



Estudio Exploratorio sobre el Impacto de los Convenios de Doble Imposición para atraer la Inversión Extranjera Directa: El caso de América Latina



itc

giz

Por encargo de

BMZ



Ministerio Federal de
Cooperación Económica
y Desarrollo

Estudio Exploratorio sobre el Impacto de los Convenios de Doble Imposición para atraer la Inversión Extranjera Directa: El caso de América Latina

Luis A. Peragón Lorenzo

**Estudio Exploratorio sobre el Impacto de los Convenios de Doble Imposición para atraer la Inversión Extranjera Directa:
El caso de América Latina**

©2013, Derechos reservados

**Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ)
International Tax Compact (ITC)
Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)**

ISBN: 978-9962-647-65-2

Responsabilidad del Autor

Las opiniones vertidas por el autor no representan la de la institución para la que trabaja ni la de la Secretaría Ejecutiva del CIAT.

Propiedad Intelectual

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

TABLA DE CONTENIDO

ABREVIATURAS	Vii
INTRODUCCIÓN	ix
1. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	1
1.1. Concepto, principales componentes y modalidades del IED	1
1.2. La contribución de la IED al desarrollo	7
1.3. Principales tendencias de la IED: Especial referencia a las economías Latinoamericanas.....	16
2. FACTORES DETERMINANTES DE LA LOCALIZACIÓN DEL IED	64
2.1. Marco conceptual y principales determinantes económicos de la IED	64
2.2. Principales determinantes normativos de la IED	74
2.3. La fiscalidad y sus canales de influencia sobre la IED	113
3. MODELOS PARA ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LA FISCALIDAD Y LA IED	128
3.1. Introducción	128
3.2. El marco sobre políticas de la OCDE para la inversión	128
3.3. Evaluación de la carga fiscal legal y de cumplimiento de la economía anfitriona.....	131
3.4. Medidas de la carga fiscal efectiva basada en la normativa legal	131
3.5. Consideración de los costes de cumplimentación fiscal	131
3.6. Costes de cumplimentación procedentes de un sistema un sistema tributario excesivamente complejo	131
3.7. Costes de cumplimentación vinculados a la existencia de un sistema tributario no transparente	132
3.8. Costes de cumplimentación vinculados a la existencia de un sistema tributario impredecible	132
3.9. El marco de la teoría neoclásica de la inversión	133
3.10. Los nuevos modelos de la geografía económica	134
4. EL PAPEL DE LOS CDI PARA ATRAER LA IED	136
4.1. Principales conceptos sobre fiscalidad internacional	136
4.2. Potencial de los convenios de doble imposición para atraer la IED	155
4.3. La planificación fiscal perjudicial	161
4.4. El intercambio de información tributaria	168
5. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LOS CDI EN AMÉRICA LATINA	175
5.1. Principales desarrollos en materia de CDI en América Latina	175
5.2. Los convenios de doble imposición en América Latina: Análisis de la red de CDI por países	190
BIBLIOGRAFÍA	229

