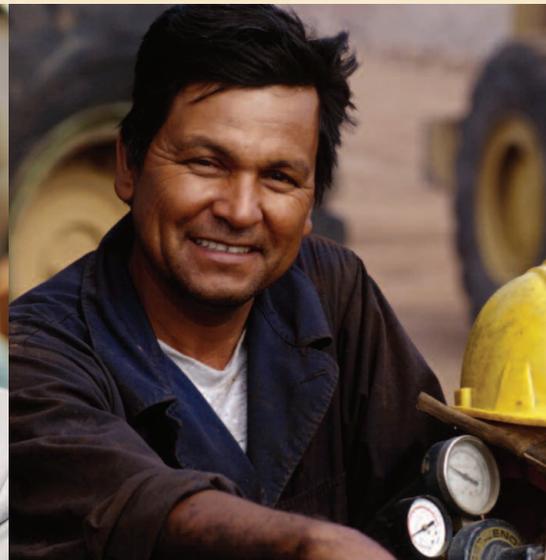


**ICRICT**  
Independent Commission for the Reform  
of International Corporate Taxation



**CUATRO MODOS DE ABORDAR  
LA COMPETENCIA TRIBUTARIA  
INTERNACIONAL**



## ACERCA DE LA ICRICT

La Comisión Independiente para la Reforma de la Fiscalidad Corporativa Internacional (ICRICT, por sus siglas en inglés) tiene por objeto promover el debate sobre la reforma del impuesto a las sociedades a escala internacional mediante una discusión lo más amplia e incluyente posible de las normas fiscales internacionales; considerar las reformas desde la perspectiva del interés público mundial en vez del nacional; y buscar soluciones fiscales justas, eficaces y sostenibles para el desarrollo.

La ICRICT fue fundada por una amplia coalición de la sociedad civil y de organizaciones laborales, entre las que se incluyen ActionAid, Alliance Sud, CCFD-Terre Solidaire, Christian Aid, el Consejo de Sindicatos Mundiales (CGU, por sus siglas en inglés), la Alianza Global por la Justicia Fiscal, Oxfam, la Internacional de Servicios Públicos (ISP), la Red de Justicia Fiscal y el Consejo Mundial de Iglesias. La ICRICT cuenta con el apoyo de la Fundación Friedrich Ebert.

Las opiniones y los puntos de vista expresados en este documento son los de los comisionados y no reflejan necesariamente la política o la posición oficial de ninguna de las instituciones a las que representan ni de las instituciones de la coalición fundada.

Para más información, visite el sitio web de la ICRICT: [www.icrict.org](http://www.icrict.org).

© ICRICT Noviembre de 2016

# CUATRO MODOS DE ABORDAR LA COMPETENCIA TRIBUTARIA INTERNACIONAL



## PONER UN PISO A LA COMPETENCIA TRIBUTARIA

Acordar una tasa efectiva mínima a escala global y trabajar para definir de forma conjunta la base impositiva.



## ELIMINAR TODAS LAS EXENCIONES TRIBUTARIAS SOBRE LOS BENEFICIOS

Otorgar exenciones tributarias con moderación y solo sobre los costos locales para promover nuevas inversiones productivas.



## ESTABLECER REGLAS DE JUEGO UNIFORMES

Poner fin al trato impositivo especial otorgado a empresas extranjeras y/o grandes y publicar los acuerdos existentes.



## ASEGURAR LA PARTICIPACIÓN

Lograr que los ciudadanos se involucren en los debates sobre tributación y facilitar a la sociedad civil el acceso, la información y la capacitación para que pueda incorporarse de manera productiva a esos debates.



## 1. PONER UN PISO A LA COMPETENCIA TRIBUTARIA

**Acordar una tasa efectiva mínima a escala global y trabajar para definir de forma conjunta la base impositiva.**

El modo más eficaz de frenar la competencia tributaria global sería establecer una tasa efectiva mínima en el impuesto sobre la renta de las sociedades, medida a través de los gravámenes totales pagados por una empresa en función de sus beneficios totales. La fijación de una tasa efectiva mínima es clave, ya que esta medición incluye reducciones de la base (es decir, los ingresos sobre los cuales se cobran los impuestos), y las tasas *efectivas* suelen ser muy inferiores, ya que alcanzan en muchos casos apenas el 50% del nivel de las

legales.<sup>1</sup> De hecho, la mayor parte de las exenciones tributarias (y, por ende, de la evasión) se apoya en las reglas utilizadas para calcular la base.

Lo que probablemente genere un intenso debate es a qué nivel fijar la tasa efectiva mínima: las tasas legales del impuesto sobre la renta de las sociedades parecen converger en el mundo hacia 25%, pero varios países han adoptado porcentajes mucho más bajos y reducciones aún más generosas de la base impositiva, y podrían mostrarse reticentes a

renunciar a esas políticas.<sup>2</sup> La movilidad de los capitales y la fuerte competencia entre países para atraerlos han generado a lo largo del tiempo una sucesiva reducción en las tasas tributarias efectivas y han desviado las inversiones hacia jurisdicciones con baja carga impositiva.

Por lo tanto, para lograr un acuerdo global sobre una tasa efectiva mínima, probablemente sea necesario contar con un órgano tributario de carácter global, que haga posible una participación igualitaria de todos los países, incluidos los más pobres. Solo a través de esa autoridad se podría asegurar la participación incluyente y la legitimidad mundial que requiere un acuerdo de tales características. Por el momento, ese órgano no existe: la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

(OCDE) no puede jugar ese papel porque su seno está dominado por países ricos. Tal como recomendamos en nuestra Declaración de 2015, los Estados Miembros deben potenciar el Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Cuestiones de Tributación de las Naciones Unidas y convertirlo en una comisión intergubernamental dotada de los recursos adecuados. Sin embargo, en el corto plazo, es necesario que los países apunten a lograr tasas impositivas mínimas efectivas, trabajando en planos regionales y en pos de una convergencia global. Como alternativa o de forma adicional, si países importantes como EEUU o los de la UE fijan una tasa impositiva mínima *para cualquier empresa que opere (produzca o venda) dentro de ellos*, eso implicaría *de facto* la introducción de una tasa mínima global.<sup>3</sup>



## 2. ELIMINAR TODAS LAS EXENCIONES TRIBUTARIAS SOBRE LOS BENEFICIOS

**Otorgar exenciones tributarias con moderación y solo sobre los costos locales para promover nuevas inversiones productivas.**

Además de reducir las tasas impositivas legales, los países otorgan exenciones a determinados tipos de empresas o actividades y promueven así la competencia tributaria. Dentro de este marco se debe intentar eliminar las exenciones más perjudiciales: las que se aplican a las ganancias corporativas, que incluyen:

