino. Además, identifican que el factor sobre el cual existe mayor competencia entre países es aquel basado en el tipo nominal. Sin embargo esta competencia sobre los tipos nominales, según opinión mostrada en la investigación, no está bien explicada por la competencia por comparación (yardstick competition en inglés), sí estándolo en los términos de la competencia sobre la movilidad de los beneficios corporativos.

Finalmente determinan que la bajada de los tipos se ha debido a una reducción de la regulación sobre el capital, provocando un aumento de la competencia fiscal entre países, ya que, este comportamiento ha provocado que más países entren a competir, viendo que es menos rentable quedarse fuera.

Para la detención de este tipo de prácticas, que minan las bases tributarias del impuesto, la UE y la OCDE a partir de los años 90, comienzan a implementar sucesivos programas para contener esta competencia perjudicial. La siguiente cita resume en buena manera las pretensiones en este contexto globalizador, y la preocupación de los países con este tema. Esta preocupación dio pie a la constitución de un informe, por parte de la (OCDE, 1998), que generara unas medidas para disminuir los problemas derivados de la competencia perjudicial:

"Desarrollar medidas para contrarrestar los efectos distorsionadores de la competencia fiscal perjudicial en las decisiones de inversión y financiación y las consecuencias para las bases impositivas nacionales, e informar en 1998." ¹⁵

Comunicado Ministerial mayo de 1996

¹⁵ Véase: OCDE (1998). Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue. *Concurrence Fiscale Dommageable*, 7-8.

5.1.2 Resumen de los argumentos a debate sobre las Teoría relativas al País Vecino

TABLA 2.1.2.1 RESUMEN ARGUMENTOS SOBRE LA TEORIA DEL PAÍS VECINO

Teorías	Argumentos a debate en favor de las Teorías
Modelo de Stackelberg: país líder, país seguidor.	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios en la política fiscal de EEUU a partir de la “Tax Reform” de los años 80, generando cambios en la misma dirección (sobre todo en el IS) en el resto de países. Exaltación de políticas de corte neoliberal. (Whalley 1990), (Gordon, 1992), (Campell, 1998), (Desai, 1999) y (Altshule y Goodspeed, 2003). • El electorado tiene una mayor tolerancia a asumir variaciones en la imposición, cuando estas se han dado en países cercanos, ya sea esa cercanía geográfica, comercial o cultural. Esta teoría demuestra la importancia de la armonización fiscal. (Besley y Case, 1992) y (Brueckner, 2003).
La UE como seguidora de EEUU.	<ul style="list-style-type: none"> • La UE seguidora de las políticas fiscales de EEUU por el control de la recaudación del IS. Dentro la UE, existencia de una menor competencia entre países. (Altshule y Goodspeed, 2003) • Reino Unido, primera nación en anticiparse a los cambios formulados por la “Tax Reform” estadounidense de 1986, ya comenzó a bajar los tipos del IS en el año 1984, creando una moda en Europa. Se descarta la relación entre la política fiscal y el ciclo económico. (Grubert, Randolph y Rousslang, 1996) y (Altshule y Goodspeed, 2003).
Modelos Spillover y Resource-Flow.	<ul style="list-style-type: none"> • Redistribución en favor de aquellos agentes económicos que más propensión tienen al ahorro. De esta manera se busca que los ingresos lleguen a los agentes con menor propensión al ahorro en base a un efecto de “goteo”. Este planteamiento favorece el aumento de la carga fiscal sobre las rentas del trabajo. (Brueckner, 2003).

	<ul style="list-style-type: none">• Existencia de una menor carga impositiva sobre los factores móviles en contra de los menos móviles. (Tanzi, 1995), (Rodrik, 1997), (Heinemann, 2000), (Besley, Griffith y Klemm, 2001) y (Baldwin y Krugman, 2002).
Influencia del País Vecino en Europa tras el Telón de Acero.	<ul style="list-style-type: none">• Caída de los tipos del IS a causa del desmoronamiento del Telón de Acero y la posterior conversión de esas naciones en economías de mercado, aumentando la competencia por la recaudación. Se advierte una competencia sobre los tipos nominales. Se advierte la importancia de estudiar más influencias sobre el IS aparte del país vecino. (Sánchez y Rodríguez, 2004) y (Overesch y Rincke, 2009).
Otras disposiciones sobre establecimiento de Política Fiscal.	<ul style="list-style-type: none">• Existen dos tipos de competencias entre países: 1º sobre los Tipos Marginales Efectivos sobre el capital y 2º sobre los Tipos Nominales del IS, donde la competencia es mayor. Competencia observada en economías abiertas. Se observa la existencia de competencia en función de la movilidad de los beneficios corporativos. (Devereux, Lockwood y Redoano, 2008)

Fuente: elaboración propia.

5.1.3 La movilidad del capital y el Impuesto sobre Sociedades

Como ya se ha mencionado en esta investigación, existe una corriente académica que intenta demostrar que lo que realmente influye en la evolución del IS es la movilidad del capital, entendiendo grado como movilidad de capital el nivel de intensidad regulatoria que existe y las trabas en contra de la libre circulación del factor capital. En este apartado también se intenta clarificar la diferencia existente entre el gravamen de factores de naturaleza móvil en contraste con los que no se pueden mover con tanta libertad. Este aspecto ya ha sido abordado con ciertos autores como Besley, Griffith y Klemm (2001), pero sin otorgarle la importancia que le dan las siguientes investigaciones.

Dentro de ese punto existen tres corrientes de pensamiento diferentes. La primera intenta demostrar la existencia de una relación negativa entre movilidad de capital e IS,

mientras que la segunda corriente ve una reacción completamente positiva y la tercera no observa ninguna relación.

5.1.3.1 El problema de la concepción de la movilidad

Wildasin (2003) observa la existencia de competencia fiscal entre jurisdicciones diferentes y con una separación de carácter espacial. También observa cómo la movilidad de los factores es imperfecta, ya que, esta supone un coste y cierto tiempo para el ajuste de los stocks de factores. Se aprecia un beneficio por parte de los propietarios de factores inmóviles a corto plazo, cuando se gravan los factores móviles a largo plazo. Cuando se mezcla la competencia fiscal con una aplicación de beneficios por parte de las naciones, y estos beneficios generan desplazamientos de factores hacia esas naciones, se genera una especie de aglomeración, cuestión que trataremos en los apartados siguientes.

Sin embargo, derivado del estudio de Wildasin se desgranar sucesivos temas que hay que tener en consideración. Existen diferentes formas de entender la movilidad del capital, ya que, este puede ser tomado como móvil o inmóvil, de igual manera que el factor trabajo. Tales problemas en el entendimiento de la movilidad de los factores dependen del contexto. La movilidad del factor trabajo, por ejemplo, puede ser postulada en función de la edad de los trabajadores, de la cualificación, de la riqueza, etc. En el caso de los recursos naturales se asume una movilidad imperfecta, aunque los derechos de explotación son negociables. Existen más niveles en el contexto en el que estemos comparando la movilidad, ya que, el capital puede ser móvil sólo a nivel metropolitano, a nivel nacional, entre países, etc.

El autor también diferencia la imposición anticipada de la no anticipada, siendo la primera más favorable en términos de recaudación. La capacidad recaudatoria de los gobiernos depende de la capacidad del factor “sorpresa”. El objeto del modelo se basa en la creación de un marco en el que la movilidad se impone de manera endógena como consecuencia de un raciocinio económico. Este modelo se basa en el ya empleado por Turnovsky (2000).

5.1.3.2 *Impacto negativo de la movilidad de capital en el IS*

Tanzi (1995) se muestra en este tema como uno de los primeros y mayores exponentes de la Teoría de la Imposición en un panorama Globalizado. Esta teoría señala cómo al aumentar la facilidad con la que el capital puede moverse alrededor del mundo para buscar la fiscalidad que más le convenga, los gobiernos deban incidir en políticas de atracción del capital extranjero y compitan por la inversión.

Esta teoría también señala cómo el gravamen de factores inmóviles o difícilmente movibles, como el trabajo o el consumo, es superior a la de factores fácilmente móviles como el capital, como señalan Christiansen, Hagen y Sandmo (1994). En contraste con lo anterior, más adelante Rodrik (1997 a, b) mostrará cómo se lleva a cabo esta variación en la imposición.

Como ya introdujo anteriormente, Rodrik (1997 a) fue muy crítico con la globalización, otorgándole la denominación de causa de una cantidad importante de brechas de desigualdad en el panorama internacional. La investigación de Rodrik comienza con la observación de un aumento considerable de la riqueza de los países desarrollados, en las tres últimas décadas. También observa como la distribución de la riqueza se vuelve más desigual, reduciéndose los ingresos de los trabajadores menos cualificados, o con suerte, manteniéndose estables.

La mayoría de los economistas atribuyen estos rendimientos decrecientes salariales a los cambios en los métodos de producción y no a la competencia de los trabajadores extranjeros, situados en los países con menor nivel de retribución salarial, hacia donde se deslocalizan producciones intensivas en el factor trabajo. Además, los estudios determinan que la innovación tecnológica ha producido una creciente desigualdad de ingresos.

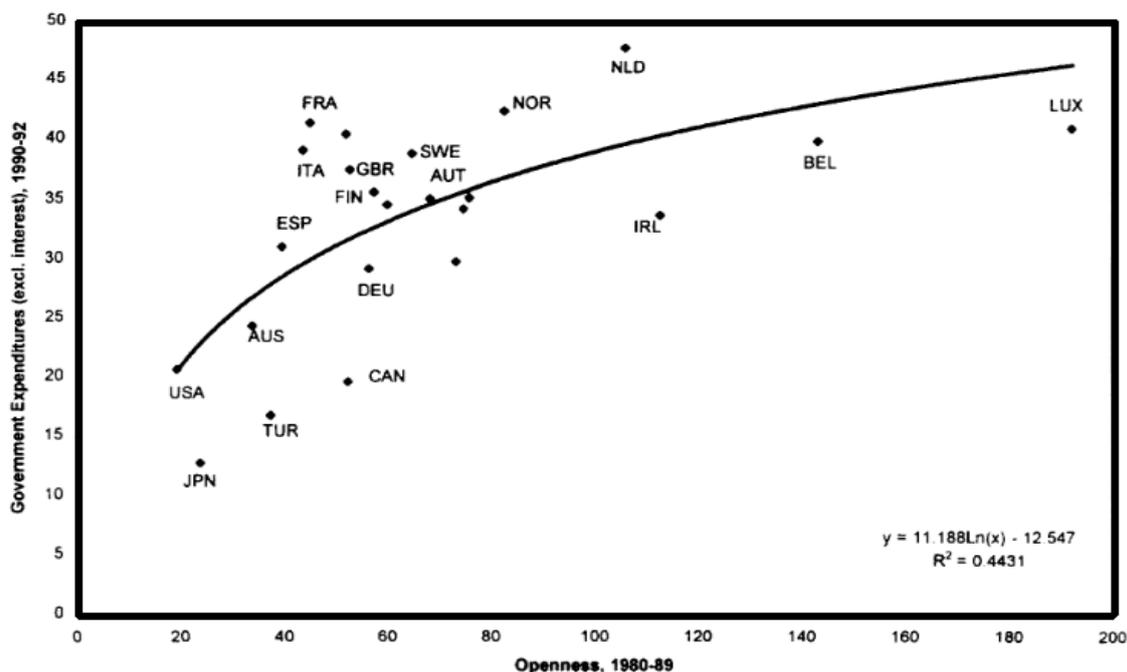
Una visión alternativa nos dice que el libre flujo de las personas, los bienes y los capitales han influido en la creación de un concepto que regenta una “carrera hacia el fondo”, reducción impositiva sin límites (Race to the Bottom en inglés). El concepto de “Race to the Bottom” es criticado por Tabb (2009) diciendo que la mayoría de los economistas lo dan por válido sin tener en cuenta otros factores importantes, como la desigualdad de ingresos entre los países ricos y los menos ricos, la opresión laboral, etc.

El reconocimiento de la competencia fiscal entre países viene de la mano de una menor regulación, menores impuestos y menores salarios de la misma manera que la globalización preconiza unos menores derechos laborales, menor seguridad en el trabajo y una distribución de la renta menos equitativa. Rodrik estudió la correlación existente entre la apertura comercial¹⁶ de los países y su gasto público (excluidos los intereses), como porcentaje del PIB como muestra la Figura 1.2.1.1. En esta gráfica, realizada para 23 países de la OCDE, se observa que la relación entre la apertura comercial y el gasto público es positiva, con un coeficiente de correlación del 44,31%, es decir, la variación de una de las series explica el 44,31% de variación de la otra.

Rodrik descubrió que existía una fuerte relación entre ambas magnitudes, y lo interpretó como un fuerte vínculo entre la vulnerabilidad de los trabajadores y las ayudas del gobierno. El aumento del gasto público como consecuencia de la globalización hace que también aumente la necesidad de financiación de ese gasto público por parte del gobierno central. Este prominente aumento de financiación debería ir de la mano de un aumento de los impuestos por parte de las autoridades públicas, pero este aumento no se dio de una forma igualitaria entre todos los sectores, debido a esa diferencia de la movilidad entre los diferentes factores productivos.

¹⁶ Para medir la apertura comercial de los países, Rodrik sumó sus importaciones y sus exportaciones, con el objeto de trazar una magnitud que midiera la cantidad de relaciones internacionales que existía en el país de origen y su apertura comercial, lo que proporcionaría ciertas referencias al nivel de globalización de los mismos. Más adelante los métodos de medición irán variando, haciéndolo al mismo tiempo los resultados.

FIGURA 2.1.3.2.1 RELACIÓN ENTRE APERTURA Y GASTO PÚBLICO

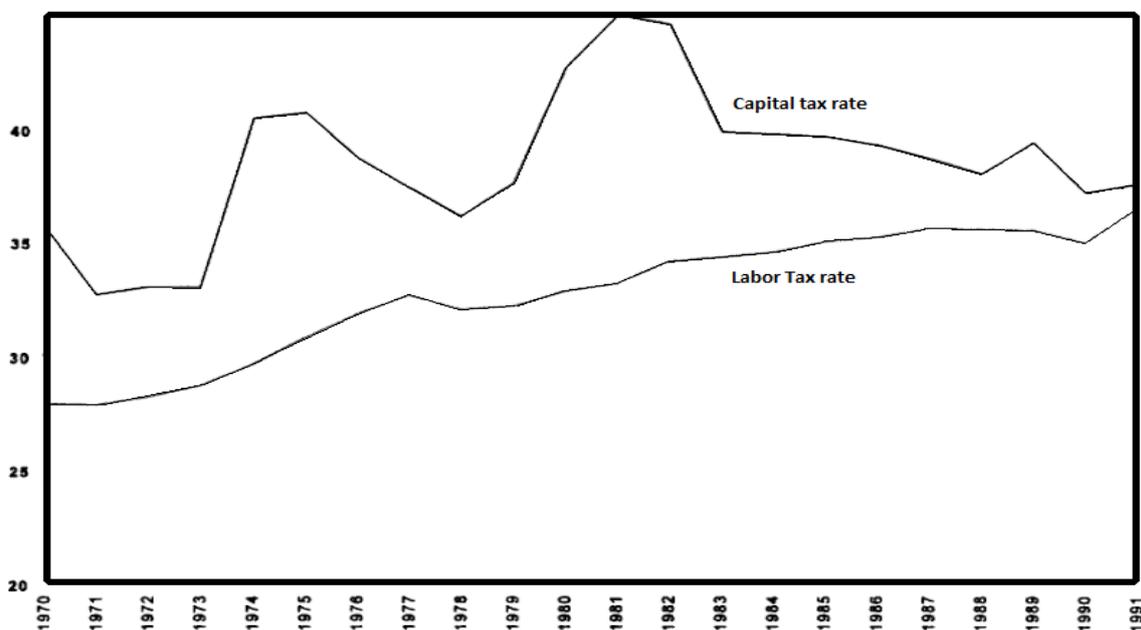


Fuente: Rodrik, D. (1997). Trade, social insurance, and the limits to globalization (No. w5905). *National Bureau of Economic Research*.

El argumento central empleado por Rodrik en competencia fiscal es la diferencia entre el gravamen entre el capital y el trabajo como muestra la Figura 1.2.1.2. En esta figura se observa la evolución de los tipos impositivos sobre el trabajo y sobre el capital, como media no ponderada en Francia, Alemania, Estados Unidos y Reino Unido, entre los años 1970 y 1991. Como se aprecia en la gráfica, el tipo impositivo sobre el capital ha tendido a aumentar a partir del 1970 hasta el 1980, donde alcanzó el máximo del 45% y a partir de donde ha comenzado a descender. En el caso de los impuestos sobre el trabajo la tendencia es diferente, teniendo la imposición pendiente positiva en toda la serie. Esta gráfica demuestra la pretensión de Rodrik por aclarar la sustitución de los impuestos sobre el capital por los impuestos sobre el trabajo. La mayor movilidad de capital hace que tenga más posibilidades de elegir el sistema tributario que más le convenga. Esto ocasiona que el estado necesite más recursos para compensar a los trabajadores, pero encontrarlos se vuelve más complicado.