INDICE DE TABLAS Y DIAGRAMAS

Tablas

Tabla 1.	Ingresos netos de IED en América Latina y Caribe, por componente, 2005 – 2011 (millones de dólares) .	5
Tabla 2.	Flujos de IED entrante por tipo de economía y región geográfica, 2000 – 2011(millones de dólares y %).	17
Tabla 3.	Flujos de IED entrante en América Latina y Caribe, 2000– 2011 (millones de dólares y %)	26
Tabla 4.	Flujos de IED entrante en América del Sur – (millones de dólares y %).....	28
Tabla 5.	Argentina - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	30
Tabla 6.	Argentina - Modos de IED (millones de dólares).....	30
Tabla 7.	Argentina – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares).....	31
Tabla 8.	Bolivia - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	32
Tabla 9.	Bolivia - Modos de IED (millones de dólares)	32
Tabla 10.	Brasil - Visión general de la IED (millones de dólares y %)	33
Tabla 11.	Brasil - Modos de IED (millones de dólares).....	33
Tabla 12.	Brasil – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)	34
Tabla 13.	Chile - Visión general de la IED (millones de dólares y %)	35
Tabla 14.	Chile - Modos de IED (millones de dólares).....	35
Tabla 15.	Chile – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)	35
Tabla 16.	Colombia - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	36
Tabla 17.	Colombia - Modos de IED (millones de dólares).....	36
Tabla 18.	Colombia – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)	37
Tabla 19.	Ecuador - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	38
Tabla 20.	Ecuador - Modos de IED (millones de dólares).....	38
Tabla 21.	Ecuador – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares).....	39
Tabla 22.	Paraguay - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	40
Tabla 23.	Paraguay - Modos de IED (millones de dólares).....	40
Tabla 24.	Paraguay – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares).....	40
Tabla 25.	Perú - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	41
Tabla 26.	Perú - Modos de IED (millones de dólares)	41
Tabla 27.	Perú – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares).....	42
Tabla 28.	Uruguay - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	43
Tabla 29.	Uruguay - Modos de IED (millones de dólares)	43
Tabla 30.	Uruguay – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares).....	44
Tabla 31.	Venezuela - Visión general de la IED (millones de dólares y %)	45
Tabla 32.	Venezuela - Modos de IED (millones de dólares)	45
Tabla 33.	Venezuela – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares).....	45
Tabla 34.	Flujos de IED entrante en Centroamérica – (millones de dólares y porcentajes)	47
Tabla 35.	Costa Rica - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	47
Tabla 36.	Costa Rica - Modos de IED (millones de dólares)	48
Tabla 37.	Costa Rica – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares).....	49
Tabla 38.	El Salvador - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	50
Tabla 39.	El Salvador - Modos de IED (millones de dólares).....	50
Tabla 40.	El Salvador – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares).....	50
Tabla 41.	Guatemala - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	51
Tabla 42.	Guatemala - Modos de IED (millones de dólares)	51
Tabla 43.	Guatemala – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares).....	52
Tabla 44.	Honduras - Visión general de la IED (millones de dólares y %).....	53
Tabla 45.	Honduras - Modos de IED (millones de dólares)	53
Tabla 46.	Honduras – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares).....	54

Tabla 47.	México - Visión general de la IED (millones de dólares y %)	55
Tabla 48.	México - Modos de IED (millones de dólares)	55
Tabla 49.	México – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)	56
Tabla 50.	Nicaragua - Visión general de la IED (millones de dólares y %)	56
Tabla 51.	Nicaragua - Modos de IED (millones de dólares)	57
Tabla 52.	Nicaragua – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)	57
Tabla 53.	Panamá - Visión general de la IED (millones de dólares y %)	58
Tabla 54.	Panamá - Modos de IED (millones de dólares)	58
Tabla 55.	Panamá – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)	59
Tabla 56.	Flujos de IED entrante en Caribe – (millones de dólares y %)	60
Tabla 57.	República Dominicana - Visión general de la IED (millones de dólares y %)	62
Tabla 58.	República Dominicana - Modos de IED (millones de dólares)	63
Tabla 59.	República Dominicana – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)	63
Tabla 60.	Variables PLI: país, industria y empresa	66
Tabla 61.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Argentina	79
Tabla 62.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Bolivia	80
Tabla 63.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Brasil	81
Tabla 64.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Colombia	82
Tabla 65.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Costa Rica	82
Tabla 66.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Chile	83
Tabla 67.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Ecuador	84
Tabla 68.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por El Salvador	85
Tabla 69.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Guatemala	86
Tabla 70.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Honduras	86
Tabla 71.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Méjico	87
Tabla 72.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Nicaragua	87
Tabla 73.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Panamá	88
Tabla 74.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Paraguay	89
Tabla 75.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Perú	90
Tabla 76.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por República Dominicana	91
Tabla 77.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Uruguay	91
Tabla 78.	Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Venezuela	92
Tabla 79.	Marco de políticas de la OCDE para la inversión - principales ámbitos de actuación	129
Tabla 80.	Marco de Políticas de la OCDE para la Inversión - Principales cuestiones sobre Política Fiscal	130
Tabla 81.	Principio de tributación en la región de América Latina	177
Tabla 82.	Red de Convenios en la región de América Latina - Octubre de 2012	180
Tabla 83.	Matriz de CDI en América Latina y Caribe	181
Tabla 84.	Matriz de CDI entre los países Latinoamericanos y los de la Unión Europea y OCDE	182
Tabla 85.	Matriz de CDI entre los países Latinoamericanos y los de la Unión Europea y OCDE	183
Tabla 86.	Matriz de CDI entre los países Latinoamericanos y otros países de residencia	184
Tabla 87.	Situación de América Latina en materia de CDI – octubre 2012	185
Tabla 88.	Evolución histórica de la Red de CDI en América Latina y Caribe (1)	186
Tabla 89.	Evolución histórica de la Red de CDI en América Latina y Caribe (2)	187
Tabla 90.	Evolución histórica de la Red de CDI en América Latina y Caribe (3)	188
Tabla 91.	Evolución histórica de la Red de CDI en América Latina y Caribe (4)	189
Tabla 92.	Convenios de doble imposición suscritos por Argentina	191
Tabla 93.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Argentina	192
Tabla 94.	Cláusulas sobre “matching credits” en los CDI suscritos por Argentina	193