- Regímenes de Entidades de Propósito Especial, que permiten canalizar los beneficios a través de fondos fiduciarios (*holdings*) sujetos a una tributación baja/nula y muchas veces proporcionan el beneficio del secreto o exenciones en materia de reporte de información. Estos regímenes son una invitación abierta para que las multinacionales reorienten los beneficios hacia ellas desde otros lugares.
- Exenciones tributarias sobre los beneficios derivados de la propiedad intelectual, como los incentivos denominados “cajas de patentes” (*patent boxes*), que se han diseminado por Europa. Aunque se presentan como un estímulo a la innovación, estas desgravaciones son en realidad herramientas de competencia tributaria.
- Si los gobiernos buscan alentar la actividad de investigación y desarrollo (I+D) en el ámbito de las empresas, pueden hacerlo de modos menos nocivos. Por ejemplo, existe la posibilidad de destinar más fondos públicos al área de investigación o aliviar la presión tributaria sobre los costos genuinos de I+D, aunque en este último caso solo como deducciones sobre los gastos incurridos en la jurisdicción donde se realiza la investigación.
- Vacaciones tributarias, asociadas a menudo con zonas económicas especiales en países en desarrollo. Estas desgravaciones pueden durar hasta 10 o 15 años y crean un incentivo para que las empresas trasladen beneficios desde otros lugares hacia la subsidiaria que aprovecha las vacaciones tributarias. Una vez que concluye el periodo de gracia, la empresa sencillamente puede optar por una reconstitución o una reubicación en otro país.
- Los acuerdos con empresas individuales –tales como las cláusulas de estabilidad, que figuran en los contratos para impedir que se apliquen nuevas

“Las exenciones tributarias sobre los beneficios son difíciles de administrar, dejan abiertas muchas posibilidades de abuso y pueden significar, en definitiva, una recompensa para inversiones que igualmente tendrían suficiente rentabilidad”



© Ryan McVay

leyes a los inversionistas, o las reglamentaciones tributarias avanzadas que autorizan complejas estructuras para permitir la transferencia de beneficios– pueden provocar una pérdida de ingresos muy significativa.

Las exenciones tributarias sobre los beneficios suelen ser muy costosas en términos de recaudación y premian a las empresas por registrar sus ganancias en determinados lugares y determinados momentos, lo que no equivale en modo alguno a crear empleo e inversión a largo plazo. Estas exenciones son difíciles de administrar, dejan abiertas muchas posibilidades de abuso y pueden significar, en definitiva, una recompensa para inversiones que igualmente tendrían suficiente rentabilidad. Se utilizan entonces en gran medida como herramientas

de la competencia tributaria internacional, por lo cual deberían ser eliminadas.

Puede haber circunstancias que justifiquen una política de incentivos tributarios para empresas (por ejemplo, en casos de fallas de mercado o para alcanzar objetivos sociales o ambientales). Sin embargo, siempre existe el riesgo de que los sectores con conexiones políticas generen situaciones de abuso o ejerzan presiones para obtener un trato especial, o que simplemente una desgravación que no justifica sus costos permanezca vigente por inercia y falta de control. Es por ello que los incentivos tributarios deben aplicarse con moderación y utilizarse únicamente para aliviar los costos de las nuevas inversiones de una empresa, no para aumentar sus beneficios después de impuestos.



### 3. ESTABLECER REGLAS DE JUEGO UNIFORMES

**Poner fin al trato impositivo especial otorgado a empresas extranjeras y/o grandes, y publicar los acuerdos existentes.**

Como regla general, hay que evitar las exenciones tributarias; en caso de ser absolutamente imperativas, deben ofrecerse por igual a empresas residentes y no residentes para que las multinacionales extranjeras no cuenten con ventajas competitivas injustas sobre las firmas nacionales, muchas de las cuales son pequeñas y medianas empresas (PyMEs) y realizan una gran contribución en materia de generación de empleo. Cuando las ventajas tributarias se otorgan a empresas que realizan una actividad económica escasa o nulas en la jurisdicción anfitriona (en materia de empleo,

activos y ventas), pueden transformarse en una barrera para el desarrollo de la innovación local y deben ser consideradas como intrínsecamente ilegítimas. Por lo tanto, es necesario que los países que las ofrecen aborden como objetivo prioritario su eliminación. En este sentido, hay dos tipos de regímenes tributarios que resultan particularmente preocupantes: los convenios de doble tributación y las zonas económicas especiales.

Hay más de 3.000 convenios bilaterales de doble tributación, que dividen los derechos impositivos

sobre un flujo de inversión de alrededor de 600.000 millones de dólares estadounidenses. Estos acuerdos buscan aumentar los flujos de inversión entre las partes mediante la reducción o incluso la eliminación de las retenciones en la fuente de impuestos sobre los pagos al exterior de intereses, regalías, dividendos y diversas tasas de servicios realizados por una multinacional. Restringen la capacidad o la jurisdicción de un país anfitrión para gravar a la multinacional al otorgar excepciones que no benefician a las empresas puramente nacionales.

Al mismo tiempo, los acuerdos tributarios contienen cláusulas de no discriminación, que obligan a los países anfitriones a dar a las multinacionales los mismos beneficios que reciben las empresas locales. Así como los acuerdos de doble tributación garantizan la no discriminación de las multinacionales, deberían hacer lo propio con las empresas locales, que no tienen la posibilidad de realizar pagos hacia afuera para transferir beneficios

a subsidiarias extranjeras.

Por lo tanto, las retenciones en la fuente de impuestos y las normas sobre establecimiento permanente en los acuerdos de doble tributación deben asegurar un tratamiento equitativo para las empresas nacionales y extranjeras.

En segundo lugar, más allá de que las zonas económicas especiales se conviertan en centros de logística y comercio libres de aranceles e impulsen así objetivos de desarrollo económico, no deben funcionar como miniparaísos fiscales. Las reglas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) prohíben otorgar subsidios a las exportaciones, lo que incluye incentivos tributarios directos.<sup>4</sup> Por ende, cualquier incentivo tributario debe darse a las inversiones tanto en la producción de bienes como de servicios y a todas las empresas, ya sean extranjeras o nacionales, sin importar su ubicación.



## 4. ASEGURAR LA PARTICIPACIÓN

**Lograr que los ciudadanos se involucren en los debates sobre tributación y facilitar a la sociedad civil el acceso, la información y la capacitación para que pueda incorporarse de manera productiva a esos debates.**

Las leyes internacionales de derechos humanos garantizan el derecho de los ciudadanos a participar en los asuntos públicos, incluidos los debates sobre



tributación.<sup>5</sup> Para que esta acción resulte significativa, es necesario que haya transparencia y acceso a la información. Por lo tanto, con el fin de asegurar la apertura y la participación, los gobiernos deben impulsar a los ciudadanos a involucrarse en los procesos fiscales y presupuestarios, incluidos los debates parlamentarios (por ejemplo, dando su testimonio en audiencias sobre proyectos de reformas tributarias).

Específicamente, esto implica que las exenciones tributarias otorgadas para mitigar los costos de inversión deben estar sujetas a audiencias públicas antes de su adopción, condicionadas desde el punto de vista legislativo a la consecución de objetivos mensurables y limitadas en el tiempo mediante cláusulas de caducidad. Es necesario que se den a conocer periódicamente los gastos tributarios (el costo de los respectivos incentivos tributarios

existentes) en informes presupuestarios, suficientemente detallados para permitir un adecuado control público. Los incentivos tributarios deberían ser notificados como mínimo por sector industrial y, en caso ideal, empresa por empresa, con información precisa sobre los gastos tributarios correspondientes y las condiciones conexas. No debe haber acuerdos secretos como los ofrecidos por Irlanda a Apple. Tales acuerdos ocultos pueden crear el riesgo de corrupción y favoritismo. Cuando existe el secreto, es casi imposible que la sociedad civil sepa con seguridad si el gobierno está respetando la ley.