Desde los 80 se vio una reducción significativa de los impuestos sobre las empresas y de los impuestos personales, junto con un fuerte incremento de los ingresos. Rodrik observa una tendencia decreciente en los tipos máximos de los impuestos sobre la renta y sobre las empresas en pro de un aumento en la imposición indirecta, que es más regresiva y por lo tanto reduce la redistribución de la renta, Avi-Yonah (2000) y Garrett y Mitchell (2001)¹⁷.

FIGURA 2.1.3.2.2 EVOLUCIÓN DEL IMPUESTO SOBRE EL TRABAJO Y EL CAPITAL¹⁸



Fuente: Rodrik, D. (1997). Trade, social insurance, and the limits to globalization (No. w5905). *National Bureau of Economic Research*.

¹⁷ Para ser más exactos, estos autores denotan una exaltación de la regresión del sistema impositivo, pasando la carga fiscal del capital móvil al inmóvil (factor trabajo) y una mayor dependencia del Impuesto sobre el Consumo.

¹⁸ Esta gráfica está calculada a partir de la media no ponderada de Francia, Alemania, Estados Unidos y Reino Unido.

En resumen, para Rodrik la globalización ha generado una reducción en el tipo de los impuestos sobre la renta de las sociedades y además se acepta la competencia fiscal como fenómeno que tiende a corregir los impuestos a la baja en pro de la atracción de actividad empresarial e inversión extranjera. Además en Rodrik (1997 b) se realizó un estudio en panel de 19 países de la OCDE entre el 1965 y el 1991, encontrando que cuanto más abierta era una economía más reducciones impositivas tenía sobre el capital y mayores impuestos sobre el trabajo. La pérdida de ingresos a través de la menor imposición sobre las sociedades, siguiendo los argumentos de Rodrik y que después se recogerán en Paniagua y Navarro (2007), podría ocasionar una menor redistribución y equidad, ya que, existen indicios que apuntan a que los propietarios de las sociedades son agentes de niveles de renta medios o superiores.

Es importante observar la evolución de la tributación sobre el capital, puesto que existe una corriente de pensamiento académico que ve una relación entre la apertura del capital y de cómo evoluciona el tipo del Impuesto sobre Sociedades.

En el contexto de globalización hablan también Bretschger y Hettich (2002), que examinan los factores del ingreso del IS para 14 países de la OCDE entre los años 1967 y 1996. Ellos encuentran evidencias que dictan que a medida que la globalización va aumentando y las economías se integran, los tipos se van reduciendo¹⁹. De la misma manera, los autores encontraron evidencias que dictaminan que cuanto más pequeña sea la economía, menor serán los tipos impositivos del IS. Además se observó que cuanto mayor era la globalización, mayor era el impacto negativo respecto a los tipos del IS, en función del aumento del mercado y de la economía.

Bretschger y Hettich también aceptan como válida la hipótesis de la eficiencia, descrita por Garrett y Mitchell (1998) y Rodrik (1997) como aquella que se da cuando el gobierno expande el estado del bienestar (aumentando el gasto público a medida que la economía se integra), contra el aumento del riesgo económico de los ciudadanos,

¹⁹ Los autores determinan otras variables de estudio como por ejemplo por los modelos teóricos de la competencia fiscal para un nivel dado de gasto público. Determinaron una relación positiva significativa entre la globalización y la relación entre el trabajo y el Impuesto de Sociedades.

debido a la globalización. Los autores encontraron que el gasto gubernamental, destinado a defender a los agentes económicos nacionales, aumentaba a medida que la economía se abría al exterior.

Esta investigación se hizo con el propósito de contrastar estudios del pasado, que contradecían a la teoría de la competencia fiscal entre países. Bretschger y Hettich demuestran, empíricamente, que la teoría de la competencia impositiva existe y que esta hace que los tipos impositivos se reduzcan a medida que la economía se integra, yendo en contra a las antiguas investigaciones. Según los autores, las diferencias son debidas a un cambio en la forma de medir los factores de la estimación; de esta manera emplearon los tipos efectivos del Impuesto sobre Sociedades como medida de la tributación del capital.

Finalmente encontraron que dado un nivel de gasto público, existe una relación positiva entre la globalización y la relación entre la imposición sobre el trabajo y sobre las sociedades.

Swank y Steinmo (2002) estudiaron el impacto de la internacionalización ante la reducción de los tipos nominales del IS y la renta personal y la eliminación de las deducciones y exenciones, en la imposición gracias a un análisis que integraba 14 países desarrollados entre los años 1981 y 1995. El análisis de Swank y Steinmo ha otorgado evidencias de las distintas fuentes de cambio en la política fiscal y la continuidad de la carga impositiva. Las sucesivas reformas del Impuesto sobre Sociedades han fomentado una reducción en la imposición del capital y un aumento en el trabajo. La deuda del sector público restringe el ámbito de aplicación del impuesto e incluso engendra la presión de nuevos impuestos sobre capital y trabajo. Es fácil observar como a medida que la globalización ha ido aumentando, la deuda le ha acompañado. La liberalización del capital está relacionada de forma negativa con el tipo nominal del impuesto, que se ha ido reduciendo de forma global en el periodo estudiado.

Swank y Steinmo ven cómo claramente los gobiernos afrontan el cambio de paradigma de la internacionalización en base de políticas tributarias de protección fiscal y algunas reducciones en impuestos específicos.

5.1.3.2.1 La aglomeración del capital, teoría que retiene la caída de los tipos

Hansson y Olofsdotter (2003) consideraron las reacciones de la integración del capital en la imposición de varios países de la OCDE entre 1970 y 2000. Los autores estructuran dos teorías distintas que intentan explicar la evolución del capital. La primera teoría es la de la “competencia estándar”, ya desarrollada anteriormente. La segunda teoría, descrita por los autores como una teoría novedosa, es la de economía geográfica. Esta economía geográfica se sitúa dentro de la teoría económica estándar, y se dedica al estudio de la localización de factores en un espacio, con el objeto de obtener una maximización del beneficio, Krugman (1990). Pero por supuesto, los autores entienden que las empresas no sólo tienen en consideración la tributación favorable para establecer sus filiales y sus sedes. Factores tecnológicos, de mercado, de conocimientos etc., son factores exógenos que inciden en la localización. También alertan de la posibilidad de que estos factores hagan que se concentren las actividades en un área geográfica delimitada. Países con grandes capacidades de aglomeración pueden retener factores de naturaleza móvil, aunque estos tengan una tributación menos favorable. Este comportamiento haría que de alguna manera se frenara la carrera hacia tipos impositivos 0 en el IS.

Los autores reconocen que la teoría de la competencia fiscal pierde importancia por la poca capacidad que tiene de acoger muchas variables, en comparación con la teoría de la economía geográfica. Además la teoría de la competencia fiscal asume la competencia perfecta, mientras que la teoría de economía geográfica asume que la competencia es completamente imperfecta, tiene en cuenta los costes del comercio y las economías de escala. Es por estas razones por las que los analistas pretenden explicar la evolución del IS a través de un modelo en el que se integren variables que capten esa aglomeración, en pro de la retención de factores móviles.

Como el resto de autores en esta investigación reconocen la existencia de un sesgo que dictamina que a medida que la economía se integra el tipo nominal del IS se reduce. Hansson y Olofsdotter se centran en el IS sobre el beneficio de las empresas, ya que, entienden que este tipo de capital es más móvil que la mayoría del resto de los capitales, coincidiendo, a ojos de esta investigación, con Bretschger y Hettich (2002). La reducción del tipo nominal es justificada como una extensión de un instrumento de

fiscalidad política sensible a la atracción del capital. Pero por supuesto este tipo nominal no da una imagen completa de la situación. En contraposición los tipos efectivos son difíciles de medir con precisión, por ello Hansson y Olofsdotter emplearán ambos tipos impositivos, además de la media.

Los autores también critican el principio de residencia del impuesto, ya que este principio puede ser muy difícil de seguir. Argumentan que la falta de control, los problemas de administración y la falta de armonización internacional hacen que sea difícil cumplir el principio de residencia.

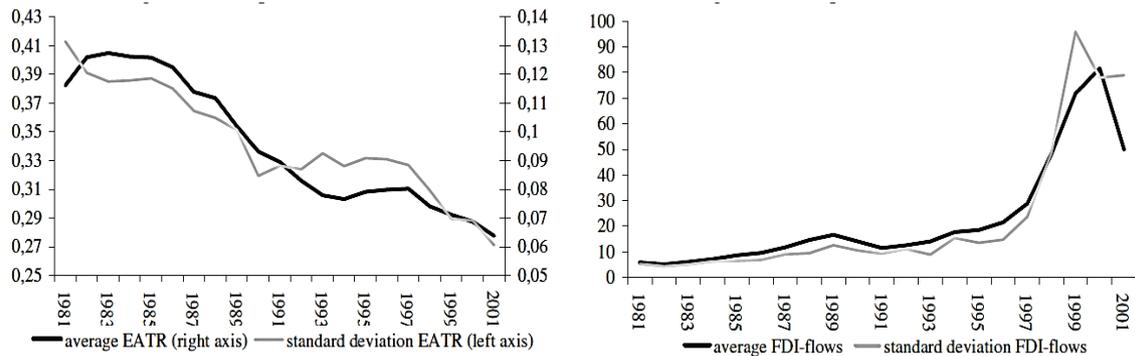
Se concluye en la investigación, que en niveles de reducida integración se predice una disminución de los tipos impositivos de los factores móviles, y una reducción de los costes comerciales. Gracias a esta reducción de los costes comerciales, aumenta la renta gravable por el impuesto, lo que implicará que en una etapa posterior la mayor integración frene la “Race to the Bottom”. El efecto aglomeración²⁰ es mayor cuando se da en países con menores costes al comercio, por lo que se determina que a mayores niveles de integración, mayor será este efecto aglomeración. El aumento del efecto aglomeración hará que se frene la caída de tipos, gracias a la captura de los factores móviles.

Garretsen y Peeters (2007) analizan una base de datos de 19 países de la OCDE entre los años 1981 y 2001 con el objeto de estimar el impacto de la movilidad del capital en los tipos nominales del IS. Como Hansson y Olofsdotter, estos se preocupan por el rol de la aglomeración. En la teoría, las naciones centrales (industrializadas) pueden afrontar unos tipos impositivos superiores que las naciones periféricas (desindustrializadas), idea que va en la línea de investigaciones como Baldwin y Krugman (2002). Los autores reconocen que un aumento en la movilidad del capital acompaña a una reducción de los tipos nominales del IS y en la media de los tipos efectivos como muestra la Figura 2.1.2.1.1.1. Pero ellos también encuentran esta conclusión en la teoría de la aglomeración, al contrario que Hansson y Olofsdotter.

²⁰ Hansson y Olofsdotter hacen hincapié en que es necesario elaborar nuevas medidas alternativas de la aglomeración.

Dictaminan que de existir una “Race to the Bottom”, esta caída de tipos se hace más real para unos países que para otros.

FIGURA 2.1.3.2.1.1 EVOLUCIÓN TIPO MEDIO EFECTIVO DEL IS Y FLUJOS DE IED



Fuente: Garretsen, H., & Peeters, J. (2007). Capital mobility, agglomeration and corporate tax rates: is the Race to the Bottom for real? *CESifo Economic Studies*, 9.

Concluido el análisis, Garretsen y Peeters llegan principalmente a 3 conclusiones:

1. Con la globalización, el aumento de la movilidad del capital, gracias principalmente a la reducción de restricciones en beneficio de multinacionales, lidera una caída en el tipo nominal del IS.
2. Países con más aglomeración pueden llegar a soportar tipos más altos, sin embargo la conclusión de la “competencia fiscal estándar” se mantiene, y se proclama una reducción de tipos aun con variables que recojan la aglomeración²¹.

²¹ Garretsen y Peeters recogen el efecto de la aglomeración, principalmente, gracias a dos variables: los costes de comercio y el potencial de mercado.

3. Los países centrales pueden soportar unos impuestos más altos, gracias al efecto de la aglomeración. Este efecto acumula capital en países con ciertas capacidades, que no poseen los países periféricos.

5.1.3.3 Impacto positivo de la movilidad de capital en el IS

En este apartado la investigación se centra en las corrientes académicas que componen la visión sustentada en una relación positiva entre la movilidad del capital y el IS. La mayoría están basadas en el efecto aglomeración y de cómo los países más industriales copan el mercado de capitales, lo que permitiría que se impongan unos tipos superiores debido a la competencia en la colocación del capital. Se ha de mencionar que esta teoría es completamente minoritaria en relación con la teoría anterior, ya que, es difícil pensar que con la fuerte competencia fiscal que existe, haya un aumento de la presión fiscal de las empresas, y menos debido al cambio de paradigma que supuso la sustitución de la imposición directa, como principal rubrica de los ingresos estatales, por la imposición indirecta.

Quinn (1997) se muestra como uno de los primeros en exponer su teoría, que preconizaría un aumento de la carga fiscal, en el momento de apertura del capital y de su menor regulación. Quinn desarrolló su propio índice de apertura, el cual fue empleado en posteriores investigaciones. Las conclusiones de la investigación de Quinn pueden ser resumidas en 3 puntos clave:

1. El autor observa un crecimiento gracias a un aumento de la eficiencia de las inversiones en los factores capital y trabajo.
2. El aumento del rendimiento y la eficiencia de las inversiones desplaza los precios relativos. El cambio es favorable en los casos en que el bien, en este caso las inversiones, tenga una alta demanda y una baja oferta en los mercados internacionales y menos favorables con bienes de una baja demanda y alta oferta en los mercados mundiales.
3. Los gobiernos deben hacer frente a una elección que satisfaga y armonice la equidad y el crecimiento.

El autor desataca la relación positiva entre el aumento de la desregulación del capital y el aumento del impacto del IS, además de un aumento del gasto público, coincidiendo bajo el criterio de esta investigación con Garret (1995).

Adserà y Boix (2002) determinan que existe una relación positiva y directa entre la liberalización comercial y el tamaño del sector público. Los académicos han elaborado principalmente dos teorías en las que la política ha permanecido ausente. La primera se basa en el planteamiento que se pregunta por qué hay unas economías más abiertas que otras. La segunda está basada en el tamaño del sector público, que se entiende como algo automático en función de la liberalización comercial.

Los autores Adserà y Boix, intentan lograr una armonización entre la apertura comercial y el tamaño del sector público en relación con esa apertura, además de averiguar, a través del estudio, lo que ocurre con la imposición, interés derivado de las distintas naciones. Los autores tienen en cuenta el establecimiento de los tipos y de los impuestos debido a un “juego de políticas” internacionales. El objeto principal es averiguar qué consecuencias tiene para la economía política interna, un aumento de la internacionalización.

Una gran cantidad de literatura académica muestra cómo, ante unos niveles de integración internacional el sector público aumenta tanto en el caso de los países desarrollados como en desarrollo, afirmando las pretensiones de Rodrik (1998) y Heinemann (2000), aunque en el caso del último, este autor estima que el crecimiento del sector público nacional es bajo. Ante la apertura internacional, los estados ya sean democráticos o autoritarios, en aras de una actuación paternalista, intentan minimizar los riesgos asumidos en el nuevo mercado, que es más grande y más competitivo, además de compensar la disminución de los sectores económicos.

De acuerdo con las recientes investigaciones en política, la variable del comercio, que es empleada como medidora de la apertura, es tomada como una variable exógena, es decir, que está generado en el exterior y el gobierno central no tiene suficiente capacidad para modificarla, por lo menos directamente.

Sin embargo, para poder lograr un considerable entendimiento de la relación que existe entre la internacionalización de la economía y las políticas internas, se necesitan

tener en cuenta las compensaciones económicas y las políticas que subyacen, además de la elección de las políticas fiscales. Los países podrán llevar a cabo 3 tipos de políticas:

1. Los responsables políticos podrían mantener la economía nacional cerrada con respecto al exterior. Lo podrían hacer situando unos aranceles altos, o no minimizando las barreras naturales al comercio²². Las economías más cerradas poseen la ventaja de no verse tan afectadas por los ciclos económicos mundiales y exigen niveles muy bajos de compensación, dado que, el riesgo se minimiza, (Garret y Michell, 1998), (Rodrik, 1998) y (Bretschger y Hettich, 2002). El aislamiento deprime el nivel de gasto y, por consecuencia directa, las necesidades de ingresos.
2. Una vez que la economía se encuentra ya internacionalizada, y dada una demanda keynesiana, sería difícil conseguir altos niveles de bienestar social sin que el gobierno expanda el sector público. Fue sobre todo a partir de la crisis del 29, cuando el gobierno empleó el gasto público para estructurar el libre comercio, en las coaliciones de países europeos. Esta solución tras la crisis contrasta con la llevada a cabo por otros países, que decidieron emplear medidas proteccionistas.
3. La tercera vía, que se podría elegir, es la que integra la apertura comercial y como consecuencia, una compensación por parte del sector público. Esta compensación supondrá un aumento de los impuestos, excluyendo a los sectores económicos que pierden con la integración.