Tabla 95.	Cláusulas sobre “tax sparing” en los CDI suscritos por Argentina	193
Tabla 96.	Convenios de asistencia mutua suscritos por Argentina.....	194
Tabla 97.	Convenios de doble imposición suscritos por Bolivia (Actualizada a 12 de octubre)	195
Tabla 98.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Bolivia (Actualizados a 09-03-12).....	195
Tabla 99.	Convenios de doble imposición suscritos por Brasil (Actualizada a 12 de octubre).....	196
Tabla 100.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Brasil (Actualizados a 01-06-11).....	197
Tabla 101.	Convenios de doble imposición suscritos por Chile (Actualizada a 12 de octubre).....	200
Tabla 102.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Chile (Actualizados a 01-01-12)	201
Tabla 103.	Convenios de doble imposición suscritos por Colombia (Actualizada a 12 de octubre).....	203
Tabla 104.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Colombia (Actualizados a 07-01-12)	204
Tabla 105.	Convenios de doble imposición suscritos por Costa Rica (Actualizada a 12 de octubre)	206
Tabla 106.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Costa Rica (Actualizados a 01-01-12).....	206
Tabla 107.	Convenios de doble imposición suscritos por Cuba (Actualizada a 12 de octubre)	207
Tabla 108.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Cuba (Actualizados a 15-06-10).....	208
Tabla 109.	Convenios de doble imposición suscritos por República Dominicana (Actualizada a 12 de octubre)	208
Tabla 110.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por la República Dominicana.....	209
Tabla 111.	Convenios de doble imposición suscritos por Ecuador (Actualizada a 12 de octubre).....	209
Tabla 112.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Ecuador (Actualizada a 1 de enero de 2012)	210
Tabla 113.	Convenios de doble imposición suscritos por El Salvador (Actualizada a 12 de octubre).....	211
Tabla 114.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por El Salvador (Actualizada a 5 de marzo de 2012) ..	212
Tabla 115.	Convenios de doble imposición suscritos por Méjico (Actualizada a 12 de octubre).....	213
Tabla 116.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Méjico (Actualizada a 30 de enero de 2012)	215
Tabla 117.	CDI suscritos por Méjico que incluyen cláusulas “tax sparing”	217
Tabla 118.	Convenios de doble imposición suscritos por Panamá (Actualizada a 12 de octubre).....	218
Tabla 119.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Panamá (Actualizada a 7 de enero de 2012)	219
Tabla 120.	Convenios de doble imposición suscritos por Paraguay (Actualizada a 12 de octubre).....	220
Tabla 121.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Paraguay (Actualizada a 1 de enero de 2012)	220
Tabla 122.	Convenios de doble imposición suscritos por Perú (Actualizada a 12 de octubre)	221
Tabla 123.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Perú (Actualizada a 15 de enero de 2012).....	222
Tabla 124.	Convenios de doble imposición suscritos por Uruguay (Actualizada a 12 de octubre)	223
Tabla 125.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Uruguay (Actualizada a 1 de febrero de 2012).....	224
Tabla 126.	Convenios de doble imposición suscritos por Venezuela (Actualizada a 12 de octubre)	226
Tabla 127.	Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Venezuela (Actualizada a 1 de enero de 2012).....	227