Más aún, estamos convencidos de que, para proteger adecuadamente el interés público y preservar el derecho de participación ciudadana, el papel de la sociedad civil debe quedar formalmente definido en los procesos tributarios y presupuestarios de cada país. Esto implica que la sociedad civil debe ser incluida en debates y deliberaciones en el más alto nivel. Y también implica una capacitación de los órganos ciudadanos, que permita que participen con los conocimientos técnicos necesarios y realicen investigaciones independientes para respaldar su posición. Iniciativas como la Academia de Justicia Fiscal,<sup>6</sup> llevada a cabo por la Red de Justicia Fiscal (África), son un paso adelante hacia el compromiso

ciudadano en materia de tributación y deben recibir un mayor apoyo gubernamental. Incluso en el plano local, los ciudadanos pueden exigir cuentas a su gobierno para evitar la contratación de empresas involucradas en evasión tributaria.<sup>7</sup>

A escala internacional, la sociedad civil también debe jugar un papel integral, dirigido a aumentar la cooperación tributaria entre países y fijar normas y estándares globales, cuya presencia suele ayudar de manera significativa a que los gobiernos suministren la máxima cantidad disponible de recursos para que sus ciudadanos disfruten de derechos económicos, sociales y culturales.<sup>8</sup> Las organizaciones de la sociedad civil han realizado estudios de casos y diseñado instrumentos, como el índice de secreto financiero,<sup>9</sup> que ilustran y miden cómo inciden las políticas en materia de impuestos y transparencia de un determinado país sobre la capacidad de otros países de incrementar esos ingresos tan necesarios para reducir la pobreza y la desigualdad dentro de sus fronteras. Por lo tanto, el rol de los ciudadanos en los procesos fiscales es vital: debe ser preservado y fortalecido para incorporar el interés público tanto a escala local como global.

## FUNDAMENTO: ¿POR QUÉ NECESITAMOS UNA TRIBUTACIÓN MÁS EFECTIVA SOBRE LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES?

### 1. LOS IMPUESTOS SOBRE LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES SON BUENOS PARA LA ECONOMÍA:

**El impuesto sobre la renta de las sociedades es una fuente importante de ingresos públicos, que promueve la inversión, el empleo y el crecimiento sostenible a largo plazo.**

La mayoría de los países cobran un impuesto sobre la renta a las empresas del mismo modo que gravan a los individuos. Los Estados dan a las empresas la posibilidad de constituir una sociedad, lo que libera

de responsabilidad legal a las personas titulares y protege la propiedad con el respaldo que confiere el poder estatal. Esta situación privilegiada allana el camino para el libre flujo comercial, estimula la innovación y, en definitiva, maximiza la productividad de las empresas. El impuesto sobre la renta de las sociedades (IRS) también ayuda a financiar gastos públicos: por ejemplo, infraestructura física y legal, así como otros bienes públicos como educación y salud, que a su vez aumentan la estabilidad social y la vitalidad del capital humano. Todos estos factores impulsan el crecimiento sostenible a largo plazo.

**‘ ‘El impuesto sobre la renta de las sociedades también ayuda a financiar gastos públicos: por ejemplo, infraestructura física y legal, así como otros bienes públicos como educación y salud, que a su vez aumentan la estabilidad social y la vitalidad del capital humano. Todos estos factores impulsan el crecimiento sostenible a largo plazo. ’ ’**

Algunos economistas sostienen que el IRS genera un efecto negativo sobre el ahorro y/o la inversión y que, por lo tanto, la tasa debería ser nula. Desde su perspectiva, en una economía grande o cerrada, el IRS disminuye los fondos empresariales destinados a la inversión y los accionistas pueden ahorrar menos debido a la reducción de dividendos, de manera tal que los bancos disponen también de menos recursos para financiar la inversión. En una economía pequeña o abierta, según el mismo criterio, las altas tasas de IRS inducen a los inversionistas locales a buscar una mayor rentabilidad en el extranjero o desalientan la llegada de capitales, lo que reduce la inversión y el crecimiento.<sup>10</sup>

Sin embargo, esta visión negativa del IRS no ha sido corroborada por los estudios empíricos desarrollados recientemente por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Al evaluar cómo incide un mayor IRS sobre el crecimiento, dichas investigaciones muestran resultados ambiguos respecto a la magnitud e incluso a la dirección del efecto. Es cierto que los estudios econométricos del FMI encuentran algunos efectos negativos, pero son pequeños y poco significativos desde el punto de vista estadístico.<sup>11</sup> Específicamente, en relación con la inversión extranjera, el FMI constata que las tasas del IRS afectan los flujos financieros hacia los países en desarrollo, aunque en realidad esos flujos no promueven la inversión real ni el crecimiento económico.<sup>12</sup>

Cabe también destacar que las decisiones de inversión empresarial son complejas y se apoyan en que en recursos financieros externos a las empresas (por ejemplo, préstamos bancarios), los cuales constituyen una alternativa frente a la retención de beneficios, por lo que los niveles impositivos afectan más la estructura de financiación (en particular, el uso de deuda) que el nivel de inversión.<sup>13</sup> La teoría económica y la evidencia existente indican que los

efectos adversos –si los hay– son muy inferiores a los que se suele afirmar, sobre todo en los ámbitos político y empresarial. Casi todos los países otorgan una exención para el pago de intereses; la aplicación abusiva de esta exención fue uno de los temas en que se centró el proyecto “Erosión de la base impositiva y traslado de beneficios” (BEPS, por sus siglas en inglés) de la OCDE. Además, dado que una gran parte (de hecho, la mayoría) de la inversión se financia con deuda, la reducción de rentabilidad generada por mayores tasas impositivas se compensa con la reducción de costos: por lo tanto, no hay efectos adversos. Por cierto, como la mayoría de los países otorgan provisiones por depreciación que superan a la verdadera depreciación económica (es decir, provisiones que se corresponderían con la verdadera disminución en el valor de mercado de las inversiones), las mayores tasas impositivas pueden estar asociadas en realidad con un aumento en la inversión.<sup>14</sup>

Por otra parte, la teoría moderna del crecimiento sugiere que el diseño del IRS dirigido a estimular la inversión empresarial en capacitación del personal o I+D impulsa un mayor crecimiento de la productividad.<sup>15</sup> Los recursos públicos generados por el IRS influyen, así, de manera positiva sobre la inversión privada si se aplican a infraestructura productiva (como transporte), capital humano, formación (capacitación) e I+D. Esto es particularmente importante cuando los ingresos provienen de rentas generadas por recursos naturales.

Por lo tanto, aunque puede ser cierto que todos los impuestos deprimen el consumo y la demanda de inversiones, y el IRS no es la excepción, la compensación generada por el mayor gasto público – incluso dentro de un régimen de equilibrio presupuestario – aumenta la demanda y estimula el empleo y la producción en mayor medida, sobre todo allí donde hay desocupación. Bajo este esquema, el



IRS es un elemento esencial para obtener recursos tributarios, y no hay razón para creer que las actuales tasas vayan a contraer significativamente la inversión, el crecimiento o el empleo.