Los autores recalcan la importancia de las cuestiones planteadas en esta investigación para los debates contemporáneos, sobre las consecuencias políticas y económicas de un aumento del comercio en dos vías diferentes: la sostenibilidad del estado de bienestar y los cambios que la economía internacional puede realizar en el número de sistemas estatales.

Considerando las diferentes fuentes académicas existen dos campos:

²² Las barreras al comercio a las que se refieren los autores en este apartado son la que hacen referencia a la distancia geográfica y el tamaño del país.

1. Los que piensan que el aumento de la globalización aumenta las limitaciones de los estados para regular la economía, las finanzas, etc.
2. Los que determinan que un aumento de la globalización aumenta el tamaño del sector público. Este pensamiento pone en duda las conclusiones derivadas del anterior: el hecho de que las economías que estén más internacionalizadas sean más grandes, muestra que más comercio no requiere de más presión fiscal.

Sin embargo, aun pareciendo difícil, no hay que desestimar la conciliación de ambas teorías, ya que, no existe imposibilidad al pensar que se pueda dar un aumento de la limitación regulatoria y a la vez un aumento del sector público como intento de contraste.

Baldwin y Krugman (2002) estudian los efectos de la aglomeración como contrarrestar la competencia fiscal. Una amplia integración internacional puede dar en un primer momento un aumento de los tipos y a continuación una reducción.

Los autores comienzan analizando la evolución de las corrientes recientes en cuanto a la armonización impositiva. Reconocen que es habitual la argumentación por parte de muchos observadores, de que es necesaria una armonización fiscal de los tipos en la Unión Europea, para poder evitar una carrera hacia tipos 0, dado que, esa caída podría minar el estado de bienestar de las economías que entren en la competencia. Meditándolo un poco parece lógico y razonable: los empresarios situarán sus sedes en países con impuestos más bajos, y en ausencia de una armonización fiscal, dará lugar a una competencia fiscal que impulsa la tasa hacia abajo.

Pero la situación no es del todo igualitaria. Países con amplios sistemas de bienestar suelen ser los países más desarrollados y por ende los más ricos. Estas naciones ofrecen varios incentivos al factor capital, infraestructuras etc. En pocas palabras, estos países ricos ofrecen diversas externalidades que atraen factores productivos. Esta coyuntura les permite atraer factores de amplia movilidad, aunque tengan tipos impositivos mucho más altos que las economías menos avanzadas. Como contrapartida, en el caso de que los tipos de estas economías de la aglomeración se

vuelvan muy altos, los resultados serían catastróficos, dado que, el capital trasladado al extranjero podría socavar las economías de aglomeración irreversiblemente.

La investigación de Baldwin y Krugman analiza el impacto de la integración del mercado de capitales (uno de los más estrictos en cuanto a la fiscalidad) sobre la armonización y la competencia fiscal en el panorama internacional. La presencia de las fuerzas de aglomeración hace que los sectores económicos permanezcan en una misma delimitación geográfica.

La aglomeración da una clara ventaja a los países centrales respecto los periféricos, ya que, acumulan factores productivos con mayor facilidad. Las diferentes industrias tienen en cuenta que en los países periféricos no obtienen tantos beneficios como en los centrales. De esta manera, los países centrales pueden poner tipos más altos, sin temor a una fuga de capitales hacia países de baja tributación. La premisa que deben de tener en cuenta es que los tipos no deben ser excesivamente altos. De hecho, se puede entender esta tesitura como una especie de juego de un “impuesto límite”, en el que los países más ricos establecen un tipo lo suficientemente bajo como para que las industrias no se marchen hacia los países periféricos. El resultado es que sólo existe competencia por un lado y que los países centrales tienen los impuestos limitados por la competencia fiscal potencial de la periferia.

En esta tesitura, resulta que una mayor integración no tiene efectos sistemáticos en la brecha entre ambos tipos de países. La fuerza de la aglomeración es más fuerte en situaciones de costes intermedios del comercio, es decir, cuando los costes comerciales son lo suficientemente bajos para hacer la posible aglomeración y lo suficientemente altos como para que valga la pena.

En Europa en los años 1950, 1960 y 1970 la integración internacional se dio muy rápidamente, sin embargo, las naciones centrales e industriales (Alemania, Francia, Italia, Bélgica y Luxemburgo) mantuvieron los tipos más o menos constantes, mientras que los países periféricos y menos industrializados (Portugal, Irlanda, Grecia y España) rebajaron la suya de forma consistente. La integración ha continuado en 1980 y durante esta fase de integración, se estrecharon los tipos por parte de los periféricos, con un aumento de los mismos.

La diferencia de este análisis con el análisis tradicional radica en que esta segunda doctrina sugiere que los países centrales reducen los tipos en pro de una competencia, mientras que la nueva teoría de economía geográfica ve un aumento de los tipos.

5.1.3.4 No existe relación entre la movilidad del capital y el IS

En este subapartado se van a comentar las posiciones académicas que no ven ninguna relación entre las consecuencias de la globalización y la modificación del IS. Estas fuentes son escasas y por lo tanto esta teoría no está muy apoyada por los académicos, principalmente, porque resulta difícil pensar que la globalización no modifique cualquier aspecto económico, ya sea de manera directa o indirecta.

Dreher (2005) como representante del estudio de la globalización, emplea un panel de regresión que contiene los 30 países de la OCDE entre los años 1970 y 2000. Aunque la intención inicial de Dreher es medir la influencia de la globalización en el gasto gubernamental, también obtiene conclusiones de la influencia sobre el Impuesto sobre Sociedades. Respecto a la globalización el autor comienza echando una vista hacia los tipos de medidas de globalización que se han utilizado hasta este momento. La globalización ha sido medida principalmente a través de fuentes como: la libertad de movilidad del capital, la apertura comercial y la cantidad de IED. Dreher pone en duda la validez de estas variables para poder medir la evolución de la globalización, ya que, se está descuidando la integración de carácter político y sólo atendiendo al económico, y por lo tanto las estimaciones estarían totalmente sesgadas. Según el autor, la integración política hace que las multinacionales tengan más difícil la elusión del pago en impuestos y de las leyes nacionales. En el caso de que la integración económica aumente y tengamos al mismo tiempo un aumento en la integración política se anularían los efectos. Consideraciones parecidas a esta podrían ser aplicadas a la integración social de un país.

En ausencia de un control estricto sobre el factor capital, la competencia en los impuestos y el gasto se convierte en una posibilidad más latente. Esa fuente globalizadora, como es la eliminación de las restricciones al capital, podría ser importante para las políticas económicas nacionales.

El autor deja latente la tendencia en cuanto a medidas de la competencia, que se han desarrollado hasta el momento. Observa cómo la recaudación del impuesto ha sido empleada como medida de la competencia impositiva por una gran cantidad de autores, a ojos de esta investigación, Garrett (1995), Quinn (1997) y Swank (2001) entre otros. Sin embargo, esta medida no sólo se ve afectada por la competencia fiscal que exista entre los países, sino que, también le afecta la coyuntura económica en la que se encuentre la economía, es decir, aunque exista una reducción de los tipos impositivos, si nos encontramos en un ciclo expansivo, la recaudación aumentaría (en principio la “curva de Laffer” se mostraría consistente con los resultados). En el caso del uso del tipo nominal, el autor, denota poca visibilidad de competencia fiscal, ya que, la recaudación impositiva no sólo depende del tipo nominal de la carga fiscal, también de las bases imponibles. Además el análisis conjunto de competencia fiscal se vuelve complicado desde el punto de vista global, debido a la gran variedad de sistemas fiscales, lo que incluiría una infinidad de diferencias en las exenciones impositivas, las reglas de depreciación, y los beneficios fiscales, entre otros.

Para subsanar estos problemas, existen estudios que emplean el tipo medio efectivo del IS, como los emplearon Bretschger y Hettich (2002) y Hansson y Olofsdotter (2003), que ya han sido mencionados. De acuerdo con este método de medición, el ingreso real es expresado en relación con la base imponible, que representa de una manera implícita los efectos relacionados con los beneficios impositivos. Por todas estas razones, Dreher, emplea el tipo medio efectivo en su investigación.

La solidez obtenida en los resultados de esta investigación está aceptada gracias al uso de los tipos efectivos medios y marginales. Además el análisis está basado en diferentes sistemas de legislación, lo que le otorga ápices de globalidad. Gracias a todo esto, el autor crea su propia variable de globalización. Esta nueva variable de globalización se centra en los puntos más importantes para el autor, como por ejemplo: volumen de comercio e inversión, restricciones del capital, integración política, flujos de información, integración cultural, etc. Observado esta nueva variable, se aprecia como la economía más globalizada es EEUU, seguida de Canadá, Suecia, Finlandia, Dinamarca, etc. España ocuparía la posición 21 de los 30 países analizados. El método aplicado aquí es parecido al que se aplica en Gwartney, Lawson y Samida (2000), del que Dreher adquiere influencias.

Con todo esto, Dreher demuestra que un aumento de la globalización aumenta al mismo tiempo el tipo medio efectivo del impuesto sobre el capital, sin influir en los demás impuestos. Cuando se emplean los tipos nominales se observa una reducción de los mismos con un aumento de la globalización. Por lo que se puede concluir, que la globalización, según la visión de este autor, no afecta al Impuesto sobre Sociedades.

En este apartado hemos observado cómo Dreher se convierte en uno de los máximos exponentes de la teoría que mantiene la no afección de IS por parte de la globalización. Además el apartado muestra varios problemas de medición de la globalización, ya que, se modeliza dejando de lado varios puntos de vista que pueden ser de ayuda para observar la complejidad y la globalidad del tema.

En este apartado se ha observado cómo las teorías, que estudian la influencia de la globalización sobre los ingresos del Impuesto sobre Sociedades, han avanzado en las últimas décadas, sin embargo, se han dejado algunos de los puntos de la internacionalización sin mencionar. Uno de esos puntos es cómo afecta el tamaño de los países a la recaudación del impuesto y la afección de la IED al IS.

5.1.4 Resumen de los argumentos a debate sobre la movilidad de capital

TABLA 2.1.4.1 RESUMEN ARGUMENTOS SOBRE LA MOVILIDAD DEL CAPITAL

Teorías	Argumentos a debate en favor de las Teorías
Impacto negativo de la movilidad del capital.	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="571 1574 1369 1809">• Aumento de la movilidad a través de reducción de la reglamentación y las restricciones, lo que genera que factor capital pueda buscar la fiscalidad que más le convenga. (Christiansen, Hagen y Sandmo, 1994), (Tanzi, 1995) y (Rodrik, 1997). <li data-bbox="571 1821 1369 1964">• A medida que se internacionaliza una economía, su gasto público aumenta para contrarrestar el riesgo adquirido por sus agentes económicos nacionales. Este aumento de gasto se

traduce en un aumento de la necesidad de financiación que acaba gravando, en mayor medida, al factor menos móvil. Se advierte una pérdida de equidad, ya que los poseedores de factores móviles suelen tener un superior poder adquisitivo. (Garret, 1995), (Rodrik, 1997), (Garret y Michell, 1998) y (Bretschger y Hettich, 2002).

- Cuanto mayor es la globalización del país, mayor es el impacto negativo sobre los tipos del IS. Cambio de tendencia al usar los tipos medios efectivos del IS en vez de los nominales, para la realización del estudio. (Bretschger y Hettich, 2002).
- Reducción del ámbito de aplicación de los impuestos nacionales, generando un cambio en la política fiscal sin poder reducir la carga impositiva, debido al aumento de la deuda pública. (Swank y Steinmo, 2002)

Aglomeración como Teoría que retiene la caída de tipos.

- De acuerdo con la teoría de la economía geográfica, la aglomeración de factores en un espacio delimitado haría que la competencia impositiva fuera menor en esos espacios y por lo tanto no se tendrían que reducir tipos. Esta reducción sería evitada, ya que, la tributación favorable no es el único factor de localización empresarial. (Krugman, 1990) y (Hansson y Olofsdotter, 2003).
- Las naciones industrializadas pueden sostener cargas impositivas superiores, evitando una fuga de capitales. En contra, las naciones periféricas (desindustrializadas) tienen que competir por la atracción de capital vía reducción fiscal. (Baldwin y Krugman, 2002) y (Garretsen y Peeters, 2007).

Impacto positivo de la movilidad del capital.

- Existencia de un aumento de la carga fiscal al aumentar la apertura y la desregulación del capital. Crecimiento gracias a un aumento de la eficiencia de las inversiones en el capital y el trabajo. El aumento del rendimiento desplaza los precios relativos favoreciendo a los poseedores de bienes de alta demanda. (Quinn, 1997).
- Se encuentran tres posibles actuaciones de los gobiernos: 1º mantener la economía nacional cerrada, a través de trabas al comercio. Con estas acciones proteccionistas se exigen bajos

niveles de compensación, por parte del gobierno, dado que se reduce el riesgo y se necesitan menos recaudación impositiva.

2° Expandir el sector público, vía aumento de gasto, ya que una economía internacionalizada no puede conseguir altos niveles de bienestar sin aumentar el tamaño del sector público.

3° Si se elige la vía de la apertura, esta junto con un aumento de la necesidad de compensación de los agentes económicos, harían que aumentaran los impuestos para poder financiar esa compensación. (Adserà y Boix, 2002).

- Sistemas con amplios sistemas de bienestar ofrecen incentivos al factor capital. Tienen externalidades que favorecen la atracción de factores, aunque tenga alta movilidad y su carga fiscal sea superior. Este hecho amplía la brecha entre naciones centrales y periféricas. (Baldwin y Krugman, 2002).

No existe relación entre la movilidad y el IS.

- Esta teoría denota que hasta este momento las variables que miden la globalización sólo han tenido en cuenta fuentes como: el movimiento del capital, la apertura comercial y la IED. Se requiere de índices que además de medir la integración económica, midan otras, como la política. Según esta teoría, de la misma manera que la integración económica hace más fácil la elusión de impuestos, a medida que la política se integra, esta hace que las multinacionales elijan con mayor dificultad una imposición más favorable. Por lo que una integración quedaría compensada con la otra, no existiendo un efecto directo de la globalización. (Dreher, 2005).

Fuente: elaboración propia.

5.2 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL IS

Respecto a la evolución de la inversión extranjera y su relación con el IS, se manifiestan Gropp y Kostial (2000) con la ayuda de un balance de 19 países de la OCDE entre los años 1988 y 1997. El estudio es capaz de demostrar, que las variaciones existentes en los tipos impositivos del Impuesto sobre sociedades ocasionan distorsiones

en la inversión extranjera. Además, Gropp y Kostial encuentran que el estudio es más significativo, y hay una mayor interacción con los países que no gravan o gravan muy poco los ingresos extranjeros. Esta investigación se llegó a centrar en el estudio de la situación en la Unión Europea, para ser más exactos, en países como Irlanda, cuya recaudación tenía una gran relación con la baja carga fiscal sobre productos manufacturados. Finalmente los dos autores rozan el tema de la armonización fiscal, sugiriendo que los países con altos tipos obtendrían una mayor recaudación si esta integración fiscal territorial fuese efectiva, en perjuicio de los países con tipos impositivos más reducidos.

Clausing (2007) tuvo el objetivo de medir el impacto de la globalización, sobre la obtención de ingresos hacia el gobierno por el Impuesto sobre Sociedades y de los tipos de ese impuesto. Para ello estudió a 29 países de la OCDE entre los años 1979 y 2002. La forma en la que Clausing medía la globalización se basaba en la variable binaria de la Inversión Extranjera Directa (IED) en porcentaje del PIB, es decir, cuando la IED valía 1, Clausing asumía que ese país estaba más integrado que aquel que valía 0²³. Esta forma de medir la globalización contradice a la utilizada por Rodrik (1997 a b) y Bretschger y Hettich (2002), ya que, estos basaban la medida de la globalización en la suma de exportaciones e importaciones en porcentaje del PIB. Gracias a esta investigación, Clausing descubrió que los países con economías más abiertas, hacia el mercado internacional, maximizaban la recaudación del IS con un tipo menor, al contrario que las economías más cerradas, lo que apoyaría a la teoría de la competencia fiscal. Además Clausing estimó que la maximización de los ingresos medios del Impuesto sobre Sociedades se darían con un tipo impositivo del 33% con una relación parabólica entre el tipo impositivo y el ingreso. De la misma manera Clausing determina que existen cuatro tipos de comportamientos diferentes, por parte de las corporaciones, ante la tributación:

²³ La variable dummy valía 1 cuando la IED de un país era superior a la media internacional, y 0 cuando era inferior.