Gráficos

Gráfico 1.	Apertura a la IED y al comercio internacional en diversos países de América Latina y Caribe en los últimos años.....	9
Gráfico 2.	Flujos de IED entrante, por tipos de economías, 2000-11 (millones de dólares).....	19
Gráfico 3.	Flujos de IED entrante, por principales zonas geográficas, 2000-2011 (millones de dólares).....	20
Gráfico 4.	Flujos de IED entrante en % del PIB, por tipos de economías, 2000-2011	21
Gráfico 5.	Flujos de IED entrante en % del PIB, por principales zonas geográficas, 2000-2011	21
Gráfico 6.	Flujos de IED entrante en % sobre la FBC, por principales economías, 2000-2010	22
Gráfico 7.	Flujos de IED entrante en porcentaje de la FBC, por principales zonas geográficas, 2000-2010.....	23
Gráfico 8.	Flujo de IED entrante en % del total de mercancías y servicios, en las principales economías, 2000-2011	24
Gráfico 9.	Flujo de IED entrante en % en el total de mercancías y servicios en las principales zonas geográficas, 2000-2011	24
Gráfico 10.	Flujos de IED entrante en América Latina y Caribe, 2000-2011, millones de dólares	26

ABREVIATURAS

AELC/EFTA	Asociación Europea de Libre Comercio – European Free Trade Association
AETR	Tipos Impositivos Medios Efectivos – Average Effective Tax Rates
AFTA	Asean Free Trade Area
AICP	Acuerdos sobre Inversión y Comercio Preferencial
AIE	Acuerdos de Inversión y Comercio
All	Acuerdos Internacionales sobre Inversión
ALP	Principio del Precio de Mercado o de Libre Competencia – Arm's Length Principle
ANZCERTA	Australia New Zealand Closer Economic Agreement
APA	Acuerdos Previos sobre Precios de Transferencia – Advance Pricing Agreement
ASEAN	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental – Association of Southeast Asian Nations
ATR	Tipos Impositivos Medios – Average Tax Rates
BCE/ECB	Banco Central Europeo – European Central Bank
BEA	Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos – US Bureau of Economic Analysis
BM/WB	Banco Mundial – World Bank
CAN	Comunidad Andina
CARICOM	Comunidad del Caribe – Caribbean Community and Common Market
CDI/DTT	Convenios de Doble Imposición – Double Taxation Treaties
CE/EC	Comisión Europea – European Commission
CEAP/APEC	Cooperación Económica Asia-Pacífico – Asia-Pacific Economic Cooperation
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL/ECLAC	Comisión Económica para América Latina y el Caribe – Economic Commission for Latin America and the Caribbean
CFA	Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE – Committee on Fiscal Affairs
CFC	Normas de Transparencia Fiscal Internacional (Sociedades Extranjeras Controladas) – Controlled Foreign Corporation
CIADI/ICSID	Centro Internacional de Arreglo de Disputas Internacionales – International Centre for Settlement of Investment Disputes
CIAT	Centro Interamericano de Administraciones Tributarias – Inter-American Center of Tax Administrations
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa
CUFIN	Cuenta de Utilidad Fiscal Neta – Méjico
ECOFIN	Consejo de Asuntos Económicos y Financieros de la Unión Europea
ETN/MNC	Empresas Transnacionales – Multinational Companies
EUROSTAT	Oficina Estadística de las Comunidades Europeas
FBC/GCF	Formación Bruta de Capital – Gross Capital Formation
FMI/IMF	Fondo Monetario Internacional – International Monetary Fund
Foro Global sobre Transparencia	Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información de la OCDE – Global Forum on Transparency and Exchange of Information
G20	Foro de 19 países, más la Unión Europea
GAAR	Reglas Generales Anti Elusión - General Anti-Abuse Rules
I+D/R&D	Investigación y Desarrollo – Research and Development