## **2. LOS IMPUESTOS SOBRE LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES PROMUEVEN LA JUSTICIA SOCIAL:**

**El impuesto sobre la renta de las sociedades juega un papel importante en la reducción de la desigualdad, ya que favorece la tributación progresiva y proporciona fondos para servicios públicos y programas de protección social.**

En todo el mundo los países gravan sistemáticamente la renta de las sociedades, en gran medida porque es más fácil recaudar impuestos a empresas registradas y reguladas que apuntar a los beneficios que se encuentran en manos de accionistas individuales, muchos de los cuales son residentes en el extranjero (o figuran como tales mediante participaciones en sociedades *offshore* o fideicomisos). Por ende, el IRS grava efectivamente ganancias que retienen las compañías y que son difíciles de someter a tributación en un nivel individual. Si no hubiera IRS, las pequeñas empresas podrían constituir una sociedad y registrar sus ganancias como ingreso de capital para escapar al impuesto. El IRS representa, así, una “retención” sobre dividendos que de otra manera se pagarían a los accionistas, al reducir el pago de dividendos o el valor de capital correspondiente a las ganancias retenidas por las empresas. En consecuencia, el IRS es un impuesto a los ricos, principales propietarios

de las empresas, ya sea directamente como accionistas o indirectamente como participantes en fondos de inversión (y de pensiones).

El IRS juega, por lo tanto, un papel importante en la reducción de la desigualdad. De hecho, la distribución de ingresos de los hogares –uno de los índices de desigualdad más mencionados– no está determinada únicamente por la distribución entre salarios y beneficios, sino también por la disminución de recursos disponibles de los hogares más ricos (mediante la tributación progresiva sobre las rentas del capital) y el aumento en los recursos de los más pobres (a través del gasto social). Este gasto social (sistemas universales gratuitos de salud y educación, jubilación, seguro de desempleo, etc.), financiado en parte por el IRS, también tiene un efecto macroeconómico indirecto, ya que aumenta la demanda interna y genera por esta vía un impulso en la producción y el empleo que reduce también la desigualdad.

Sin embargo, algunos economistas<sup>16</sup> siguen sosteniendo que la mayor carga del impuesto recae sobre los trabajadores (y no sobre los dueños de las empresas). Desde su punto de vista, el IRS conduce a una menor inversión y a una menor relación capital-trabajo, lo cual genera a su vez una reducción de la productividad laboral (el modelo asume una situación de pleno empleo) que se traduce en una baja de los salarios. Desde esta perspectiva, las economías pequeñas y abiertas son particularmente sensibles a la variabilidad del IRS. Los defensores de este esquema afirman, por lo



tanto, que los impuestos sobre los beneficios deben ser reemplazados por impuestos al consumo, como el impuesto al valor agregado (IVA). No obstante, se apoyan sobre una base empírica escasa o nula. De acuerdo con un estudio exhaustivo reciente de la literatura empírica, “hay algunos datos que sugieren que el impuesto sobre sociedades puede bajar los salarios, pero la evidencia preponderante no indica eso (...) No hay evidencia significativa de que la carga tributaria sobre las empresas se traduzca en menores salarios”.<sup>17</sup>

Por el contrario, tanto en países desarrollados como en desarrollo, la mayor dependencia del IVA en respuesta a la movilidad de capitales ha profundizado la desigualdad en los ingresos de los hogares, ya que se trata de un impuesto generalmente regresivo cuya mayor carga recae sobre la mano de obra no calificada e inmóvil.<sup>18</sup> Por último, cabe también señalar que cada vez hay más evidencias de que la reducción de la desigualdad promueve el crecimiento, ya sea mediante una mayor estabilidad social (con la consecuente disminución en el riesgo de los inversionistas) o mediante una mayor inversión de las familias en salud y educación.<sup>19</sup> De este modo, los ingresos del IRS pueden contribuir de manera significativa a reducir la desigualdad del ingreso y a

aumentar la estabilidad social y el crecimiento sostenible a largo plazo.

### **3. LOS IMPUESTOS SOBRE LOS BENEFICIOS GLOBALES PROMUEVEN EL DESARROLLO:** Los ingresos generados por el IRS son aún más importantes para los países en desarrollo que reciben inversión internacional.

Los ingresos del IRS aportan alrededor de 8% de la recaudación tributaria en los países desarrollados y 16% en los países en desarrollo, lo que equivale aproximadamente a 4% del PIB global o 3 billones de dólares estadounidenses por año.<sup>20</sup> Para los países en desarrollo, la importancia de los recursos derivados del IRS ha ido aumentando: en la década de 1980 alcanzaba un valor cercano a 12% de la recaudación de impuestos. Al mismo tiempo, si se toma como referencia la década mencionada, las tasas legales han caído y hoy la carga tributaria efectiva sobre los beneficios es muy inferior debido a las amplias exenciones tributarias. El hecho de que haya una mayor participación en la recaudación pese a esta reducción en las tasas implica que la base tributaria ha crecido aún en medio de traslados de beneficios al exterior por parte de las grandes

empresas. Esto podría atribuirse a dos factores: por un lado, al mayor peso de estos beneficios dentro de los ingresos nacionales como consecuencia de los programas de ajuste estructural (liberalización, privatización, moderación salarial, etc.); por el otro, a la mejora en la administración tributaria, que ha incorporado al sistema tributario a PyMEs del sector “informal”.<sup>21</sup>

No obstante, los inversionistas y gobiernos extranjeros ejercen una enorme presión para que se otorguen aún más concesiones en forma de vacaciones tributarias, zonas francas, acuerdos impositivos y de inversión, o la aceptación de estructuras de propiedad empresarial que facilitan la evasión. Tales concesiones suelen estar diseñadas para favorecer a las empresas extranjeras y ponen en desventaja a las locales. Las pérdidas ocasionadas por este último factor son importantes: alrededor de 100.000 millones de dólares anuales, según la OCDE.<sup>22</sup> Las exenciones tributarias dirigidas a atraer capitales parecen generar escasos beneficios a largo plazo. De acuerdo con un estudio del FMI sobre países en desarrollo en América Latina, el Caribe y África, las menores tasas en el IRS y las vacaciones tributarias extensas son eficaces para atraer inversiones extranjeras, pero no para impulsar la formación bruta de capital fijo privado o el crecimiento.<sup>23</sup> Además, aun cuando las tasas más bajas y las generosas exenciones tributarias puedan llevar más inversiones a un país, no está claro que ese esquema genere más inversiones en los países en desarrollo en su conjunto. Por el contrario, todo indica que las exenciones no hacen más que trasladar el centro de producción de un lugar a otro: como los ingresos tributarios de los países en desarrollo se reducen, lo propio ocurre con su desarrollo.

Dada su mayor dependencia de los ingresos del IRS y su habitual necesidad imperiosa de financiar prioridades para el desarrollo nacional, es vital que los países en desarrollo puedan proteger su base impositiva del impuesto de sociedades y que puedan cobrar una tasa razonable a las grandes empresas, ya sean de propiedad extranjera o nacional.

Por este motivo, los beneficios empresariales globales deben ser gravados de un modo más eficaz. La tasa del impuesto sobre sociedades ha caído en todo el mundo, y la base tributaria se ve cada vez más amenazada por agresivos esquemas de evasión, regalos tributarios y oscuras estructuras de

compañías *offshore*.