1. Las empresas podrían simplemente reducir su actividad como consecuencia de la existencia del Impuesto sobre Sociedades. Esta respuesta haría que se perdieran ingresos nacionales y mundiales.
2. Las empresas podrían decidir realizar una deslocalización desde los países de altos impuestos hacia países de impuestos reducidos. Mientras que esta deslocalización puede reducir el ingreso mundial, ya que, la localización del capital y las empresas no es óptima, la pérdida de ingresos es menor que en el punto anterior.
3. Clausing también ve como una respuesta posible la manipulación de los precios de transferencia. Para más información sobre la evidencia existente en la manipulación de precios, por parte de las corporaciones multinacionales y sus filiales, véase Clausing (2003), donde se denota una gran relación entre la tributación y la evasión impositiva intrafirma vía precios de transferencia.
4. La última respuesta posible, incluso para las empresas nacionales, es la de aumentar sus esfuerzos para reducir sus obligaciones tributarias, pudiendo tomar estos esfuerzos muchas formas diferentes.

Clausing también descubre, que gracias a la tributación sobre la IED, los países con sistemas de imposición territorial²⁴, reciben una importante menor recaudación, que las naciones con sistemas impositivos de créditos²⁵ y los que emplean los sistemas híbridos²⁶, llegando esa diferencia hasta un punto porcentual de ingresos respecto del PIB.

²⁴ Un sistema de imposición territorial se basa en la tributación de las rentas corporativas, excluyendo las rentas recibidas desde el extranjero por parte de empresas que residen en el país.

²⁵ Un sistema de crédito fiscal, a diferencia del anterior, sí grava las rentas extranjeras pero permite la recepción de un crédito fiscal por los impuestos pagados a los gobiernos extranjeros. Normalmente también se tributan los ingresos extranjeros al ser repatriados.

²⁶ El sistema híbrido, como su propio nombre indica, es una mezcla de los dos sistemas anteriores, ya que, tiene características comunes a ellos.

Becker y Fuest (2010) estudian la evolución de la internacionalización y de los ingresos por el IS en 16 estados de Alemania, para comprobar si es cierta la afirmación que dicta que la globalización mina las ganancias del impuesto debido a que los gobiernos pierden poder de decisión sobre la estructura del impuesto. La medida de la internacionalización se hizo en base al volumen y el stock de la Inversión Extranjera Directa. Los autores encuentran una fuerte y robusta evidencia de que existe una relación positiva entre la internacionalización y los ingresos del Impuesto sobre Sociedades (Körperschaftsteuer en alemán).

Como se puede observar, la evolución de la medida de la integración económica es bastante clara, ya que, en los inicios de la investigación de este impacto, la integración era medida como suma del volumen de las exportaciones e importaciones, y a medida que el tiempo avanza, la variable que se observa es la evolución de la Inversión Extranjera Directa, por creer que los resultados son más fidedignos. Para ser más exactos, los resultados de la estimación econométrica decían que en estos 16 estados cada aumento en la internacionalización del 10%, el ingreso por el impuesto aumentaría un 4,4 %. Según Becker y Fuest estos resultados contraintuitivos pueden ser explicados gracias a las altas evasiones impositivas más allá de las empresas puramente nacionales o por las leyes, que en algunos casos, son empleadas como lagunas fiscales en el caso de transacciones nacionales, en lugar de las transacciones transfronterizas.

5.2.1 Resumen de los argumentos a debate sobre la IED y el IS

TABLA 2.2.1.1 RESUMEN ARGUMENTOS SOBRE LA IED Y EL IS

Argumentos a debate en favor de interacción entre la IED y el IS
<ul style="list-style-type: none"> • Variación en los tipos del IS ocasionan distorsiones en la IED. Esta interacción es más significativa con los países que no gravan los ingresos extranjeros, o lo hacen de manera escasa. (Gropp y Kostial, 2000). • Economías más abiertas maximizan la recaudación del IS con tipo menor. Existen 4 comportamientos diferentes por parte de las corporaciones: 1º Reducir su actividad como consecuencia del IS. 2º Deslocalizar hacia países de menores impuestos (Pérdida de recaudación global menor que el anterior). 3º Manipulación de los precios de

trasferencia, vía evasión intrafirma. 4º Incrementar los esfuerzos para reducir las obligaciones tributarias.

Los sistemas de imposición territorial reciben una menor recaudación de la IED, en comparación con los sistemas impositivos de crédito y los híbridos. (Clausing, 2007).

Fuente: elaboración propia.

5.3 INFLUENCIA DEL TAMAÑO DE LOS PAÍSES Y MERCADOS SOBRE EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

En un supuesto inicial, podría parecer razonable pensar que el tamaño de los países no debiera tener diferentes influencias respecto a la recaudación del Impuesto sobre Sociedades. Sin embargo, existen varios autores que demuestran que esta afirmación no es correcta y que hay evidencias para pensar que los países con un menor volumen de población obtienen unos ingresos del IS respecto al PIB superiores.

Además existe la desventaja, en el caso de las economías pequeñas, de disponer de un emplazamiento menor para situar empresas de carácter físico, por lo que la preferencia de estas economías podría estar sesgadas hacia empresas que no requieran de mucho espacio, es decir, empresas mayoritariamente financieras, del ámbito informático o más bien a la gestión de las multinacionales, más que actividades intensivas en factor trabajo. Referido a esto, hay que mencionar a Chavagneux y Palan (2006) que aluden al FEF (Foro para la Estabilidad Financiera) para obtener una característica común a todos los Paraísos Fiscales. Esa característica se refiere a que esos paraísos no buscan que las empresas, a las que quieren atraer, se instalen en forma física. La razón principal que subyace es la falta de espacio. Dentro de esta tesitura, se está de acuerdo en que caben muchas más sociedades en un papel de registro, que en una oficina.

Bucovetsky y Wilson (1991) abren el debate ya a comienzos de los noventa creando un modelo que tenía el fin de estudiar las diferencias, en cuanto a la atracción de capital, entre un país grande y otro de tamaño más reducido. Los autores mostraron que la economía más reducida integraba una base tributaria más elástica (es decir una oferta de capital más elástica con respecto los cambios en los tipos del IS), y por lo tanto, escogería un tipo impositivo menor en equilibrio. En el caso contrario, el país más

grande impondría unos tipos superiores debido, según los autores, a que la erosión per cápita de su base tributaria es menor, ocasionado principalmente por que no todo el capital puede escapar con facilidad de las economías grandes. Esta investigación alimenta el cauce de la llamada teoría de la competencia fiscal, al detectar factores que distorsionan la atribución de rentas procedentes del impuesto y dejando a un lado otros factores de localización empresarial importantes en favor de la fiscalidad.

En una visión contraria a Bucovetsky y Wilson se encuentran Haufler y Wooton (1999), los cuales admiten que los países más grandes imponen unos tipos impositivos superiores a los países más pequeños, pero la razón de por qué lo hacen es contraria a la de los autores anteriores. El trabajo de Haufler y Wooton se basó en comparar el comportamiento de dos países, de tamaños diferentes, para atraer la inversión extranjera de un monopolista de otro país, suponiendo que esa empresa ha descartado la inversión vía exportaciones²⁷. Se detecta un sesgo por el mercado nacional debido a la existencia de costes del comercio, las naciones más pequeñas crean incentivos a estas empresas extranjeras para atraer la inversión y compensar esos costes; uno de los autores que estudia este comportamiento es Krugman (1980).

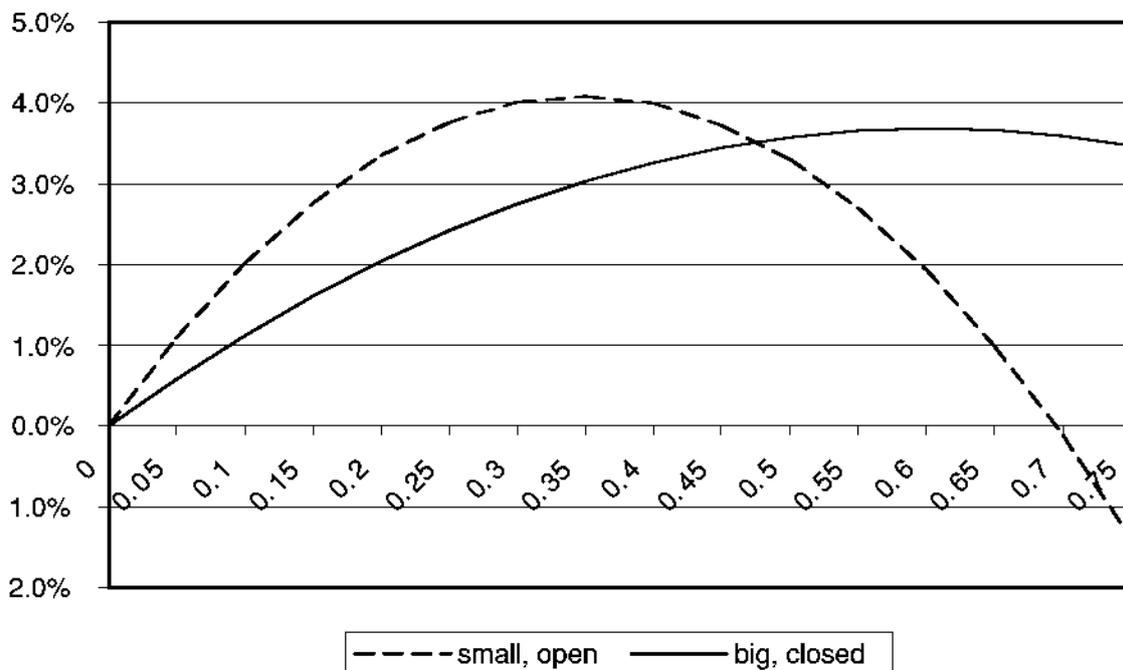
Además Haufler y Wooton asumen que el tipo efectivo sobre el capital y el tamaño del mercado son variables importantes a la hora de elegir la localización de la inversión. El tamaño del mercado es importante a la hora de que las empresas multinacionales elijan el emplazamiento según los siguientes autores Devereux y Freeman (1995) y Devereux y Griffith (1998), que encuentran influencias del tamaño del mercado en la localización de las empresas.

Los autores concluyen que los países más grandes son unos objetivos más deseados para la inversión, en comparación con los países más pequeños. Esta preferencia de las firmas, que pretenden internacionalizarse, por los países más grandes hace que estos puedan imponer unos tipos impositivos más altos. Esta conclusión también se sitúa, según los criterios de este trabajo, en la misma posición de Clausing,

²⁷ Existen varias formas por las cuales una empresa puede invertir y penetrar en un mercado de un país extranjero. Los autores descartan las exportaciones, ya que, no serían relevantes para observar el movimiento de IED entre dos países de diferentes tamaños.

(2007), ya que, este estimaba que los mercados grandes maximizaban sus Ingresos sobre Sociedades con un tipo de interés mayor a los países pequeños, visión igualada a la de Haufler y Wooton, como demuestra la Figura 1.2.2.1, en la cual Clausing muestra como en su estimación las economías más pequeñas se interesaban en tener unos impuestos más bajos para maximizar ingresos de las empresas o sociedades y las economías más grandes tenderían a maximizar los beneficios procedentes de las empresas con un tipo impositivo superior, a través de su regresión econométrica²⁸.

FIGURA 2.3.1. CURVAS DE INGRESOS POR IS SOBRE DIFERENTES ECONOMÍAS



Fuente: Clausing, K. A. (2007). Corporate tax revenues in OECD countries. *International tax and public finance*, 14(2), 126.

²⁸ La regresión econométrica empleada en Clausing (2007) es: $Corporate\ Tax\ Revenue/GDP_i\ t = \alpha + \beta_1 Tax\ Rate_i\ t + \beta_2 Tax\ Rate_i^2\ t + \beta_3 Corporate\ Profitability_i\ t + \beta_4 Size\ of\ the\ Corporate\ Sector_i\ t$

Baldwin y Krugman (2002) estudian la implantación de varios tipos de impuestos en función de la industrialización de los países y de cómo esta industrialización afecta al asentamiento de las figuras impositivas. El estudio trata de investigar la armonización impositiva en el mercado de bienes. Los autores dividen los países en dos grupos diferenciados, los periféricos y los países centrales. Los países centrales son los que ellos denominan como países industrializados y los que controlan el beneficio y el mercado global de factores, y los periféricos son aquellos menos desarrollados e industrializados.

Finalmente los autores concluyen que los países más grandes deberían tener unos impuestos más altos que los países pequeños, donde el tamaño es definido a través de la oferta de factores productivos no móviles. Además los resultados muestran como los países grandes exportan capital a los países más pequeños, en búsqueda de inversión extranjera y de la implantación de empresas con afán de recargos tributarios menores.

Slemrod (2004) considerando la variación de 90 países en 4 años distintos (1980, 1985, 1990 y 1995) intentó descubrir cuáles eran las claves en las que se fijaban los gobiernos para escoger el tipo impositivo del impuesto. Las variables examinadas incluían el tipo impositivo sobre la renta personal, el gasto gubernamental en porcentaje del PIB, etc.

En el caso de la internacionalización, Slemrod observó cómo la evolución del tipo de interés nominal del IS no guardaba ninguna relación con las necesidades de ingreso de los países. Por lo que descartando la posibilidad de que las necesidades de ingresos fuera una de las principales causas de modificación en los tipos, Slemrod pensó que podrían ser motivados por la competencia fiscal.

Además de la internacionalización, el autor observó cómo a medida que la integración aumentaba los tipos del IS se reducían, pero no lo hacían los ingresos como porcentaje del PIB. Al autor le sorprende ver como los países más grandes son los que más ingresos reciben en concepto de impuestos societarios, él lo achaca a que las economías más grandes son las más atractivas para la inversión. Finalmente Slemrod reconoce las limitaciones de la investigación llevada a cabo, diciendo que espera que el estudio de pie a futuros estudios sobre el tema.

En este sentido se manifiesta Mutti (2003) que consideró la evolución del impuesto en 60 países en los años 1984, 1992 y 1996. Mutti demuestra que los países con tipos impositivos altos y países pequeños son propensos a ver reducciones en sus ingresos impositivos mayores, lo que vendría a explicar por qué los países pequeños tienden a tener unos tipos menores, en pro de la atracción de actividad empresarial y financiera, es decir, inversión extranjera directa, visión compartida en mayor en gran parte por Bretschger y Hettich (2002).

Devereux, Lockwood y Redoano (2008) amplían su trabajo desde el año 2002, para añadir sucesivos cambios en la discusión de existencia de competencia fiscal entre países de la OCDE, ellos también manifiestan preocupación por la variable del tamaño de la economía y hacen lo propio añadiéndola a su estudio econométrico. Encuentran un efecto positivo entre el tamaño de la economía y el tipo nominal al que gravan a las sociedades, sin embargo esta relación no se da respecto a la cuña fiscal efectiva²⁹. Los autores especifican que esto podría ser resultado de que en una economía grande, una gran proporción de la actividad económica es puramente interna, es decir, generada en el interior de la nación y por consiguiente no está sujeta a tanta presión internacional como lo países pequeños, de hecho, podrían ser consideradas naciones más cerradas al trato comercial con el exterior.

Devereux (2008) admite que los países prefieren gravar actividades domésticas con altos tipos, probablemente, porque su movilidad geográfica es mucho más reducida y les costaría más encontrar formas de minimizar la tributación. Por lo tanto se asume que a medida que los países posean una mayor economía doméstica, mayor será el Impuesto sobre Sociedades interpuesto por el gobierno.

Azemar (2015) crea un modelo que intenta averiguar la elección de una firma empresarial en cuanto a localización, dado el Impuesto sobre Sociedades en cada una de esas localizaciones. El estudio que integra Azemar no es un estudio estático, sino que

²⁹ Según la OCDE esta cuña fiscal es un indicador de presión fiscal laboral que mide la relación entre la cantidad de impuestos pagados por un trabajador promedio y el correspondiente coste laboral para su empleador.

demuestra como el avance temporal ha mejorado la técnica en el tema del Impuesto Sobre Sociedades. El autor se esmera por estudiar la interacción desde diferentes puntos de vista, y desgrana la interacción no solo por tamaño de la nación, sino también por el tamaño del mercado que lo integra, el tamaño de la población de diferentes edades, la cantidad de población que habita en el área urbana, el gasto gubernamental, el tamaño del mercado financiero, etc.