IBFD	International Bureau of Fiscal Documentation
IED/FDI	Inversión Extranjera Directa – Foreign Direct Investment
ILADT	Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario – Latin American Tax Law Institute
IRAE	Impuesto sobre la Renta de las Actividades Económicas (Uruguay)
IS/CT	Impuesto sobre Sociedades – Corporation Tax
M&A	Fusiones y Adquisiciones – Mergers and Acquisitions
MAP	Mutual Agreement Procedures
MCF	Matriz de Control Final
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
METR	Tipos Impositivos Marginales Efectivos – Effective Marginal Tax Rates
NBER	National Bureau of Economic Research
NEC	Neutralidad en la Exportación de Capital – Capital Export Neutrality
NIC	Neutralidad en la Importación de Capital – Capital Import Neutrality
OCDE/OECD	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – Organization for Economic Cooperation and Development
OCEE	Organización para la Cooperación Económica Europea (antecedente de la la OCDE)
OECO/OECS	Organización de Estados del Caribe Oriental – Organization of Eastern Caribbean States
OTT	Over the Top Companies
Petroecuador	Empresa Estatal de Petróleos del Ecuador
PIB/GDP	Producto Interior Bruto – Gross Domestic Product
PLI (Paradigma)	Propiedad, Localización e Internalización
PNB/GNP	Producto Nacional Bruto – Gross National Product
PYME/SME	Pequeña y Mediana Empresa - Small and Medium Enterprise
RTAs	Acuerdos de Comercio Regionales - Regional Trade Agreements
SADC	Comunidad de Desarrollo del África Meridional – South African Development Community
SII	Servicio de Impuestos Internos de Chile
SPARTECA	Acuerdo de Cooperación Económica y Comercio Regional del Pacífico Meridional – South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement
SUNAT	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Perú)
TBI/BIT	Tratados Bilaterales sobre Inversión – Bilateral Investment Treaties
TIEA	Acuerdos de Intercambio de Información Tributaria – Tax Information Exchange Agreements
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UE/EU	Unión Europea – European Union
ONU/UN	Organización de Naciones Unidas – United Nations
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
WIR	World Investment Report (UNCTAD)
WP1	Grupo de Trabajo nº 1 del CFA (OCDE) – Working Party nº 1 of the CFA (OECD)

INTRODUCCIÓN

La mayor parte de las economías de América Latina se encuentran en una dinámica de crecimiento económico sin parangón en los últimos años. Los fenómenos de globalización económica han generado una creciente interdependencia entre los países, en base a un incremento sostenido de los flujos de bienes, servicios y capitales. En relación a este último factor de producción, las economías de América Latina han procedido a establecer políticas claras destinadas a atraer los flujos de Inversión Extranjera Directa, con el objetivo de mejorar los objetivos de desarrollo económico de sus economías.

La literatura económica lleva analizando, desde hace ya bastante tiempo, los denominados determinantes de la IED, es decir aquellos factores que pueden ayudar a las economías en desarrollo, en general, y a las economías de América Latina en particular a resultar más atractivos, desde una perspectiva de localización de la IED, por parte de las economías desarrolladas que, a su vez, desean ampliar mercados para los bienes y servicios que hasta algunas décadas se producían dentro del ámbito de sus fronteras nacionales y que posteriormente exportaban a las economías en desarrollo.

En el ámbito del análisis de los determinantes económicos que facilitan la localización de la IED en las economías de América Latina, parece existir un amplio consenso en que determinados aspectos relacionados con la estabilidad económica, la calidad de la mano de obra, la infraestructura, la existencia de recursos naturales, entre otros, constituyen importantes determinantes para que los capitales extranjeros decidan invertir en una determinada economía.

En el ámbito de los determinantes normativos, sin embargo, parecen existir algunas dudas acerca de sus efectos directos de atracción de los flujos de IED. En el ámbito normativo, la fiscalidad constituye un factor adicional, que puede producir efectos sobre las decisiones de localización de las inversiones directas llevadas a cabo por los proveedores de capital extranjeros. La diversidad de sistemas tributarios existentes en las economías de América Latina, a la hora de gravar los retornos a las inversiones llevadas a cabo tanto por los inversionistas internos como extranjeros, establece una cuña entre el rendimiento bruto procedente de la inversión y el rendimiento neto después de impuestos que afluye a los accionistas propietarios del capital invertido. Si este efecto puede resultar crucial en el ámbito de las inversiones llevadas a cabo por los inversores nacionales en sus propias economías, cuando se consideran las inversiones transfronterizas, procedentes de la aportación de capitales de inversión por parte de inversores extranjeros, el asunto adquiere una complicación adicional.