Desde la década de 1980, las tasas legales del IRS descendieron de 45% al 25% aproximadamente en el mundo desarrollado. Los países en desarrollo con ingresos medios y altos sufrieron una caída de 40% a 25%, mientras que los de ingresos bajos experimentaron una reducción de 45% al 30%.<sup>24</sup> Este cambio puede explicarse por razones de origen local, que incluyen una postura diferente hacia el sector privado y el retroceso del trabajo organizado. Otro factor importante, impulsado por el aumento de la movilidad global del capital, ha sido la competencia entre países para atraer a empresas extranjeras (y retener a las propias).<sup>25</sup>

En la práctica, como consecuencia de las amplias exenciones otorgadas mediante acuerdos tributarios o a través de leyes internas, las tasas efectivas del IRS –es decir, la cantidad que pagan realmente las empresas en impuestos como proporción de los beneficios<sup>26</sup> – son inferiores a las tasas legales. El Banco Mundial y la consultora PwC estiman que en los países de altos ingresos de la OCDE la tasa efectiva actual es de apenas 14,9% de los beneficios en el caso de una empresa local mediana, mientras que en los países en desarrollo la cifra varía según la región entre 11% y 20%, con un promedio cercano a 15%. A escala mundial, se calcula que la carga promedio del IRS para este tipo de empresas solo se aproxima a 14% de los beneficios declarados.<sup>27</sup>

Las empresas multinacionales (EMN) pagan una tasa efectiva aún menor, ya que registran una gran parte de sus beneficios en centros financieros *offshore*, lo que significa una ventaja desleal frente a las firmas locales. En consecuencia, la cuestión clave no es la tasa legal del IRS, sino su base, que se ve erosionada tanto por las excesivas exenciones tributarias otorgadas a las empresas como por el traslado de beneficios a jurisdicciones con una tributación más baja o nula. No sorprende entonces que cada vez más las EMN presionen en favor de las exenciones y exploten ese desplazamiento de ganancias.

Un estudio econométrico reciente<sup>28</sup> indica que las EMN en su conjunto transfieren hasta 30% o más de sus ingresos desde entidades situadas en jurisdicciones con alta carga impositiva hacia otras que se encuentran en lugares sujetos a una menor

presión tributaria. Estados Unidos, por ejemplo, sufrió pérdidas estimadas en 60.000 y 90.000 millones de dólares durante 2004 y 2008, respectivamente, o alrededor del 30% de los ingresos por IRS.<sup>29</sup> Según cálculos conservadores de la OCDE, la erosión de la base impositiva y el traslado de beneficios generan pérdidas de entre 100.000 y 240.000 millones de dólares por año en el mundo, lo que equivale a 4%-10% de los ingresos globales provenientes del IRS.<sup>30</sup> Las estimaciones de los investigadores del FMI arrojaron valores mayores: una pérdida de ingresos cercana a los 200.000 millones de dólares, o 1,3% del PIB, para países no pertenecientes a la OCDE; y de entre 400.000 y 500.000 millones de dólares, o alrededor de 1% del PIB, para los países de la OCDE.<sup>31</sup> Para impedir que el IRS siga esta misma tendencia descendente (tanto en términos de base como de tasa), es necesario cambiar radicalmente el sistema impositivo aplicado a los beneficios globales.

Mientras el traslado de beneficios es muchas veces un mero gasto socialmente improductivo en más abogados y contadores, la competencia tributaria tiende a localizar las actividades de producción en lugares que no resultan eficientes desde una perspectiva mundial. Por lo tanto, la competencia tributaria perjudica el crecimiento global de manera directa, porque quita ingresos necesarios para las inversiones públicas, sobre todo en los países en desarrollo, e indirecta, porque genera una distorsión en la asignación de esas inversiones.

El cambio radical mencionado será imposible a

menos que se fortalezca la cooperación tributaria internacional. Esta es necesaria en una economía globalizada, al tiempo que la competencia tributaria genera una pérdida de bienestar. El discurso dominante, que pregona la competencia entre países para captar inversiones extranjeras, ha terminado por consolidar un sistema de reglas descoordinadas y desactualizadas, exenciones crecientes y secreto fiscal.

Para atraer a empresas extranjeras se promueve una competencia desenfrenada entre los países, que se traduce en una reducción de las tasas legales, la concesión de exenciones tributarias y el beneficio del secreto a los dueños de la propiedad. Esto crea “ganadores” y “perdedores”, pero en su conjunto conduce a una pérdida de bienestar a escala mundial. Pese a los argumentos que sostienen que la competencia tributaria internacional crea incentivos para alcanzar un gasto público más eficiente, nada indica que mejore el desempeño en este campo, ni hay razones para pensar que vaya a hacerlo, dado que otras formas de tributación aportan una porción más significativa de los ingresos del gobierno. Por el contrario, este enfoque va en detrimento de la recaudación, que ayuda a suministrar bienes públicos básicos y a construir economías sólidas y sostenibles.

El FMI identifica dos “efectos colaterales” diferentes que se derivan de este régimen fáctico, construido a partir de sistemas nacionales diferentes y competitivos con un entramado de tratados de doble tributación que permiten que las EMN aumenten la



evasión. La erosión de la base impositiva por medio de incentivos para el traslado de beneficios (“efecto colateral sobre la base”) implica que el incremento de un punto porcentual en la tasa del IRS de un país reducirá su base en alrededor de 0,6% del PIB. La respuesta en materia de política tributaria frente a otros países (“efecto colateral estratégico”) implica que la reducción de un punto en la tasa del IRS en la mayoría de los países tiende a provocar una disminución de medio punto, con una reacción ligeramente superior frente a las tasas en los “paraísos”. Asimismo, las políticas tributarias de las economías más importantes tienen un efecto mayor sobre otros países.<sup>32</sup>

La pérdida de bienestar<sup>33</sup> surge de las externalidades que se generan cuando las tasas impositivas de un país afectan el bienestar de otros países. La presencia de gravámenes inferiores en otros lugares desplaza capitales hacia afuera y reduce los ingresos tributarios y el gasto público; si la mejor respuesta será subir o bajar las tasas dependerá del valor marginal del gasto público. En términos de la teoría de juegos que subyace a la bibliografía, el equilibrio de Nash es ineficiente en el sentido de Pareto: con un incremento uniforme en las tasas impositivas, todos los países saldrían beneficiados. Este es el punto central para oponerse a una competencia tributaria internacional irrestricta. Se trata de una conclusión que adquiere un mayor sustento si: a) los recursos del IRS se utilizan para incrementar la productividad; y b) la distribución de ingresos tiene efectos positivos sobre el crecimiento económico.

Habida cuenta de la creciente preocupación mundial en torno a la desigualdad, se debería prestar mayor atención a los efectos que genera la competencia tributaria. En la medida en que los países intentan recuperar ingresos tributarios perdidos a causa de dicha competencia, deberán gravar en mayor medida a factores de producción con menos movilidad: la mano de obra no calificada y las PyMEs locales. Como resultado, la competencia del IRS conduce inevitablemente a una mayor desigualdad.