Además, los resultados obtenidos demuestran cómo no sólo el tamaño del mercado es el que influye en la evolución del impuesto. Se observa un patrón que hace disminuir la capacidad de respuesta de una nación, ante cambios en el Impuesto sobre Sociedades, con aumentos en el tamaño de su mercado, es decir, que la existencia de mercados grandes hace que la rapidez y flexibilidad de las naciones se relaje de forma significativa, adaptándose más lentamente a los cambios. Estos resultados contradicen a los autores que ven una interacción hacia tasas cero del IS por el aumento de la movilidad del capital. (Rodrik, 1997) y (Bretschger, 2002) entre otros.

Este punto ha servido para ver la influencia que supone el tamaño de una economía para establecer el tipo nominal del IS. La conclusión que podríamos obtener en este punto, es que casi todos los autores analizados están de acuerdo en la relación existente entre ambos factores, y que el tamaño del mercado es importante y afecta a la competencia fiscal haciéndola más agresiva, sobretodo en la atracción empresarial vía reducción del IS. Además observamos cómo existen diferencias entre los países más industrializados y los menos en cuanto al establecimiento de políticas fiscales. Sin embargo el debate sigue abierto en cuanto al por qué el tipo de los países más pequeños tiende a ser menor y en los países más grandes mayores. Hemos obtenido varias hipótesis respecto a esta diferencia. Una de ellas es la que determina que los países más grandes suponen una mejor inversión que los países más pequeños, y por esa razón se permiten la subida de los impuestos sobre estos impuestos. La otra teoría se basa en que economías más reducida integran una base tributaria más elástica (es decir una oferta de capital más elástica con respecto los cambios en los tipos del IS), y por lo tanto, escogería un tipo impositivo menor en equilibrio.

5.3.1 Resumen de los argumentos a debate sobre la influencia del tamaño de las economías

TABLA 2.3.1.1 RESUMEN ARGUMENTOS SOBRE EL TAMAÑO DE LAS ECONOMÍAS

Argumentos a debate en favor de interacción entre el tamaño de las economías y el

IS

- El tamaño del mercado es una variable muy importante para elegir la localización empresarial. (Devereux y Freeman, 1995), (Devereux y Griffith, 1998) y (Haufler y Wooton, 1999).
- Países de tamaños más reducidos imponen tipos sobre el IS menores como forma de atracción de capital. (Mutti, 2003) y (Bretschger y Hettich, 2002).
- Países más pequeños con un menos espacio geográfico, donde poder localizar empresas, llevan a cabo trabajos para atraer multinacionales que no requieran de un amplio espacio físico. Esta tesitura hace que estos países prefieran prestar servicios financieros favorables, a crear una industria. (Chavagneux y Palan, 2006) bajo la influencia del Foro para la Estabilidad Financiera.
- Economías más reducidas tienen una base tributaria más elástica, lo que le permite establecer unos tipos menores en situación de equilibrio. En contra, las economías grandes pueden establecer tipos superiores debido a que la erosión de sus bases tributarias es menor. Esta menor erosión se debe, principalmente, a que en las economías grandes no todo el capital puede escapar con tanta facilidad. (Bucovetsky y Wilson, 1991).
- Se detecta un sesgo nacional debido a la existencia de costes al comercio. Las naciones más pequeñas crean incentivos fiscales para compensar esos costes al comercio de las empresas. (Krugman, 1980), (Haufler y Wooton, 1999), (Clausing, 2007) y (Devereux, 2008).
- A mayor tamaño, menor flexibilidad y rapidez de respuesta, ante variaciones en la imposición societaria. (Azemar, 2015).

Fuente: elaboración propia.

PARTE III

6 COMPETENCIA FISCAL PERJUDICIAL Y PARAÍOS FISCALES EN LA OCDE

“La desigualdad se debe en gran parte a la elusión fiscal y los paraísos fiscales. Esto no sólo atañe a la equidad tributaria, sino también al crecimiento económico... Posiblemente no os guste oír esto, mantener miles de millones en paraísos fiscales será bueno para vuestros accionistas, pero supone un robo a vuestros países de origen. Así que traedlos de vuelta, invertidlos en las comunidades en las que vivís”.

Joe Biden, vicepresidente de los Estados Unidos de América, 2016

Ha resultado interesante, para el desarrollo de este trabajo, empezar este punto con la cita del vicepresidente de los EEUU, que anima a la desaparición de los paraísos fiscales por todas las externalidades negativas que generan. El interés en la cita reside en que, a pesar de lo que se pueda pensar, existen estudios que demuestran cómo EEUU es la nación con más paraísos fiscales en el mundo. Un ejemplo de esto se encuentra en Dyreng, Lindsey y Thornock (2013), que estudian a Delaware como un paraíso fiscal interno. Los autores descubren cómo afectan a la decisión de crear filiales en este estado. Se calcula que el ahorro de la base imponible empresarial se sitúa entre el 15% y el 24%, en comparación con otras empresas. Esta coyuntura hace que el estado de Delaware aumente los beneficios netos entre el 1,04% y 1,47%, en comparación con otros estados, gracias a su política fiscal. Además, existen múltiples críticos de las acciones de EEUU al favorecer estos paraísos, como se relata en Bennett (2002), donde se intenta concienciar del uso del arbitraje legislativo y el uso de instrumentos evasivos en base a las diferencias fiscales.

De hecho, los acontecimientos recientes han puesto de manifiesto la necesidad de abordar de un manera conjunta la detención de este tipo de fiscalidad. Además del factor anecdótico, los paraísos fiscales han visto incrementada su actividad en las últimas décadas, lo que le da todavía más importancia a este apartado en concreto,

incluso llegando a suponer que más de la mitad del comercio mundial pase a través de este tipo de jurisdicciones, que se haya multiplicado por cuatro la inversión hacia paraísos fiscales y que la economía de los paraísos fiscales crezca al doble de velocidad que la media mundial, según datos de Oxfam Intermón (2016).

En Wildasin (2003), se diferencia lo que él conoce como una competencia fiscal “sana” y otra competencia que tiene un carácter más perjudicial. Según el autor una competencia fiscal no perjudicial puede tener efectos positivos. El hecho de que los países compitan fiscalmente no debe de suponer de antemano un desequilibrio, ya que, un aumento en la competencia trae consigo una eliminación de las ineficiencias y un aumento de la neutralidad en los sistemas fiscales. Este aumento de la eficiencia junto con la neutralidad provocaría una reducción de las distorsiones en el resto de actividades económicas. Esta visión se ha fundamentado en el modelo económico denominado extensivo. Según Gago Rodríguez, Álvarez Villamarín y González Martínez (2015) estos tipos de modelos se han dado durante muchos años, pero tuvieron su mayor apogeo en la década de los 80 y sobretodo en EEUU y el Reino Unido, autodenominándose una Edad de Oro de la Reforma Fiscal a nivel internacional. Además, este modelo extensivo provocó la aparición de otros que iban implícitos: Modelo Dual, Lineal³⁰ y el de la Reforma verde. Ejemplos como el Modelo Dual, que según Wildasin, se generalizó gracias a la aceptación de Dinamarca de este modelo en 1987, que fue sucedido por Suecia, Noruega y Finlandia. Este modelo hace que el capital, factor más móvil, quede más favorecido impositivamente. Finalmente el autor nos dice que el resultado ha sido una mayor equidad horizontal, teniendo al crecimiento general de las bases imponibles como detonante.

La competencia perjudicial sólo se emplea con el fin de atraer el mayor volumen de capital posible, implementando medidas fiscales que reduzcan el gravamen sobre el

³⁰ Siguiendo las explicaciones de Hall y Rabushka (1995), un impuesto lineal es aquel que posee un tipo impositivo único junto con una redefinición de las bases imponibles. En el caso de ambos autores se propone la creación de un “flat tax” en la economía estadounidense, que grave al mismo tiempo el IS y el IRPF, en un ejercicio de simplicidad fiscal y suficiencia recaudatoria. Este tipo de impuesto subsana las pretensiones integracionistas que conciben las empresas como simples conductoras de las rentas.

mismo y beneficiándose de una gran opacidad informativa, sobre todo en los casos de los beneficiarios de tales actividades. Sin embargo, el hecho de que existan sistemas fiscales diferentes no lleva implícita la existencia de una competencia perjudicial. La competencia perjudicial aparece en el momento en que el beneficio fiscal es la primera razón de localización de este factor, dejando de lado otros propósitos como la tecnología, el rendimiento, etc. Finalmente el autor se hace eco de la creencia extendida que dictamina la existencia de una gran relación entre la Competencia Fiscal Perjudicial y los paraísos fiscales.

Para poder acabar con la Competencia Fiscal Perjudicial, la OCDE ha llevado a cabo un proceso, que se inició en el año 1996, y que se ha dividido temporalmente en tres etapas principales, siguiendo el modelo descrito por Bergareche y Vallejo (2007). El inicio de estos trabajos vino de la mano de las demandas de varios ministros de la OCDE, que pedían una reducción de las distorsiones creadas por la competencia perjudicial. El resultado de estas peticiones derivó en la creación del Informe de 1998 que llevaba por título *Competencia fiscal perjudicial: Un problema global*.

Según Chamorro (2005), el Informe de 1998 también tenía la finalidad de crear una lista de los paraísos fiscales y otra de regímenes fiscales perjudiciales teniendo en cuenta los aspectos mencionados anteriormente. El grupo encargado de la elaboración de esas listas adquirió el nombre de Foro de Competencia Fiscal Perjudicial. Este foro fue puesto en marcha en octubre de 1998. El autor determina que la principal función, realizada por la OCDE en estas etapas iniciales, ha sido la de determinar unos criterios que ayuden a investigar a las jurisdicciones que puedan ser perjudiciales.

6.1 CONCEPTO DE COMPETENCIA FISCAL PERJUDICIAL

La OCDE diferencia desde el primer momento entre los paraísos fiscales y los regímenes perjudiciales. Según Salvador (2007), en ambos conceptos puede existir una competencia tributaria desleal, ya que ambos pueden socavar las bases tributarias de otros países. En el caso de los paraísos fiscales, estos suelen ser territorios de una reducida dimensión (de acuerdo con los teóricos que analizan la correlación entre el tamaño del país y la tributación societaria. (Bucovetsky y Wilson, 1991), (Haufler y Wooton, 1999), (Clausing, 2007), (Baldwin y Krugman, 2002), (Slemrod, 2004),

(Mutti, 2003), (Devereux, Lockwood y Redoano, 2008), (Devereux, 2008) y (Azemar, 2015)), además carecen de regulación tributaria. En el caso de los regímenes perjudiciales, estos se generan dentro de países con un sistema fiscal general que ofrece ventajas tributarias a ciertos agentes económicos para atraer rentas extranjeras.

En el caso de Bergareche y Vallejo (2007) se emplea el Informe de 1998 de la OCDE para conseguir una definición de un régimen fiscal perjudicial en base al cumplimiento de cuatro criterios diferentes:

1. Que el tipo efectivo se reduzca a 0 o sea muy bajo, ya sea por la reducción de los tipos nominales o como consecuencia del procedimiento de la determinación de las bases tributarias del impuesto³¹.
2. Consecución del aislamiento fiscal del Régimen Fiscal, haciendo que la tributación de rentas extranjeras posean una serie de ventajas que mermen la carga fiscal de tales rentas, sin que esas ventajas se transfieran a los ya residentes en esa jurisdicción (conocido como el principio de estanqueidad subjetivo) o limitación de la aplicación a las operación con los agentes económicos no residentes (principio de estanqueidad objetiva).
3. No existencia de una amplia transparencia de las operaciones, incrementando la opacidad, ya sea fiscal, legal o administrativa.
4. Ausencia de intercambio de información entre los sujetos económicos.

Además de los puntos principales anteriormente mencionados, la OCDE tendría en consideración otras características importantes para identificar posible regímenes perjudiciales. De esta manera los aspectos a estudiar serían:

1. Reducciones no normales (en contexto de la coyuntura económica) de las bases imponibles, con el objeto de beneficiar a ciertos agentes.

³¹ Según la OCDE esta condición es necesaria pero no lo suficiente como para cumplir el supuesto de Régimen Fiscal Perjudicial, siendo necesario cumplir una condición, de las expuestas, a mayores.

2. No acogerse a las normas fiscales en cuanto a los precios de transferencia, establecidas por la OCDE, significando de esta manera no cumplir las normas que aseguren una fiscalidad justa³².
3. Aquellos regímenes que ofrezcan la posibilidad de negociar la política fiscal que se va a aplicar.
4. Existencia de secreto bancario.
5. Acceso a tratados muy amplios de Doble Imposición.
6. La promoción publicitaria de beneficios fiscales

6.2 CONCEPTO DE PARAÍSO FISCAL

En el caso de los paraísos fiscales existe una gran dificultad para definirlos dependiendo del contexto y de la función a la que nos referimos. En el caso de Avi-Yonah (2000), y basándose en los informes de la OCDE, un paraíso fiscal “tradicional” son países con bajos tipos tributarios y leyes de secreto bancario que protegen a los depositantes de capital. La definición avanza según avanzan temporalmente los trabajos, ya que, según Bergareche y Vallejo, un paraíso fiscal es una jurisdicción que tiene un carácter estatal o subestatal, que tiene una tributación reducida o no existente, en la que los beneficiarios y los que ofertan este servicio tienen una fuerte protección en base a la opacidad informativa, incluso protegida dentro de la normativa legal de esa jurisdicción.

Es interesante comentar, según el trabajo desarrollado por García-Verdugo (2001), que los países miembros de la OCDE no son considerados paraísos fiscales de antemano debido a que un país de la OCDE debe financiar su gasto público con ingresos provenientes de los impuestos, y que esta dependencia hace que no pueda dejar de necesitar por completo estos ingresos. Al no poder definirlos como paraísos fiscales, el

³² Pak y Zdanowicz (2002) estudiaron una serie de estadísticas sobre los precios de transferencia anormales, entre empresas intrafirma estadounidenses, y que no parecieran ajustarse a los precios en la realidad de un panorama competitivo. El objetivo de la investigación fue la estimación de la pérdida de recaudación gracias a estos métodos de evasión, el dato final fue de 53.117 millones de dólares, para 25 países en el año 2001. Algún ejemplo de precios anormales se dio con el traspaso de toallitas de papel hacia China con un precio de 4.121,81 \$/kg, o cajeros automáticos hacia Francia a 97\$ la unidad.

término jurisdicción preferencial viene para determinar a aquéllos que den un nivel de tributación menor al general.

Los rasgos que concurren normalmente en estos tipos de régimen son los siguientes:

1. Apoyo de los gobiernos a la protección de estas actividades tributarias ventajosas. Es decir, la existencia de estos paraísos son la consecuencia de una autoridad fiscal que desea que existan. Llegando este interés hasta la formulación de una normativa estatal que los proteja.
2. Las ventajas fiscales llevan consigo una opacidad informativa importante forjada gracias a las leyes que protegen el secreto bancario, mercantil y profesional.
3. Falta de normas que regulen los movimientos de factores de fácil movilidad como es el capital. Estas normas irían en favor de realizar un seguimiento de la economía, más que de control. Los paraísos fiscales no tienen ninguna regulación al respecto, además de poder tener cuentas bancarias en unidades monetarias distintas.
4. Existencia de una gran infraestructura económica, fiscal, mercantil, etc. En ocasiones esta amplia red cuenta con un amplio sector financiero, estando éste compuesto por una gran mayoría de firmas internacionales. Además de esto el área jurídica y consultora está muy presente en estas jurisdicciones. En Devereux, Griffith y Klemm (2004) se sugiere que un crecimiento del sector financiero genera un incremento en los beneficios corporativos y se genera una influencia en la fiscalidad tributaria de las sociedades).
5. No existencia de información de cómo funcionan los paraísos. La escasa información fue intensificada por los pocos beneficiarios que pueden tener acceso a estas ventajas fiscales. El conocimiento de cómo entrar a tributar aquí está monopolizado.

6.3 PRIMEROS RESULTADOS DE LOS TRABAJOS DE LA OCDE: FORO GLOBAL SOBRE FISCALIDAD

Los Trabajos llevados a cabo por este Foro Global se incluyeron en dos principales: la creación de una lista de paraísos fiscales (una especie de “lista negra” donde se incluyeran aquellos países que no cumplieran con los criterios de fiscalidad de la OCDE) y una lista de los regímenes perjudiciales, en el caso de los países miembros del organismo. Esta coyuntura dio lugar a un nuevo Informe Co-operation (2000) publicado en junio denominado: Progreso en la identificación y eliminación de las prácticas fiscales perjudiciales (*Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practice* en inglés).