Una de las soluciones clásicas adoptadas por los países, con objeto de evitar la posible aparición de la doble imposición, como consecuencia de la existencia de doble gravamen sobre las rentas de inversión en el caso de las operaciones transfronterizas, ha consistido en la firma de Convenios de Doble Imposición, con el objetivo de compartir el producto de los gravámenes aplicados por cada uno de los socios del Convenio a las rentas de inversión, estableciendo en el mismo un acuerdo jurídico sobre el reparto de las potestades tributarias entre las dos partes contratantes.

De esta manera, los Convenios de Doble Imposición, pretenden convertirse en un importante instrumento normativo que facilite el flujo de inversiones transfronterizas entre las diversas economías. Si bien, lo anterior resulta cierto, en el caso de que los flujos de inversión transfronteriza tengan un carácter simétrico, como en el caso de aquellas economías signatarias del Convenio con niveles de desarrollo parecido, la situación dista de ser equivalente, en el caso de economías con distintos niveles de desarrollo económico. No obstante lo anterior, las economías en desarrollo, en el ámbito de sus estrategias nacionales de atracción de la IED, consideran que la firma de CDI con las economías desarrolladas, constituye un determinante adicional que añadir a la lista de determinantes anteriores, enviando una señal clara sobre sus intenciones de convertirse en zonas de localización preferente de la IED.

Este estudio exploratorio, cuyo objetivo principal es analizar el posible impacto de los Convenios de Doble Imposición en la atracción de la Inversión Extranjera Directa, centrándose en el caso de las economías de América Latina, pretende ayudar al lector a comprender mejor los diversos mecanismos que lleva aparejados la IED.

En primer lugar, el estudio pasa revista a los conceptos de IED, analizando sus principales modalidades y componentes. Más adelante, se analizan los principales factores de la contribución de la IED al desarrollo y se analizan las principales tendencias observadas en los flujos de IED que han afectado a las economías de América Latina en los últimos años.

En segundo lugar, el estudio analiza los aspectos principales que pueden llegar a determinar la localización de la IED en las economías en desarrollo. Para ello, se lleva a cabo un análisis del marco conceptual y, en un primer momento, se analizan los principales determinantes, de carácter económico, que pueden ser capaces de atraer los flujos de IED a una determinada economía. En el siguiente apartado, se toma nota de otro tipo de determinantes, esta vez de carácter normativo, que afectan a la IED. En este caso, se trata de analizar las posibilidades que pueden brindar los denominados Acuerdos Internacionales sobre Inversión, en sus más variadas facetas, en la atracción de la IED hacia las economías en desarrollo. En general, este tipo de acuerdos intentan añadir componentes importantes a los denominados determinantes institucionales y a las políticas nacionales sobre IED, tratando de hacer que las economías en desarrollo resulten más atractivas para los inversores extranjeros, estableciendo mecanismos de seguridad jurídica, transparencia, estabilidad y previsibilidad del marco institucional para la inversión. Fundamentalmente, en este apartado se analizan los denominados Tratados Bilaterales de Inversión y los Acuerdos de Inversión y Comercio Preferencial. A continuación, se introduce la fiscalidad y se analizan los principales canales de influencia de la misma sobre la IED.

En tercer lugar, se pasa revista a los principales Modelos económicos que tratan de establecer una relación relación entre la fiscalidad y la IED. Posteriormente, el estudio se centra en el análisis del papel de los CDI para atraer la IED, donde se introducen, en primer lugar, algunos conceptos básicos sobre fiscalidad internacional, analizándose los posibilidades de los CDI como instrumento de atracción de la IED, introduciéndose, asimismo, determinados aspectos relacionados con la planificación fiscal agresiva y destacándose la importancia del intercambio de información tributaria, como mecanismo para evitar la evasión fiscal.

En el punto final, el estudio se centra en el análisis empírico de la red de CDI existente en la región de América Latina y Caribe, tomando en cuenta los principales desarrollos observados en el tiempo y llevándose a cabo un análisis detallado de los CDI existentes en la zona, analizándose, asimismo, la red de CDI existentes para cada uno de las economías objeto de análisis.