El símbolo de esta competencia impositiva es el clásico “paraíso fiscal”, que puede ofrecer secreto tributario, tasas bajas o nulas, una amplia red de tratados y posiblemente una zona económica especial con generosas exenciones sobre impuestos directos, así como diversas ventajas otorgadas frecuentemente a empresas de propietarios no residentes o no involucrados en la economía local. Mientras maximizan sus propios ingresos tributarios, estos territorios suelen garantizar el secreto para proteger a los propietarios e impedir que las autoridades financieras y regulatorias de otros países verifiquen la situación patrimonial u otros aspectos vinculados a las actividades de corporaciones multinacionales.<sup>34</sup> Las filtraciones de los *Panamá Papers* y *Bahamas Leaks* han revelado el alcance global de estas redes, habilitadas por una cadena de intermediarios como bancos y firmas de contadores y asesoría jurídica. Cuando el secreto tributario se combina con exenciones especiales, atrae y facilita el lavado de dinero y, por ende, respalda toda una gama de actividades ilícitas, también ilustradas por los *Panamá Papers*.<sup>35</sup>

**“En la medida en que los países intentan recuperar ingresos tributarios perdidos a causa de la competencia tributaria, deberán gravar en mayor medida a factores de producción con menos movilidad: la mano de obra no calificada y PyMEs locales. Como resultado, la competencia del IRS conduce inevitablemente a una mayor desigualdad.”**



Además, como reveló el escándalo de las filtraciones de Luxemburgo, las autoridades tributarias pueden adoptar directamente normativas que faciliten acuerdos preferenciales para diversas estructuras empresariales bajo un manto de secreto. Lo irónico es que ese secreto debe combinarse con fuertes derechos de propiedad para proteger tanto los activos ocultos como la identidad del propietario, lo que implica que las jurisdicciones en cuestión se encuentran invariablemente dentro de importantes centros financieros o cuentan con su respaldo concreto. Los paraísos fiscales solo pueden existir bajo la protección de un país desarrollado, capaz de garantizar la ley. Sin la certeza de que una autoridad ha de proteger la privacidad y la propiedad de los activos frente a los intermediarios locales y los organismos reguladores de otros países, se podría poner fin efectivamente a esos refugios. Tal como señala el informe “Overcoming the shadow economy”, estos centros *offshore* no generan beneficios socialmente productivos para la economía global, causan un enorme daño y solo existen porque son tolerados —podría decirse que impulsados— por los principales países desarrollados.

Dentro de esos países hay sectores con intereses particulares, que aprovechan los centros *offshore* para eludir impuestos y regulaciones.

Tanto a escala nacional como global, los efectos económicos y sociales adversos provocados por la competencia tributaria son aún peores que los descriptos. Los ingresos individuales pueden ser convertidos fácilmente en renta de sociedades; por lo tanto, si en la práctica el IRS es bajo, las personas con altos ingresos pagarán en la práctica una tasa baja sobre sus rentas de capital. En definitiva, el sistema impositivo en su conjunto se torna regresivo y es percibido acertadamente como injusto. Nuestro sistema impositivo requiere un cumplimiento voluntario, que será cada vez más difícil de lograr si existe esa percepción de injusticia. Además, un sistema tributario regresivo genera una sociedad más desigual; y —como hemos señalado—, las sociedades más desiguales tienen un peor desempeño, están más divididas y presentan economías caracterizadas por un crecimiento más lento y sujetas a una mayor inestabilidad.<sup>36</sup>

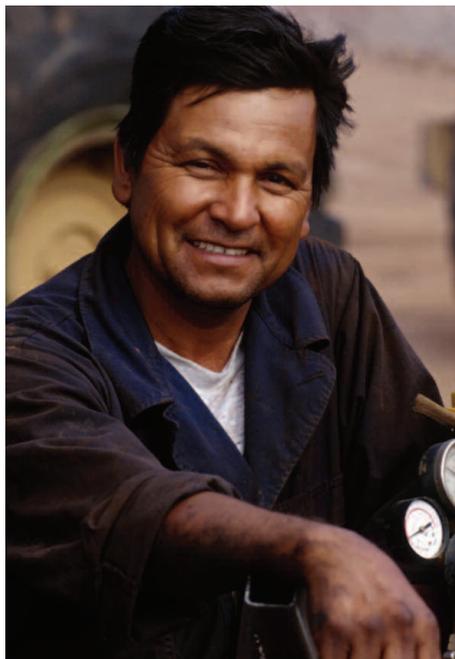
## CÓMO ABORDAR LA COMPETENCIA TRIBUTARIA: LA NECESIDAD DE UN ENFOQUE HOLÍSTICO

La Tercera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, celebrada en Adís Abeba (Etiopía) en julio de 2015, vio fracasar la propuesta del G-77 más China, que consistía en establecer un organismo tributario intergubernamental en la ONU.<sup>37</sup> El G-20, a través de la OCDE, asumió el liderazgo en materia de cooperación tributaria internacional con el fin de fijar, implementar y evaluar normas por medio de dos órganos subsidiarios: el “Marco Inclusivo” (Inclusive Framework) para las normas tributarias internacionales desarrolladas en torno de la iniciativa BEPS, y el “Foro Global” sobre transparencia e intercambio de información.

Se ha alentado a todos los países a unirse como miembros para implementar la normativa fijada por

la OCDE y el G-20. Quienes no adopten e implementen las pautas de transparencia tributaria ni participen en los instrumentos legales correspondientes para mediados de 2017 podrían estar sujetos a sanciones económicas por parte de otros países del G-20 y de la OCDE. Aunque estos esfuerzos de coordinación constituyen un avance, aún queda por resolver un problema básico de gobernanza global debido a la falta de participación igualitaria, efectiva y oportuna de los países en desarrollo.<sup>38</sup>

Dado que el G-20 y la OCDE están dominados por los países ricos, las decisiones resultantes estarán orientadas a satisfacer sus intereses. El historial irregular de listas negras de la OCDE es bien conocido e ilustra las dificultades que surgen si se



intenta abordar la competencia tributaria sin un organismo representativo a escala mundial. Después de que los líderes del G-7 le encomendaran que se abocara a las “prácticas tributarias perjudiciales”, la OCDE creó en 2000 una “lista negra” de paraísos fiscales, la mayoría de los cuales fueron excluidos de ella apenas dos años más tarde, tras aceptar las normas de la organización en materia de intercambio de información.<sup>39</sup> Para 2009, todas las jurisdicciones habían quedado eximidas. Sin embargo, como demuestran los *Panamá Papers*, muchas jurisdicciones que habían sido retiradas inicialmente de la lista en 2000 (más precisamente, las jurisdicciones y dependencias de los principales países de la OCDE) siguieron operando como siempre.<sup>40</sup>

Más recientemente, durante el proceso BEPS, el Foro sobre Prácticas Tributarias Perjudiciales detectó que 16 regímenes que otorgaban exenciones sobre beneficios derivados de la propiedad intelectual (las “cajas de patentes”) eran total o parcialmente inconsistentes con el criterio acordado del “nexo”, según el cual solo se permite otorgar esas exenciones en la medida en que guarden relación con los gastos de I+D realizados por el contribuyente. Algunos países

(en particular, el Reino Unido) ya han propuesto cambios en su régimen de cajas de patentes, aunque otros (como Suiza e Irlanda) acaban de introducir esquemas que se ajustan al criterio del nexos.<sup>41</sup>

Muchos observadores han criticado los resultados del BEPS respecto a este tema, porque sostienen que legitiman e incluso intensifican la competencia tributaria. Por su parte, la OCDE ha dejado en claro que el propósito de su trabajo sobre prácticas tributarias perjudiciales consistía en crear una separación entre la competencia “útil” y la “perjudicial”. El último informe del Foro sobre Prácticas Tributarias Perjudiciales establece que el proyecto “no está pensado para impulsar la armonización de los impuestos sobre la renta u otras estructuras tributarias dentro o fuera de la OCDE, ni para indicar a ningún país cuál debe ser el nivel apropiado de las tasas impositivas”, sino que solo promueve una “competencia tributaria libre y justa”, “reglas de juego uniformes” y la “expansión del crecimiento económico global.”<sup>42</sup> Coincidimos en que debe haber reglas de juego uniformes, que impidan el favoritismo hacia las empresas extranjeras y se complementen con un crecimiento económico



*“Los países compiten internacionalmente –y deben hacerlo–, pero es necesario que esa competencia se dé en el terreno de la capacitación de su fuerza de trabajo, la calidad de su infraestructura, su capacidad de innovación y, sobre todo, sus niveles de inclusión social. ”*

global incluyente, pero en la práctica la “competencia tributaria libre y justa” no es más que una carrera hacia el abismo.