Este Foro Global identificó 47 jurisdicciones que podrían ser consideradas paraísos fiscales, en función de los criterios seguidos en los trabajos previos. Estos paraísos podían ser clasificados en función de tres criterios diferentes, dentro de la disposición de cooperar con los planes de la OCDE: grupo de centros financieros que no cooperan (denominados offshore), un grupo de jurisdicciones que haya puesto de manifiesto su intención de cooperar pero que no haya empezado a hacerlo y un tercer grupo que haya empezado a realizar sucesivas reformas para eliminar su carácter perjudicial. De esa lista previa de 47 países, fueron seleccionados 41 en función del Informe de 1998, pero finalmente fueron incluidos 35³³, ya que, 6 de ellos³⁴ se

³³Según Co-operation (2000) estos países eran: Andorra, Anguilla: Overseas Territory of the United Kingdom, Antigua and Barbuda, Aruba: Kingdom of the Netherlands Commonwealth of the Bahamas, Bahrain, Barbados, Belize, British Virgin Islands: Overseas Territory of the United Kingdom, Cook Islands: New Zealand The Commonwealth of Dominica, Gibraltar: Overseas Territory of the United Kingdom, Grenada, Guernsey/Sark/Alderney: Dependency of the British Crown, Isle of Man: Dependency of the British Crown, Jersey: Dependency of the British Crown, Liberia, The Principality of Liechtenstein, The Republic of the Maldives, The Republic of the Marshall Islands, The Principality of Monaco, Montserrat: Overseas Territory of the United Kingdom, The Republic of Nauru, Netherlands Antilles: Kingdom of the Netherlands, Niue: New Zealand, Panama, Samoa, The Republic of the Seychelles, St Lucia, The Federation of St. Christopher & Nevis, St. Vincent and the Grenadines, Tonga, Turks & Caicos: Overseas Territory of the United Kingdom, US Virgin Islands: External Territory of the United States, The Republic of Vanuatu

comprometieron a realizar modificación que eliminaren tales perjuicios en la competencia. Chamorro (2005) resalta, en este punto, la gran curiosidad que le merece la exclusión de estas jurisdicciones, sólo por el mero hecho de haber prometido un cambio a la OCDE. Esta oportunidad de cambio es vista por Chamorro como una que busca cambios reales en los países y no sólo unas medidas que pretendan “señalar con el dedo”.

Además el Informe del 2000 también se decidió a implementar más trabajos en materia de lucha contra la competencia perjudicial. Se diferenció entre dos pautas distintas: los regímenes comprometidos a corregir los perjuicios y los que tenían sólo la intención de hacerlo. Para llevar a cabo este punto se decidió hacer una lista de países no cooperativos (aquellos que para el 31 de julio de 2001 no se hayan comprometido a eliminar los rasgos perjudiciales, y en el caso de que si se comprometan, aquellos que antes del 31 de diciembre del 2005 no hubieran eliminado los rasgos perjudiciales).

De la misma manera este Informe pondría el foco de actuación en dos puntos diferentes, siendo el primero el de aumentar el dinamismo de las entradas y salida de los países en las listas y el segundo un intento de aumentar el dialogo entre jurisdicciones a través de 4 líneas: 1º Mecanismos multilaterales de consulta con las jurisdicciones cooperativas, 2º Un Modelo de Acuerdo de Intercambio de Información, 3º Asistencia de carácter técnico y 4º Un refuerzo y mejora de las Administraciones Fiscales.

Además este Informe avanzó en la clasificación de los 41 regímenes en 9 sectores diferentes en función del carácter perjudicial de sus sistemas fiscales:

³⁴ Estas jurisdicciones excluidas de la lista por sus compromisos eran: San Marino, Bermudas, Islas Caimán, Malta, Chipre y Mauricio. Esta exclusión tuvo lugar, ya que, antes de la fecha de publicación del citado Informe del 2000, los países mencionados mostraron el compromiso de modificar sus regímenes fiscales para dejar de ser paraísos fiscales antes del 31 de diciembre de 2005.

1. Seguros.
2. Financiación y leasing³⁵.
3. Gestoras de fondos.
4. Banca.
5. Regímenes matrices³⁷.
6. Centros de distribución.
7. Centros de servicio.
8. Navieros.
9. Actividades varios³⁶.

Finalmente el Informe determina una revisión de los criterios, el cual se hizo público en abril del 2003, habiendo sido ya aprobado en el Modelo del Acuerdo del 2002 y una evaluación de la evolución de los trabajos de los países tratados aquí.

6.4 EL INFORME DEL 2001: UN CAMBIO DE CRITERIOS A MERCED DE EEUU

El propósito inicial del Informe del 2001 era el de realizar un estado de la cuestión relativa a los avances llevados a cabo en esta lucha. Sin embargo estos criterios, para la definición de los regímenes perjudiciales, fueron profundamente modificados como consecuencia de nuevos plazos en la entrega de los resultados por parte de las jurisdicciones. Estos cambios estuvieron marcados por el cambio de gobierno en EEUU, entrando Bush G.W. como presidente. EEUU solicitó que el criterio de falta de actividad sustancial fuera eliminado, ya que, según las autoridades estadounidenses, no era un criterio consistente para la localización y la definición de los regímenes. De la

³⁵ España aparece en este criterio de régimen preferencial por el caso del País Vasco y Navarra como centros de coordinación.

³⁶ En el Informe de la OCDE denotan la dificultad de esta rúbrica, debido fundamentalmente a su complejidad y a la particularidad de las actividades.

³⁷ España también aparece en este criterio por el caso del País Vasco y Navarra como centros de coordinación.

misma manera EEUU solicitó que los trabajos de la OCDE deberían ir enfocados, exclusivamente, hacia un aumento de la transparencia y el intercambio de información entre las naciones.

Existe un problema conceptual a la hora de intentar definir qué es a lo que se refiere el intercambio de información, llegando incluso a confundirlo con el término de asistencia mutua. En el Modelo del Convenio de la OCDE la información se refiere a datos referentes a las personas físicas, jurídicas, públicas o privadas en el ámbito económico. Sin embargo esta definición es demasiado amplia como para delimitar la actividad. Algunos autores entienden el intercambio de información como la acción de intercambiar datos con transparencia tributaria, y la asistencia mutua como el proceso a través del cual se realiza ese intercambio de información. También se hace referencia a los conflictos de intereses provocados en esta actividad de intercambio, (Espinosa, y Correa, 2011).

Para ser más exacto los objetivos que habría que atender en el caso del aumento de la transparencia deben ser tres:

1. Localizar el beneficio de las sociedades y trust empresariales.
2. Imponer una serie de obligaciones contables.
3. Incrementar la información contable y bancaria.

Se ampliaron los plazos para que los países miembros se acogieran a los compromisos hasta el 28 de febrero del 2002. En el caso de los países no miembros se propusieron que se acogieran a una serie de acuerdos multilaterales y bilaterales.

6.4.1 La oposición de Suiza y Luxemburgo

Ambos países fueron incluidos en el Informe del año 2000 como régimen preferencial, que es una clasificación menos “dura” que la de paraíso fiscal, debido fundamentalmente a que Luxemburgo es miembro de la UE y Suiza mantiene tratos con la OCDE. La oposición de estos dos países, en concreto, marcó una serie de “líneas rojas” en las negociaciones con la OCDE, lo que contribuyó al perjuicio del desarrollo

de los trabajos y entorpeció la labor que contribuiría a la mejora de la reducción de la competencia perjudicial.

Siguiendo la crítica de Hernández Viguera (2005), Luxemburgo y Suiza fueron las dos jurisdicciones que más oposición mostraron ante el Informe del 1998, que llevaba varias reformas y correcciones. Estos dos países se abstuvieron de la aprobación de dicho Informe, alegando la parcialidad del escrito y señalando los beneficios que obtendrían otros países en contra de sus perjuicios. Una de las críticas planteadas por estas dos jurisdicciones era la de que el Informe citaba normas de regulación de movimientos financieros, dejando a un lado los movimientos comerciales, industriales, etc.

Otro tema en el convergen las opiniones entre ambos países es la relativa al secreto bancario, y es que no comparten la convicción de la OCDE que ve un origen de competencia nociva en esta opacidad informativa, argumentando que lo que se está perdiendo, al hacer esas afirmaciones, es la confidencialidad de datos e información sensible.

6.4.2 La nueva posición de los Estados Unidos en la OCDE

Según Bergareche y Vallejo, la administración Bush mostró desde el primer momento su descontento con que la OCDE enjuiciara a un país directamente, sólo por el hecho de tener unos impuestos bajos, además de que unos países pudieran interferir en las políticas fiscales de otros a la hora de modificar los sistemas impositivos. Por todo esto, los EEUU pensaban que lo conveniente en este caso era deshacerse de las pretensiones del Informe del 1998 y solamente impulsar un intercambio de información y de transparencia, con el objetivo de disminuir el fraude de tipo fiscal. Según el autor el propósito de EEUU era poder aplicar su política fiscal, para lo que necesitaba la información de los demás países. Finalmente el elenco estadounidense propuso que la denominada “lista negra” desapareciera, en favor de un informe de progreso de los paraísos fiscales.

6.5 CAMINO HACIA EL “LEVEL PLAYING FIELD”

El día 18 de abril del año 2002 se publica una lista de las denominadas jurisdicciones no cooperativas. Todas menos 7 se comprometieron con los objetivos de transparencia e intercambio de información³⁸. La OCDE se muestra en esta materia como un simple facilitador de medios, para que se cumpla con los objetivos de intercambio de información y transparencia tributaria, según Santiago (2012).

En el Informe del año 2002 se conjuraron varios criterios y objetivos a tener en cuenta: El primero fue el objetivo que en ese momento ya se había convertido en indispensable, el intercambio de información entre los países cooperadores. El segundo se refería al consentimiento del principio de interés nacional. La información requerida debe ser facilitada aunque el país al que se la solicite no requiera la información de otras jurisdicciones. El tercero se refiere a garantizar la información bancaria, entidades financieras y demás sectores. El cuarto se refiere a la defensa de los derechos de los consumidores y de sus intereses, teniendo en cuenta que la información proporcionada por los mismos debe ser confidencial en todo momento. Por último, el quinto elemento que tiene en cuenta el Informe del 2002 es el que evita la petición de información genérica, es decir, que no es relevante para la investigación.

Con esta coyuntura se llega al momento en el que después de haber identificado estos regímenes perjudiciales, se pasa a la eliminación de estos aspectos perjudiciales en base al Informe emitido en el 2002 en forma de Modelo de Acuerdo. Para poder eliminar esos elementos perjudiciales se comienzan a llevar a cabo sucesivos tratados bilaterales con el objetivo de llegar a conciertos informativos en las diferentes jurisdicciones. Desde un primer momento se vio con claridad la intención de los paraísos fiscales, al preferir que los acuerdos fueran a través de acuerdos bilaterales, los cuales, fomentarían el no cumplimiento de los plazos.

³⁸ Estas 7 jurisdicciones que no se comprometieron en un primer momento fueron: Andorra, Liechtenstein, Liberia, Mónaco, las islas Marshall, Nauru y Vanuatu. En el caso de Nauru y Vanuatu, estos fueron sacados de la lista, ya que, se comprometieron a posteriori a acatar las normas establecidas por la institución.

Sin embargo, los trabajos de la OCDE y de los miembros se vieron perturbados y frenados por la no colaboración de sólo dos países. Estas dos naciones eran Luxemburgo y Suiza. Estas dos jurisdicciones se han venido absteniendo de acogerse a la realización de los trabajos de la OCDE, que eliminan los aspectos perjudiciales, ya que, entienden que son únicamente ellos los que poseen la soberanía absoluta sobre sus deberes informativos fiscales, resumiendo, ambos países no querían compartir información, que entendían como privada, con el resto de países de la OCDE. La negativa de estos dos países creó una situación de bloqueo de las negociaciones que se intentó resolver creando un Foro Global en el año 2003 con el fin de dar lógica y significado al objetivo del Level Playing Field, refiriéndose este término a una localización donde exista “igualdad de oportunidades” para el intercambio de información justa.

El concepto del “*Global level playing field*” llega como uno que asegure un lugar justo y equitativo donde se realicen estos cambios de información y donde se realicen los trabajos sobre transparencia.

Según Bergareche fue en Ottawa (capital de Canadá) donde se celebró la reunión sobre el recién formado Foro Global en octubre del 2003. Fue en esta coyuntura donde las autoridades representantes de los países denotaron la falta de un “*Level playing field*” para los trabajos de intercambio de información y transparencia. Para lograr este “campo de juego neutral” se elaboró un Informe con el nombre de: “*A Process for achieving a Global Level Playing Field*”. En el citado Informe, publicado en la reunión del Foro Global en Berlín en el 2004, se define lo que debe de suponer un “campo de juego equilibrado”. Este concepto se sitúa en un momento en el que la equidad de los trabajos de intercambio de información y transparencia, se había puesto en entredicho absoluto.

Se puede observar cómo las actitudes de las instituciones internacionales han evolucionado hasta el problema conceptual del “*Level Playing Field*”. El intento de definición de este concepto, según Bergareche, quiere dejar claro el intercambio efectivo de información fiscal debería realizarse de una manera equitativa. El concepto también hace referencia a que estos objetivos deben llevarse a cabo en un plazo razonable, no cayendo en la espiral de aplazamientos sufrida en proyectos anteriores.

Este proceso no sólo consiste en integrar a las jurisdicciones miembros de la OCDE sino también a las externas.

Los trabajos por los que se desarrolló el proceso fueron fundamente 3 que agrupaban a todo el grueso de los tratados en individuales, bilaterales y colectivos:

1. Individuales: se trata, fundamentalmente, de varias modificaciones de los sistemas fiscales individuales de los países para lograr otorgar altos valores de transparencia e intercambio de información.
2. Bilaterales: basados en la búsqueda de socios con los que se debía llegar a acuerdos de intercambio de información y acordar una fecha de vencimiento. La fecha ya propuesta era a finales del año 2005, sin embargo se ha podido observar como la flexibilidad de tales plazos ha ido en aumento.
3. Multilaterales: a través de un informe con el apoyo de todos los países de la OCDE, de las 33 autoridades que cooperan con la institución, y de diversos centros de finanzas. Además se implementó un cuestionario para conocer las intenciones de participar de las jurisdicciones.

En esta etapa del proceso no hubo consenso sobre las acciones que debieran llevar a cabo contra aquellas jurisdicciones que no cumplieran los estándares requeridos en el proceso, por ello se desestimaron las sanciones conjuntas, aunque no se descartaba su aplicación en un futuro³⁹.

En el año 2005 se celebra la reunión de Melbourne, donde se siguió avanzando en el “Global level playing field” publicando el Informe “Progress towards a level playing field: Outcomes of the Melbourne Global Forum Meeting, 15-16 November 2005”. El tema principal consistía en hablar de las jurisdicciones que no acababan de comprometerse con los planes de la OCDE y de la actualización de las listas de

³⁹ En el Informe publicado en el 2004 se identificaron 16 centros de finanzas significativos Andorra, Barbados, Brunei, Costa Rica, Dubai, Guatemala, Hong Kong-China, Liberia Liechtenstein, Macao-China, Malasia (Labuan), Islas Marshall, Mónaco, Filipinas, Singapur y Uruguay.

jurisdicciones perjudiciales. Se aplican correcciones objetivas en la detención de los paraísos fiscales. Además se reconoce la imposibilidad de lograr el “Global level playing field” a corto plazo, debido a que las jurisdicciones tienen muchas diferencias a niveles legales, económicos etc. Por lo que se dejó a un lado a corto plazo, para retomarse a medio o largo plazo.

6.6 OCHO AÑOS HASTA LA LLEGADA DEL BEPS

Siguiendo las especificaciones de Santiago (2012), partir de este momento la OCDE ya ha entrado en un círculo de Informes y reuniones que consagraban la necesidad de implementar el intercambio de información y transparencia. Ha habido informes anualmente a partir del año 2005 con el objetivo de revisar, evaluar y reformar el sistema. Existe el ejemplo de “*Tax Co-operation: Towards a Level Playing Field - 2006 Assessment by the Global Forum on Taxation*”, donde se muestran los avances de los países que comenzaron a trabajar conjuntamente con la OCDE para el control de los flujos de información.