Conviene destacar el hecho del carácter eminentemente económico de este estudio exploratorio. Para ello, en cada uno de los capítulos de este estudio exploratorio, se ha tenido cuidado de incluir, al final del análisis teórico, un examen de la literatura empírica sobre las potenciales relaciones de causalidad o correlación existente entre la IED (variable exógena), y todos y cada uno de los factores determinantes de carácter económico y normativos (variables endógenas), procedentes de los modelos econométricos utilizados por los investigadores en esta materia. En este sentido, el estudio pone a disposición del lector una serie de argumentos, de base empírica, que, sin duda, van a permitirle comprender mejor el estado del arte actual en la, sin duda, complicada relación entre el impacto de los principales determinantes en los procesos de atracción de la IED por parte de las economías en desarrollo, fundamentalmente, en el caso de los CDI.

1. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Introducción

Este capítulo, está dedicado al análisis de la Inversión Extranjera Directa. En el punto 1.1, se analizan determinados aspectos relativos al concepto de IED y de sus principales componentes, estableciéndose una distinción entre las diferentes modalidades de IED. El punto 1.2, se centra en el examen de la contribución de la IED al desarrollo económico de los países, principalmente de las economías en desarrollo, para lo cual se lleva a cabo un análisis de la literatura en relación los efectos de la IED sobre el crecimiento económico de este tipo de economías, en base a sus principales componentes. Este punto finaliza con una serie de conclusiones y recomendaciones sobre la IED y el desarrollo económico, a lo que se añade un contraste de hechos sobre los efectos producidos por la IED en las economías de América Latina.

En el punto 1.3 de este capítulo, se pasa revista a las principales tendencias en el desarrollo de los flujos de la IED mundial, centrándose el estudio en los datos referidos a las economías latinoamericanas, llevándose a cabo un desglose entre las tres principales subzonas que componen la región: América del Sur, Centroamérica y el Caribe.

1.1. Concepto, principales componentes y modalidades de IED

1.1.1. Definiciones de la IED

La inversión extranjera directa (en adelante, IED), según todos los analistas, constituye un elemento clave en la evolución de los procesos de integración económica internacional, a la que también se hace referencia en la literatura bajo el término de globalización. A diferencia del comercio, el otorgamiento de licencias de explotación o las inversiones de cartera, la IED es un instrumento que permite establecer vínculos directos, estables y de larga duración entre distintas economías. La IED, normalmente, entraña la participación de un considerable número de bienes y recursos que deben coordinarse y administrarse entre los países, con objeto de satisfacer requisitos tales como un cierto nivel de rentabilidad sostenible y la existencia de ratios aceptables de riesgo y rentabilidad, para que la IED tenga éxito.

Sobre la base de la existencia de un entorno político adecuado en las economías receptoras, los flujos de IED pueden ser utilizados como un instrumento importante para el desarrollo económico de estas economías, mejorando la competitividad de las empresas participantes en este flujo dual de capital inversor. En particular, la IED tiende a fomentar la transferencia de tecnología y el “know-how” entre las diversas economías participantes. La IED, también ofrece a las economías receptoras una oportunidad para mejorar la promoción de sus productos en los mercados internacionales. Asimismo, además de producir un impacto positivo en el desarrollo del comercio internacional, la IED se constituye en una fuente importante de capital para las economías receptoras.

Pese a tratarse de un fenómeno de carácter histórico, la IED, en las últimas décadas, se ha convertido en una parte muy importante de un sistema económico internacional abierto y un importante catalizador del desarrollo económico. Los datos, que posteriormente se analizan, muestran importantes incrementos de la IED, tanto en sus cuantías, como en el número de transacciones económicas, así como una creciente diversificación geográfica y por sectores de actividad económica de las empresas. Sin duda, las empresas transnacionales (en adelante, ETN), son los sujetos con un mayor peso específico en este tipo de actividades transfronterizas, aunque en los últimos años también se observa un incremento importante del peso de las PYME y de otro tipo de instituciones en su participación en la IED.