Los países miembros de la UE realizaron un esfuerzo similar para identificar y restringir las prácticas tributarias perjudiciales a través de su Grupo Código de Conducta sobre Tributación Empresarial, creado en 1998.<sup>43</sup> La designación de prácticas tributarias como perjudiciales motivó de hecho una negociación entre los gobiernos europeos, incluidos aquellos que habían adoptado esas prácticas. El proceso ha sido un fracaso: no logró evitar ninguno de los flagrantes abusos revelados en los últimos años a partir del escándalo de las filtraciones de Luxemburgo, las investigaciones de los medios y la sociedad civil, y las indagaciones de la Comisión Europea con respecto a ayudas estatales ilegales. De todos modos, la Comisión Europea sigue promoviendo la “competencia tributaria justa” como principio de una buena gobernanza tributaria: lo único que aparentemente quedó excluido son los “acuerdos especiales”, considerados como ayuda estatal; es por ello que Irlanda resultó reprimida.

Como Comisión y a partir de lo que muestran los antecedentes históricos, creemos que es inútil seguir trabajando con la idea de que la competencia tributaria “libre” y/o “justa” puede estar separada de la variante perjudicial. En realidad, cualquier competencia tributaria internacional tiene potencial para socavar la base impositiva de los países. No se pueden negociar soluciones caso por caso entre los gobiernos ni dentro de grupos exclusivos de países, que fijan reglas para que otros las implementen.

Inevitablemente, esas reglas estarán dirigidas a proteger las exenciones privilegiadas (y, desde luego, a las empresas privilegiadas), aun cuando sea evidente que su presencia recorta los ingresos tributarios de otros países. Además, los intentos fragmentarios de corregir determinadas prácticas “perjudiciales” simplemente invitan a los países a inventar nuevos tipos de incentivos tributarios, que logran el mismo efecto de reducción impositiva pero quedan fuera del actual criterio de evitar tales prácticas.

Se requiere un enfoque coherente e integrado: por un lado, debe reconocer la contribución vital que realiza el IRS a los recursos tributarios y a la equidad social; por el otro, debe permitir una cierta variación entre los sistemas tributarios nacionales, pero manteniendo normas mínimas comunes para proteger el interés público de todos. Para lograr un crecimiento sostenible a largo plazo, asegurar que los gobiernos cumplan frente a sus ciudadanos las obligaciones en materia de derechos humanos y promover al mismo tiempo el desarrollo de los países pobres, debemos reconocer el alto costo de la competencia tributaria. Nuestro objetivo debe ser una mayor cooperación internacional, respaldada por una participación igualitaria de todos los países para efectuar una reforma tributaria global. Los países compiten internacionalmente –y deben hacerlo–, pero es necesario que esa competencia se dé en el terreno de la capacitación de su fuerza de trabajo, la calidad de su infraestructura, su capacidad de innovación y, sobre todo, su niveles de inclusión social.

## REFERENCES

- <sup>1</sup> En Estados Unidos, la Contraloría General informó que las grandes empresas afrontaron una tasa efectiva de solo 12,6% en 2010, mientras que la tasa establecida por ley era de 35%. Contraloría General de Estados Unidos, “Corporate Income Tax: Effective Tax Rates Can Differ Significantly From the Statutory Rate”, informe a los solicitantes parlamentarios, GAO-13-520 (mayo de 2013).
- <sup>2</sup> Reino Unido anunció que reducirá su tasa principal a la renta de las sociedades a 17% para el año 2020. Ver H.M. Revenue and Customs (2016), “Guidance on Rates and Allowances: Corporation Tax” (1 de abril).
- <sup>3</sup> Para evitar la desintegración vertical, habría que diseñar ciertas reglas de control y de propiedad.
- <sup>4</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT, anexo I (e).
- <sup>5</sup> Pacto Internacional sobre Derechos Civiles y Políticos, art. 25 (1966). V. tb. el principio 7 de los Principios de Maastricht sobre las Obligaciones Extraterritoriales de los Estados en el Área de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales, que establece: “Toda persona tiene el derecho a participar de manera informada en las decisiones que afecten sus derechos humanos. Los Estados deben consultar con los mecanismos nacionales competentes, incluyendo a los parlamentos y a la sociedad civil, durante el diseño y la implementación de políticas y medidas relativas a sus obligaciones en materia de derechos económicos, sociales y culturales”.
- <sup>6</sup> <http://www.taxjusticeacademy.net>
- <sup>7</sup> Christian Aid, “Local Governments persuaded to step up efforts to challenge tax dodging”, <https://medium.com/christian-aidcampaigns/local-government-persuaded-to-step-up-efforts-to-challenge-tax-dodging-84166a359462#.4dyx05j5q>.
- <sup>8</sup> Informe de la Relatora Especial sobre la extrema pobreza y los derechos humanos, Magdalena Sepúlveda Carmona, 22 de mayo de 2014, A/HRC/26/28.
- <sup>9</sup> <http://www.financialsecrecyindex.com>.
- <sup>10</sup> Mirrlees, J. A. (1976). “Optimal tax theory: a synthesis” en *Journal of Public Economics* vol. 6 (4), pp. 327-358; Bovenberg, A.L. (1994). “Capital taxation in the world economy” en F. van der Ploeg, *Handbook of International Macroeconomics*, Oxford: Blackwell, pp. 116-150.
- <sup>11</sup> FMI (2015), “Fiscal policy and long term growth”, IMF Policy Paper (abril).
- <sup>12</sup> Klemm, A y S. van Parys (2009), “Empirical evidence on the effects of tax incentives”, IMF WP/09/136.
- <sup>13</sup> Stiglitz, J. (1976), “The corporation tax” en *Journal of Public Economics* vol. 5, pp. 303-311.
- <sup>14</sup> Stiglitz, J. (1973), “Taxation, corporate financial policy and the cost of capital” en *Journal of Public Economics* vol. 2 (febrero), pp. 1-34. (Reproducido en A. Atkinson (ed.) (1991), *Modern Public Finance* 1, International Library of Critical Writings in Economics N° 15, Aldershot: Elgar, pp. 96-129).
- <sup>15</sup> Aghion, P. y P. Howitt (1998), *Endogenous Growth Theory*, Boston: MIT Press.
- <sup>16</sup> Harberger, A. C. (1962), “The incidence of the corporation income tax” en *The Journal of Political Economy* vol. 70 N° 3 (junio), pp. 215-240.
- <sup>17</sup> Clausing, K. A. (2012), “In search of corporate tax incidence” en *Tax Law Review* vol. 65 (3), pp. 433-472.
- <sup>18</sup> OCDE (2010), “Tax policy reform and economic growth”, *Tax Policy Studies* N° 20, París, p. 20.
- <sup>19</sup> Ostry, J.D. et al. (2014). “Redistribution, inequality and growth”, IMF Staff Discussion Note SDN/14/02 2014, disponible en <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>.