En el año 2009 se dio la creación del *Global Forum of Transparency and Exchange of Information* siguiendo el trabajo que propone una mayor cooperación en los proyectos de información, ya empezado por el Foro Global del año 2000. En este mismo año, la reunión del G-20 dio como resultado una publicación de los paraísos fiscales detectados bajo criterios de intercambio de información, jurisdicciones que sí están cooperando y aquellas que han manifestado su negativa a cooperar. En este Informe del 2009 existían 39 jurisdicciones, que fueron calificadas como cooperadoras, pasando a 80 en el año 2011. Del mismo modo en el 2009 fueron contabilizadas 30 jurisdicciones como paraísos fiscales, pasando a sólo 6 en el año 2011.

6.6.1 BEPS en el 2013

Garde (2016) realiza un análisis sobre las motivaciones que llevan a la OCDE a implementar sucesivas acciones para evitar la erosión de las bases tributarias de los países y el traslado de los beneficios. Este plan fue denominado BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) y se corresponde con la necesidad de abordar la denominada “Doble Desimposición” creada por los Convenios que evitan la Doble Imposición,

contabilizados en más de 3000, y la creación de un plan de lucha contra la evasión fiscal empresarial. Esta “Doble Desimposición” se hace efectiva en el momento en el que los países crean acuerdos bilaterales de tributación, para sólo gravar en uno de esos dos países, fomentando la eliminación de distorsiones tributarias, pero también fomentando el traspaso de los beneficios a países de reducida tributación.

El primer informe realizado en esta línea fue, OECD (2013), bajo las peticiones del G-20. Las medidas propuestas por este informe para la resolución de los problemas iban enfocadas en dos direcciones principalmente: la primera era a través de acuerdos individuales, realizando cambios en los sistemas tributarios de las jurisdicciones y la segunda a través de modificaciones en los Convenios de Doble Imposición, con el objeto de evitar la “Doble Desimposición”. El Informe del 2013 dejaba patente la destrucción de recaudación tributaria corporativa debido a los convenios multilaterales. El citado informe calculaba que la pérdida del IS no era tan importante como la pérdida de otros impuestos, debido principalmente a que su importancia recaudatoria se vio mermada. Sin embargo, el informe destaca que sigue siendo un instrumento recaudatorio importante.

Finalmente, en el Informe del 2013 cabe destacar la mención que se hace hacia los ámbitos económicos sobre los que la presión es superior, en un contexto normativo y legislativo, que ha tenido poco en cuenta la globalización e integración comercial, y que por lo tanto hay que abordar a nivel nacional y supranacional:

1. La no existencia de acuerdos internacionales que regulen una definición para la clasificación de instrumentos y entidades. El informe hace especial mención a los mecanismos híbridos y de arbitraje.
2. La aplicación de una serie de legislaciones para gravar los beneficios derivados de las actividades del ámbito digital.
3. Control de los regímenes de endeudamiento y financiación entre empresas y filiales.
4. Control de los precios de transferencia, que pueden ser empleados como un instrumento que traspasa una serie de activos entre entidades jurídicas con el fin de reducir la tributación.
5. Evitar la progresión de la elusión fiscal.

6. La generación y permanencia de regímenes perjudiciales.

Se puede observar cómo las preocupaciones desgranadas en este informe, no son en su totalidad nuevas. Este tipo de críticas han sido rescatadas de los primeros informes de lucha en contra de la competencia fiscal perjudicial. Debido a esto se puede afirmar la existencia una vuelta hacia atrás en el avance de la OCDE, ya que muchos de los proyectos no se llevarían a cabo correctamente.

En Jiménez y Carrero (2014), se exponen de una manera clara y precisa las intenciones del Plan BEPS, siempre mostrando un cierto escepticismo, por si es este proyecto el que finalmente ayudará a la desaparición y la regulación de las prácticas competitivas perjudiciales. Siguiendo esta línea de argumentación, los objetivos serían los siguientes:

1. Una armonización a nivel internacional del IS. Para poder lograr esta coherencia se plantea una rearticulación de los instrumentos híbridos, reducir la opacidad de los países, reducir las amortizaciones de los intereses y luchar contra ciertas prácticas.
2. Realizar cambios en el IS para que se ajuste a los nuevos modelos de economía internacional y se ajuste al panorama de globalización evitando la fuga del beneficio de cualquier tributación objetivo.
3. Una regulación tributaria que sea realista con la actualidad y que se ajuste cada cierto tiempo para no perder ese realismo.
4. Implementación de las medidas multilaterales y bilaterales que se encasillen en un panorama que evite la “Doble Desimposición” de los activos.
5. Los autores critican un menor desarrollo, en el Plan; de los deberes de los países de origen y los países de residencia. Las pretensiones de la OCDE consisten en la renovación de los derechos de gravamen de ambos países, sin realizar un repaso de los tratados internacionales o de los acuerdos sobre los precios de transferencia. Esto se debe, fundamentalmente, a que una reestructuración de los principios del Arm’s Length (Principio de

Plena Competencia)⁴⁰ pudiera ocasionar una distorsión en el reparto de la bases imponibles nacionales entre los países de origen y los países de residencia. Sin embargo, los autores no desestiman una modificación sustancial de estos principios.

⁴⁰ Según Hernández, V. O., & Justo A. Á. (2010), el Principio de Plena Competencia se basa en la búsqueda, con fines contables, del precio que se le hubiera dado a ese producto o servicio en un mercado competitivo. Con este principio se busca la eliminación de las operaciones realizadas por las empresas pertenecientes al mismo grupo empresarial, haciendo que el precio sea “manipulado”.

PARTE IV

7 CONCLUSIONES

1º La evolución de la tributación mundial ha sufrido importantes cambios en las últimas décadas, fomentados principalmente por la integración económica. Se ha apreciado un cambio de paradigma, que proclama la reducción de la tributación societaria en un panorama de competencia fiscal internacional, en favor de la atracción de inversión y capital extranjero. El resultado ha sido una caída de los tipos nominales del IS, a partir de los años 80, junto con una ampliación de las bases tributarias, fomentadas por mandatarios como Reagan, R o Thatcher, M.

Al mismo tiempo, sigue abierto un debate sobre la necesidad de gravar a las sociedades, donde el integracionismo intenta convencer de la no existencia de diferencias entre la sociedad y la propiedad accionarial, el aumento de la competencia empresarial internacional, haciendo hincapié en la importancia de la eficiencia, y una insistencia en la ausencia armonización impositiva.

2º La primera corriente, a la que se hace referencia, es la que plantea que el establecimiento de la política fiscal nacional se realiza en función de la establecida en el “país vecino”. El hecho de ser llamado de esta manera, no hace únicamente referencia a una proximidad geográfica, sino también a una cultural y comercial. De esta manera se plantean varios tipos de influencias diferentes, todas ellas dentro de la “competencia fiscal estándar”.

En el modelo de Stackelberg se destaca el seguimiento que se haría de una economía líder por el resto de economías seguidoras. El fin de este planteamiento sería adaptarse lo mejor posible a los cambios en política fiscal, para aprovechar las sinergias que se desprenderían de esos cambios. Además existen fuentes que determinan una mayor posibilidad de reelección en el caso de los gobiernos que implementen las políticas fiscales de la economía líder en el seno de su propia nación.

Existen una serie de fuentes que ven el modelo de Stackelberg entre los bloques económicos de EEUU y de la UE, siendo el primero quien actuaría como economía líder. Dentro de esto se detecta que la competencia fiscal en el UE es inferior, quizá, por el intento de armonización fiscal.

A continuación se desarrollan los modelos Spillover y los Resource-Flow. Dentro de estos se observa una mayor redistribución de la riqueza en favor de los agentes económicos con mayor propensión al ahorro. De esta manera, se intenta que los beneficios fiscales lleguen a los agentes económicos con mayor propensión al consumo en un efecto “goteo”. A través de estas fuentes se aprecia un aumento de la carga fiscal en los factores productivos menos móviles y una reducción en aquellos que se mueven con mayor facilidad.

Finalmente, dentro del apartado del establecimiento de políticas en base al “país vecino”, se explica el aumento de competitividad existente en Europa a partir de la caída del Telón de Acero en 1989 y la posterior conversión de las naciones inmersas en economías de mercado. Este hecho aumenta la competencia por la atracción de empresas e inversión.

3º Por otra parte, existen un conjunto de aportaciones teóricas a las que se acude para explicar la evolución del IS es la que emplea el aumento de movilidad de capital, a través de una reducción de restricciones. Dentro de este bloque de teorías se alcanzan 3 conclusiones: la primera proclama una relación negativa entre la movilidad del capital y el IS, la segunda observa que el impacto es positivo y a tercera no observa un impacto directo.

La teoría que observa el impacto negativo iría en favor de la “Race to the Bottom”, que fomentaría una caída de los tipos impositivos hasta llegar incluso a su desaparición. El argumento principal en el que se fundamenta es que el aumento de la movilidad sobre el capital hace que este pueda moverse buscando el lugar de tributación más favorable, y por lo tanto los países tendrían que reducir su carga fiscal con el afán de atraerlo. Se aprecia también que cuando este fenómeno se va ampliando, se da de manera simultánea un aumento del gasto del sector público para minimizar los riesgos adquiridos por los agentes nacionales, a través del aumento de la integración económica y de la competencia.

La teoría que observa la relación positiva se basa en el modelo de la aglomeración. La aglomeración tiene en cuenta la localización empresarial atendiendo a más razones que la fiscalidad, con el fin de aumentar el beneficio. Según esto, las

naciones industrializadas pueden soportar impuestos superiores porque tienen mayor posibilidad de inversión y por lo tanto mayor capacidad para atraer el capital. De ser cierta esta teoría, no sólo no existiría una “Race to the Bottom”, sino que podría llegar a suponer un aumento de la carga fiscal global.

Finalmente, la última teoría que se estudia dentro de la movilidad del capital intenta explicar que el resto de teorías mencionadas, al tener sólo en cuenta la integración económica y no la política o cultural, no llegan al fondo de la cuestión. Esta teoría nos explica que a medida que las economías se van integrando, también lo hace la política y por lo tanto el efecto de una podría quedar contrarrestado con el efecto de la otra.

4º La tercera corriente de investigación pone el foco en el estudio de la IED. La justificación de esta variable viene de la mano de la evolución en el uso de variables para estudiar el efecto sobre el IS. Hasta ahora se han empleado tres variables diferentes para medir el aumento de la globalización: la suma de exportaciones e importaciones, la normativa existente en contra del movimiento de capitales y la IED.

De acuerdo con esta teoría se concluye que la recaudación de las economías con sistemas de imposición territorial, por gravar la IED, es inferior que con los sistemas impositivos de crédito o los híbridos.

5º La cuarta y última corriente es la que pone el foco en la relación existente entre el tamaño del mercado y el IS. El tamaño del mercado es una variable importante a la hora de elegir la localización empresarial. Los países más pequeños tienden a establecer menores impuestos para atraer capital, que no obtendrían fomentando su tejido empresarial por ser mermado, de hecho, muchas de estas economías llevan a cabo trabajos de atracción empresarial que no requieran mucho espacio físico.

Además, se observa cómo la base tributaria de las economías más reducidas es más elástica, lo que permite ajustar unos tipos impositivos menores en el IS. En contra, las economías grandes pueden establecer tipos superiores debido a que la erosión de sus bases tributarias es menor. Esta menor erosión se debe, principalmente, a que en las economías grandes no todo el capital puede escapar con tanta facilidad.

Finalmente, se detecta un sesgo nacional debido a la existencia de costes del comercio. Las naciones más pequeñas crean incentivos fiscales para compensar esos costes al comercio de las empresas.

6º El fenómeno de la competencia fiscal adquiere cada vez mayor relevancia y es objeto de interés por parte de organismos internacionales. En relación con la competencia fiscal es destacable la diferenciación entre la competencia perjudicial y no perjudicial, siendo la segunda la que puede tener efectos beneficiosos sobre la eficiencia y sobre la neutralidad. En cambio la competencia se vuelve perjudicial cuando el factor fiscal es la primera razón de localización empresarial.

Para contrarrestar esa competencia perjudicial, la OCDE ha realizado trabajos y se ha propuesto implementar medidas correctoras desde 1996. Desde el inicio de estos trabajos se han planteado la creación de unas medidas sancionadoras para aquellas jurisdicciones que no cumplan con las normas establecidas por la OCDE, además de la creación de una serie de “listas negras”, que ayude a desacreditar a esas economías.

Es reseñable la distinción realizada por la OCDE entre régimen fiscal perjudicial y paraíso fiscal. Sólo los estados miembros de la OCDE pueden ser calificados como regímenes perjudiciales, quedando fuera de la calificación de paraíso fiscal de forma automática, ya que, según el criterio de esta organización, generan un menor perjuicio a la economía.

Sin embargo la evolución de los trabajos se vio entorpecida por la oposición de Suiza y Luxemburgo, que no accedieron a modificar sus políticas fiscales en favor de la reducción de competencia perjudicial. El momento culmen se dio tras el ascenso al poder de la administración Bush, que fue determinante. A partir de este momento se sustituyó la necesidad de modificar la política fiscal, por sólo requerir un aumento de información y transparencia por parte de las economías de la OCDE. De esta manera se llega al año 2011 donde sólo 6 jurisdicciones fueron definidas como no cooperadoras, en base a los criterios de intercambio de información y transparencia.

En el año 2013 se retoma el trabajo de la OCDE con el nuevo Plan BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), retomando el objetivo inicial de acabar con la competencia fiscal perjudicial. Estos trabajos llegan hasta el día de hoy con nuevos informes anuales.

7º Este tema en particular, ha adquirido una importante relevancia mediática en el último año, con el estallido de escándalos en base al uso de esas jurisdicciones fiscalmente favorables.

Se deben implementar trabajos de esta temática y más aún en relación con el futuro reciente, que determine el porvenir de la tributación societaria en el contexto del futuro TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) y de la posible salida de Reino Unido de la Unión Europea. Estos dos acontecimientos podrán modificar la actualidad tributaria sobremanera y deberían ser estudiadas en esa dirección.

8 BIBLIOGRAFÍA

Altshuler, R., & Goodspeed, T. J. (2002). Follow the leader? Evidence on European and US tax competition. *Unpublished Manuscript, Hunter College, New York*. Recuperado de econ.hunter.cuny.edu/wp-content/uploads/2013/10/altshuler_goodspeed_dec063.pdf

Avi-Yonah, R. S. (2000). Globalization, tax competition, and the fiscal crisis of the welfare state. *Harvard law review*, 1573-1676. Recuperado de <http://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1049&context=articles>

Baldwin, R. E., & Krugman, P. (2002). Agglomeration, integration and tax harmonisation. *European Economic Review*, 48(1), 1-23. Recuperado de <http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/Baldwin/Publications/Chapters/New%20Economic%20Geography/w9290.pdf>

Becker, J., & Fuest, C. (2010). Internationalization and business tax revenue—evidence from Germany. *International tax and public finance*, 17(2), 174-192.

Bennett, J. C. (2002). An Anglosphere Primer. *Address before the Foreign Policy Research Institute*. Recuperado de <http://www.pattern.com/bennettj-anglosphereprimer.html>

Bergareche, J. C., & Vallejo, M. S. (2007). De los paraísos fiscales y la competencia fiscal perjudicial al Global Level Playing Field. La evolución de los trabajos de la OCDE. *Cuadernos de Formación. Colaboración*, 2(07). Recuperado de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/03_2007/02_07.pdf

Besley, T., & Case, A. (1992). *Incumbent behavior: Vote seeking, tax setting and yardstick competition* (No. w4041). National bureau of economic research. Recuperado de http://219.219.114.96/cufe/upload_files/other/4_20140522034806_23_besley%20yardstick.pdf

Besley, T., Griffith, R., & Klemm, A. (2001). Empirical evidence on fiscal interdependence in OECD countries. Recuperado de [http://eprints.lse.ac.uk/41784/1/Empirical_evidence_on_fiscal_interdependence_\(LSE_RO\).pdf](http://eprints.lse.ac.uk/41784/1/Empirical_evidence_on_fiscal_interdependence_(LSE_RO).pdf)

Bretschger, L., & Hettich, F. (2002). Globalisation, capital mobility and tax competition: theory and evidence for OECD countries. *European journal of political economy*, 18(4), 695-716. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.462.1892&rep=rep1&type=pdf>

Brueckner, J. K. (2003). Strategic interaction among governments: An overview of empirical studies. *International regional science review*, 26(2), 175-188. Recuperado de http://localgov.fsu.edu/readings_papers/Research%20Methods/Breuckner_Strategic_Interaction_Among_Governemnts.pdf

Bucovetsky, S., & Wilson, J. D. (1991). Tax competition with two tax instruments. *Regional Science and Urban Economics*, 21(3), 333-350. Recuperado de http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/40121645/Tax_competition_with_two_tax_instruments20151117-13388-rsu4w0.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAJ56TQJRTWSMTNPEA&Expires=1467660077&Signature=ftPTWkJs70uCTWHsgF7nfcDdRM0%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DTax_competition_with_two_tax_instruments.pdf

Campbell, J. L. (1998). Institutional analysis and the role of ideas in political economy. *Theory and society*, 27(3), 377-409. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/John_Campbell29/publication/226536145_Institutional_Analysis_and_the_Role_of_Ideas_in_Political_Economy/links/0c96052e9563c0ff95000000.pdf

Chamorro, J. M. V. (2005). La competencia fiscal perniciosa en el seno de la OCDE y la Unión Europea. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (825),

147-160. Recuperado de http://www.revistasice.info/cache/pdf/ICE_825_147-160_713157213A437FCC4C4C18F82FFA4895.pdf

Chavagneux, C., & Palan, R. P. (2006). *Les paradis fiscaux*. Paris: la Découverte.

Christiansen, V., Hagen, K. P., & Sandmo, A. (1994). The scope for taxation and public expenditure in an open economy. *The Scandinavian Journal of Economics*, 289-309. Recuperado de http://www.jstor.org/stable/3440494?seq=1#page_scan_tab_contents

Clausing, K. A. (2003). Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices. *Journal of Public Economics*, 87(9), 2207-2223. Recuperado de <http://gabriel-zucman.eu/files/teaching/Clausing03.pdf>

Clausing, K. A. (2007). Corporate tax revenues in OECD countries. *International tax and public finance*, 14(2), 115-133. Recuperado de [http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/3676490/corporate_tax_revenues_in_oecd.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAJ56TQJRTWSMTNPEA&Expires=1467279707&Signature=95HI%2BE50LIHvm1Uh8yms2LpeQOw%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DCorporate tax revenues in OECD countries.pdf](http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/3676490/corporate_tax_revenues_in_oecd.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAJ56TQJRTWSMTNPEA&Expires=1467279707&Signature=95HI%2BE50LIHvm1Uh8yms2LpeQOw%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DCorporate%20tax%20revenues%20in%20OECD%20countries.pdf)

Co-operation, T. G. T. (2000). Report to the 2000 ministerial council meeting and recommendations by the committee on fiscal affairs. *Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices*, 1-31. Recuperado de: <https://www.oecd.org/tax/transparency/about-the-global-forum/publications/towards-global-tax-cooperation-progress.pdf>

Desai, M. A. (1999). Are we racing to the bottom? Evidence on the dynamics of international tax competition. In *Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association* (Vol. 91, pp. 176-187). National Tax Association. Recuperado de http://www.jstor.org/stable/41954595?seq=1#page_scan_tab_contents

Devereux, M. P., Lockwood, B., & Redoano, M. (2008). Do countries compete over Corporate Tax Rates?. *Journal of Public Economics*, 92(5), 1210-1235. Recuperado de [http://wrap.warwick.ac.uk/1706/1/WRAP_Lockwood_CEPR-DP3400\[1\].pdf](http://wrap.warwick.ac.uk/1706/1/WRAP_Lockwood_CEPR-DP3400[1].pdf)

Devereux, M. P., & Griffith, R. (1998). Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US Multinationals. *Journal of public Economics*, 68(3), 335-367. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Michael_Devereux2/publication/221951499_Taxes_and_Location_of_Production_Evidence_from_a_Panel_of_US_Multinationals/links/0b49519df552d4b7a000000.pdf

Devereux, M. P., Griffith, R., & Klemm, A. (2004). Why has the UK corporation tax raised so much revenue? *Fiscal Studies*, 25(4), 367-388. Recuperado de <http://discovery.ucl.ac.uk/14904/1/14904.pdf>

Devereux, M. P., & Freeman, H. (1995). The impact of tax on foreign direct investment: empirical evidence and the implications for tax integration schemes. *International tax and public finance*, 2(1), 85-106. Recuperado de <http://link.springer.com/article/10.1007/BF00873108#page-1>

Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R., & Shleifer, A. (2008). *The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship* (No. w13756). National Bureau of Economic Research. Recuperado de <https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/8705900/AEJMacro.pdf>

Dreher, A. (2006). The influence of globalization on taxes and social policy: An empirical analysis for OECD countries. *European Journal of Political Economy*, 22(1), 179-201. Recuperado de <http://www.nottinghamdigitaleducation.com/gep/documents/seminars/2004/axel-dreher.pdf>

Dyreng, S. D., Lindsey, B. P., & Thornock, J. R. (2013). Exploring the role Delaware plays as a domestic tax haven. *Journal of Financial Economics*, 108(3), 751-772. Recuperado de

http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Events/conferences/symposia/2011/dyreng.pdf

Espinosa, M. D. P. M., & Correa, F. J. N. (2011). El intercambio de información tributaria: entre la diversidad normativa, la imprecisión conceptual y la pluralidad de intereses. *Crónica tributaria*, (139), 139-164. Recuperado de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cron_trib/139_Merino.pdf

Gago Rodríguez, A., Álvarez Villamarín, J. C., & González Martínez, X. M. (2015). *Las Reformas Fiscales del Siglo XXI: Teoría y Práctica de la reforma fiscal moderna 1980-2013*. Ecobook, 41.

García-Verdugo, A. M. (2001). Ejercicios sobre competencia fiscal perjudicial en el seno de la Unión Europea y de la OCDE: semejanzas y diferencias. *Documentos-Instituto de Estudios Fiscales*, (4), 1-30. Recuperado de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2001_04.pdf

Garde, M. J. G. (2016). El proyecto BEPS. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, (3071), 39-46. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_3071_7A26DDBF69E09A919DA8644659386D5A.pdf

Garrett, G. (1995). Capital mobility, trade, and the domestic politics of economic policy. *International Organization*, 49(04), 657-687. Recuperado de <http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=4311004&fileId=S0020818300028472>

Garrett, G. and D. Mitchell. (2001). “Globalization, Government Spending and Taxation in the OECD,” *European Journal of Political Research* 39, 145–177. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Geoffrey_Garrett/publication/226215747_Globalization_Government_Spending_and_Taxation_in_the_OECD/links/0c960533e8e0c5740e000000.pdf

Garrett, G., & Mitchell, D. (1998). External Risk and Social Insurance: Reassessing the Globalization–Welfare State Nexus. *Unpublished manuscript, Yale University, New Haven, Conn.*

Garretsen, H., & Peeters, J. (2007). Capital mobility, agglomeration and corporate tax rates: is the race to the bottom for real?. *CESifo Economic Studies*, 53(2), 263-293. Recuperado de https://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/!PORTAL.wwpob_page.show?_docname=855035.PDF

Geoffrey Garrett (1995). Capital mobility, trade, and the domestic politics of economic policy. *International Organization*, 49, pp 657-687.

Gómez, R. P. (2012). Reflexiones sobre la reforma del impuesto sobre sociedades en tiempos de crisis. *Crónica tributaria*, (142), 95-112. Recuperado de http://www.economistas.es/Contenido/REAF/ct/ct142/142_Paredes.pdf

Gordon, R. H. (1992). Can capital income taxes survive in open economies? *The Journal of Finance*, 47(3), 1159-1180. Recuperado de <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6261.1992.tb04009.x/full>

Gropp, R., & Kostial, K. (2000). The disappearing tax base: is foreign direct investment eroding corporate income taxes?. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/files/153/6956809.pdf>

Grubert, H., Randolph, W. C., & Rousslang, D. J. (1996). Country and multinational company responses to the Tax Reform Act of 1986. *National tax journal*, 341-358. Recuperado de <http://www.ntanet.org/NTJ/49/3/ntj-v49n03p341-58-country-multinational-company-responses.pdf>

Gwartney, J., & Lawson, R. & Samida, D., (2000). *Economic freedom of the world 2000 annual report*. The Fraser Institute.

Hall, R. E., & Rabushka, A. (1995). The flat tax, 423. *Hoover Institution Press, Stanford University*. Recuperado de http://i-d-online.com/ecaeforg/austrian-economics/ecaef-publications/ebook_rabushka_flat_tax_francais.pdf

Hansson, Å., & Olofsdotter, K. (2003). The effects of tax competition and new economic geography on taxation in OECD countries. *Unpublished Paper, Lund University International Fiscal Documentation*, 52, 290-296. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/asa_Hansson/publication/251917057_The_effects_of_tax_competition_and_new_economic_geography_on_taxation_in_OECD_countries/links/541c06dc0cf241a65a0bac5a.pdf

Haufler, A., & Wooton, I. (1999). Country size and tax competition for foreign direct investment. *Journal of Public Economics*, 71(1), 121-139. Recuperado de http://darp.lse.ac.uk/papersdb/haufler-wooton_%28jpube_99%29.pdf

Heinemann, F. (2000). Does globalization restrict budgetary autonomy?. *Intereconomics*, 35(6), 288-298. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/files/153/6233526.pdf>

Hernández, V. O., & Justo A. Á. (2010). Precios de transferencia. *Documentos-Instituto de Estudios Fiscales*, 8(12), 51-63. Recuperado de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/2012_15_8.pdf

Hernández Vigueras, J. (2005). Los paraísos fiscales: cómo los centros Offshore socavan las democracias.

Hines Jr, J. R. (2005). Corporate taxation and international competition. *Ross School of Business Paper*, (1026). Recuperado de http://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1053&context=book_chapters

Jiménez, A. M., & Carrero, J. M. C. (2014). El Plan de Acción de la OCDE para eliminar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a otras jurisdicciones (“BEPS”): ¿el final, el principio del final o el final del principio?. *Quincena fiscal*, (1), 87-115. Recuperado de http://cefal.org/wp-content/uploads/2013/05/EL-DERECHO.-COMENTARIO-J.O.CASAS_.pdf

Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950-959. Recuperado de <http://web.econ.ku.dk/Nguyen/teaching/krugman%201980.pdf>

Krugman, P. (1990). *Increasing returns and economic geography* (No. w3275). National Bureau of Economic Research. Recuperado de <http://hite-p-5885.htmwww.rrojasdatabank.info/krugman1991.pdf>

Moreno, F. J. M. (2009). *La coordinación del impuesto sobre sociedades en la Unión Europea*. Instituto de Estudios Fiscales.

Musgrave, R. A., & Quintana, E. F. (1969). *Teoría de la hacienda pública*. Aguilar.

OECD (1998). Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue. *Concurrence Fiscale Dommageable*,. Recuperado de: <http://www.oecd.org/tax/transparency/44430243.pdf>

OECD. (2013), *Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*, OECD Publishing, Paris. Recuperado de: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/abordando-la-erosion-de-la-base-imponible-y-la-deslocalizacion-de-beneficios_9789264201224-es#page1

OECD. (2016). *Tax - Tax wedge - OECD Data*. [online] Available at: <https://data.oecd.org/tax/tax-wedge.htm> [Consultado el 27 marzo 2016].

Olivera, J. H. (1980). Estancamiento estructural. *Desarrollo Económico*, 41-48. Recuperado de http://www.jstor.org/stable/3466571?seq=1#page_scan_tab_contents

Oria, I. Z. (1997). La justificación y los efectos económicos del Impuesto de Sociedades. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, (38), 122-145. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=274247>

Overesch, M., & Rincke, J. (2009). What drives corporate tax rates down? A reassessment of globalization, tax competition, and dynamic adjustment to shocks. Recuperado de

https://www.researchgate.net/profile/Johannes_Rinke/publication/45134649_What_drives_corporate_tax_rates_down_a_reassessment_of_globalization_tax_competition_and_dynamic_adjustment_to_shocks/links/00b7d521db3f377d7b000000.pdf

Oxfam Intermón (2016). Beneficios Para Quién: los paraísos fiscales como principal amenaza para una fiscalidad justa, *Informe de Oxfam Intermón n° 38*, 1-49. Recuperado de: <https://oxfamintermon.s3.amazonaws.com/sites/default/files/documentos/files/Beneficios-para-quien.pdf>

Pak, S., & Zdanowicz, J. (2002). US Trade with the World: An estimate of 2001 lost US federal income tax revenues due to over-invoiced imports and under-invoiced exports. *Documento de trabajo (Miami: Center for International Business Education and Research, Florida International University, 2005)*.

Paniagua, S., & Navarro, F. (2007). R.(2010): Hacienda Pública II, Teoría de los Ingresos Públicos. (pp. 197-235).

Pechman, J. A. (1971). *Federal tax policy* (Vol. 23). Brookings Institution Press.

Quinn, D. (1997). “The Correlates of Change in International Financial Regulation,” *American Political Science Review* 91, 531–551. Recuperado de <http://faculty.msb.edu/quinnd/papers/finregulation97.pdf>

Rodrik, D. (1997). Has globalization gone too far?. *California Management Review*, 39(3), 29-53. Recuperado de <http://cmr.ucpress.edu/content/39/3/29.full.pdf+html>

Rodrik, D. (1997). *Trade, social insurance, and the limits to globalization* (No. w5905). National Bureau of Economic Research. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/files/153/6715968.pdf>

Rosen, H. S. (2004). Public finance. In *The Encyclopedia of Public Choice, Springer US*, 428-456

Salvador, R. S. (2007). Los paraísos fiscales y la lucha contra el fraude fiscal. *Cuadernos de Formación. Colaboración*, 14(07). Recuperado de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/03_2007/14_07.pdf

Sánchez, F. P., & Rodríguez, A. G. (2004). El impuesto dual: argumentos teóricos e implicaciones de política fiscal. *Hacienda pública española*, (171), 103-132. Recuperado de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/hac_pub/171_ImpuestoDual.pdf

Santiago, M. B. (2012). Los Acuerdos de Intercambio de Información en España. *Cuadernos de Formación. Colaboración*, 5(12). Recuperado de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/2012_15_5.pdf

Sanz Gadea, E. (2011). El Impuesto sobre Sociedades. ¿ Un impuesto en crisis?. *Crónica tributaria*, (141), 179-209.

Slemrod, J. (2004). Are corporate tax rates, or countries, converging?. *Journal of Public Economics*, 88(6), 1169-1186. Recuperado de <http://www.bus.umich.edu/OTPR//WP2001-12paper.pdf>

Stiglitz, J. E. (2003). La economía del sector público. (3ª ed) *Antoni Bosch Editor*.

Stiglitz, J. E. (2010). El malestar en la globalización. Taurus, 1-63. Recuperado de [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=w9H2vFtNenIC&oi=fnd&pg=PT7&dq=Stiglitz,+J.+E.+\(2010\).+El+malestar+en+la+globalizaci%C3%B3n.+Taurus,+&ots=9BzJub4Fho&sig=5jkzfMB4LqX99WILl2OOYfuWGFg#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=w9H2vFtNenIC&oi=fnd&pg=PT7&dq=Stiglitz,+J.+E.+(2010).+El+malestar+en+la+globalizaci%C3%B3n.+Taurus,+&ots=9BzJub4Fho&sig=5jkzfMB4LqX99WILl2OOYfuWGFg#v=onepage&q&f=false)

Swank, D. (1998). Funding the welfare state: globalization and the taxation of business in advanced market economies. *Political Studies*, 46(4), 671-692. Recuperado de <http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/3492526/swank.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAJ56TQJRTWSMTNPEA&Expires=1467283787&Signature=Aetm7SP%2FS>

[TIHqd5gO%2BMook49Bmk%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DFunding_the_welfare_state_globalization.pdf](#)

Swank, D., & Steinmo, S. (2002). The new political economy of taxation in advanced capitalist democracies. *American Journal of Political Science*, 642-655. Recuperado de http://inequality.stanford.edu/_media/pdf/Reference%20Media/Swank%20and%20Steinmo_2002_Politics%20and%20Political%20Economy.pdf

Tabb, W. K. (2009). Race to the Bottom?. *Implicating Empire*, 151-158.

Tanzi, V. (1995). Taxation in an integrating world. *Transaction Publishers*.

Turnovsky, S. J. (2000). *Methods of macroeconomic dynamics*. Mit Press.

Wildasin, D. E. (2003). Fiscal competition in space and time. *Journal of Public Economics*, 87(11), 2571-2588. Recuperado de <http://davidwildasin.us/pub/Wildasin-Fiscal-Competition-Space-Time-long.pdf>

Winner, H. (2005). Has tax competition emerged in OECD countries? Evidence from panel data. *International Tax and Public Finance*, 12(5), 667-687.

World Bank (2016). [online] Available at: <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm> [Consultado el 27 febrero 2016].

World Bank (2016). [online] Available at: <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/> [Consultado el 27 febrero 2016].

Whalley, J. (1990). Foreign responses to US tax reform. Do taxes matter, 286-314.

Zodrow, G. R. (2003). “Tax Competition and Tax Harmonization in the European Union,” *International Tax and Public Finance* 10, 651–671. Recuperado de <http://down.cenet.org.cn/upfile/38/20088230181149.pdf>