- <sup>20</sup> Banco Mundial/PWC, “Doing Business. Sub-total and world weighted by GDP” (WEO).
- <sup>21</sup> En consecuencia, el FMI sostiene que “la erosión de la base tributaria, el traslado de beneficios y la competencia tributaria internacional son realmente importantes para los países en desarrollo (...) al menos tanto como para las economías avanzadas”. Ernesto Crivelli, Ruud De Mooij y Michael Keen (2015), *Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries*, WP/15/118 IMF.
- <sup>22</sup> OECD (2010), *Promoting Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes*, p. 6.
- <sup>23</sup> FMI, WP/09/136 (op. cit).
- <sup>24</sup> FMI (2014), *Fiscal Monitor*.
- <sup>25</sup> Leibrecht, M. y C. Hochgatterer (2012), “Tax competition as a cause of falling corporate income tax rates: a survey of empirical literature” en *Journal of Economic Surveys* vol. 26, pp. 616-648.
- <sup>26</sup> Banco Mundial (2016), “Doing Business”, <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/payingg-taxes>.
- <sup>27</sup> V. nota 20 supra.
- <sup>28</sup> Reidel, N. (2014), “Quantifying international tax avoidance: A review of the academic literature”, informe presentado en el European Tax Policy Forum.
- <sup>29</sup> Clausing, K.A. (2011), “The revenue effects of multinational firm income shifting” en *Tax Notes* (marzo).
- <sup>30</sup> <http://www.oecd.org/ctp/policy-brief-beps-2015.pdf>.
- <sup>31</sup> FMI (2015), *Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries*, p. 21, figura 3.
- <sup>32</sup> FMI (2014), “Spillovers in international corporate taxation”, Policy Paper (9 de mayo).
- <sup>33</sup> Zodrow, G. R. (2010), “Capital mobility and capital tax competition” en *National Tax Journal* vol. 63 (4), pp. 865-902. Wilson, J. D. (1999), “Theories of tax competition” en *National Tax Journal* vol. 52 (2), pp. 269-304.
- <sup>34</sup> Slemrod, J. y J. D. Wilson (2009), “Tax competition with parasitic tax havens” en *Journal of Public Economics* vol. 93 N° 11-12 (diciembre), pp. 1261-1270.
- <sup>35</sup> Joseph Stiglitz es también comisionado de la ICRICT. Ver Stiglitz J. y M. Pieth (2016), “Overcoming the shadow economy”, *Análisis de Política Internacional*, Friedrich-Ebert-Stiftung (noviembre).
- <sup>36</sup> FMI (2014), “Fiscal policy and income inequality”, IMF Policy Paper (22 de enero).
- <sup>37</sup> <http://mnetax.com/proposal-upgrade-un-expert-taxcommittee-fails-9924>. Una propuesta similar fracasó también en 2004, cuando la Secretaría General de la ONU formuló una recomendación para transformar el antiguo grupo *ad hoc* de expertos en un organismo intergubernamental; en cualquier caso, más tarde se lo transformó en un comité regular.
- <sup>38</sup> La estructura de gobernanza debe representar adecuadamente a los países en desarrollo. El voto proporcional a la población le daría clara preponderancia a estos países; pero incluso votar de acuerdo con el PIB (algo que podría considerarse lógico en asuntos económicos) podría equilibrar los intereses de países desarrollados y en desarrollo, en la medida en que su contribución al producto global es similar.
- <sup>39</sup> OCDE (2000), “Towards Global Tax Co-operation: Report to the 2000 Ministerial Council Meeting and Recommendations by the Committee on Fiscal Affairs. Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices”, pp. 16-17.
- <sup>40</sup> Para ver la información completa, v. <https://panamapapers.icij.org/graphs/>.
- <sup>41</sup> PwC (2016), “Switzerland passes final corporate tax reform package to enhance global competitiveness”, *Tax Insights* (22 de junio), disponible en <https://www.pwc.com/us/en/taxservices/publications/insights/assets/pwc-switzerlandpasses-final-corporate-tax-reform-package.pdf>. Mason, Hayes & Curran (2015), “Tax update: Irish 6,25% knowledge development box” (27 de octubre), disponible en <http://www.mhc.ie/latest/insights/irish-6.25-knowledge-development-box>.
- <sup>42</sup> OCDE (2015), “Countering harmful tax practices more effectively, taking into account transparency and substance, Action 5 - 2015 Final Report”, *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, p. 11.
- <sup>43</sup> <http://www.consilium.europa.eu/en/council/preparatory-bodies/code-conduct-group/>.

# COMISIONADOS DE ICRICT



El **Sr. Edmund Fitzgerald**, del Reino Unido, es profesor de Financiación para el Desarrollo Internacional en la Universidad de Oxford y miembro del St. Antony's College de Oxford.



La **Sra. Ifueko Omoigui Okauru** desempeñó el cargo de comisaria general del Servicio Federal de Impuestos Internos de Nigeria y fue miembro del Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Materia Tributaria. En la actualidad ocupa el cargo de socia directora de Compliance Professionals Plc.



La **Sra. Eva Joly** nació en Noruega y es miembro del Parlamento Europeo, donde desempeña el cargo de vicepresidenta de la Comisión Especial sobre Resoluciones Fiscales.



El **Sr. Léonce Ndikumana** nació en Burundi y es profesor de Economía en la Universidad de Massachusetts en Amherst.



La **Rev. Suzanne Matala** es la máxima autoridad del Consejo de Iglesias de Zambia.



El **Sr. M. Govinda Rao** es ex miembro de la Comisión de Finanzas, miembro del Comité Económico Asesor del Primer Ministro de India y director del Instituto Nacional de Finanzas y Políticas Públicas de India.



El **Sr. Manuel Montes**, nacido en Filipinas, desempeña el cargo de asesor superior en materia de finanzas y desarrollo en el Centro del Sur.



La **Sra. Magdalena Sepúlveda Carmona**, de Chile, es una abogada especializada en Derechos Humanos y recientemente ha desempeñado el cargo de Relatora Especial de Naciones Unidas sobre Extrema Pobreza y Derechos Humanos.



El **Sr. José Antonio Ocampo** (presidente de la Comisión), de Colombia, fue Secretario General Adjunto de las Naciones Unidas y Ministro de Hacienda de Colombia. Actualmente es catedrático en la Universidad de Columbia.



El **Sr. Joseph Stiglitz**, originario de Estados Unidos, es catedrático en la Universidad de Columbia. En 2001 fue galardonado con el Premio Nobel de Economía.



# ICRICT

Independent Commission for the Reform  
of International Corporate Taxation

**La Comisión Independiente para la Reforma de  
la Fiscalidad Corporativa Internacional**

Contacto: [info@icrict.org](mailto:info@icrict.org)  
[www.icrict.org](http://www.icrict.org)