La IED es un tipo de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía (el inversor directo), en una empresa (la empresa de inversión directa), residente en una economía diferente de la del inversor directo, con el objetivo de establecer un vínculo duradero.

El objetivo primordial del inversor directo es establecer una relación estratégica a largo plazo con la empresa de inversión directa, con objeto de garantizarse un nivel de influencia significativo en la gestión de la empresa de inversión directa. Disfrutar de una participación de, al menos el 10%, en el poder de voto de la empresa de inversión directa, constituye una evidencia suficiente de ese “interés duradero”. De esta manera, los objetivos de la inversión directa son diferentes de los de la inversión de cartera, siendo esta última una inversión a través de la cual los inversores no desean ejercer ningún tipo de influencia en la gestión de la empresa.

Por su propia naturaleza, la IED tiende a fomentar vínculos económicos estables y duraderos entre los países, facilitando a los inversores directos de las economías inversoras el acceso directo a las unidades de producción (empresas) de las economías de destino de la inversión (es decir, de los países en los que residen dichas unidades). Con un marco político adecuado, la IED proporciona ayuda a los países receptores, a través del desarrollo de sus empresas locales, fomenta el comercio internacional, favoreciendo el acceso a los mercados y contribuye a la transferencia de tecnología y de experiencia. Como veremos más adelante, además de su impacto directo, la IED también incide sobre el desarrollo de los mercados laborales y financieros e influye en el desarrollo económico, a través de los denominados efectos de arrastre/diseminación (efectos spillover), que, en adelante, serán denominados como efectos indirectos.

Los flujos de IED incluyen el capital social aportado (ya sea de forma directa o a través de otras empresas relacionadas), por un inversionista extranjero directo a una empresa de inversión extranjera directa, o el capital recibido de una empresa de inversión extranjera directa por un inversor extranjero directo. La IED tiene tres componentes: el capital social, las utilidades reinvertidas y los préstamos entre compañías.

- El capital social comprende la adquisición de participaciones, por parte del inversor extranjero directo, en una empresa residente en un país distinto del inversor extranjero directo.
- La reinversión de utilidades incluye las participaciones en los beneficios no distribuidos como dividendos por las filiales (en proporción al grado de participación directa en el capital) o las ganancias no remitidas al inversionista directo, que son reinvertidas por las filiales.
- Los préstamos entre compañías hacen referencia a las operaciones de préstamo a corto o a largo plazo llevadas a cabo entre los inversores directos, normalmente las empresas matrices y las filiales.

Por otra parte, el denominado acervo de IED, constituye el valor de la participación en el capital y las reservas (incluyendo los beneficios retenidos), más el endeudamiento neto de las filiales que resulta atribuible a la empresa matriz.

Las empresas de inversión directa son sociedades que se denominan subsidiarias, cuando disponen de más del 50% del poder de voto, o asociadas, cuando tienen una participación de entre el 10% y el 50%. También puede tratarse de cuasi sociedades, como en el caso de las sucursales, que son propiedad al 100% de sus respectivas matrices.

Llevar a cabo un análisis periódico de las tendencias y de la evolución de la inversión directa es importante. La identificación de la fuente y del destino de dichas inversiones resulta un tema prioritario, que permite conocer la propia dinámica de la IED. La identificación de los países y de las ramas de actividad económica, tanto en el caso de las inversiones de la economía receptora, como de dicha economía en el exterior, resulta crucial para la mayoría de estos análisis. De la misma forma, resulta importante el poder identificar los diversos componentes de la IED, en base a los distintos tipos de inversión, ya que es probable que las distintas clases de IED, (de fusiones y adquisiciones, creación de nuevas empresas), produzcan efectos diferentes en la economía receptora. Este análisis, centrado en las economías de América Latina y Caribe, será llevado a cabo más adelante, con el objetivo de proporcionar los datos más importantes, así como las tendencias de la dinámica de la IED que afecta a estas economías.

Como se ha indicado anteriormente, la principal motivación del inversor directo consiste en ejercer un cierto nivel de influencia sobre la gestión de su empresa de inversión directa, aunque esto no signifique siempre ejercer el control sobre las empresas. En muchos casos, la relación suele ser lo suficientemente fuerte, como para que el inversor directo controle la empresa de inversión directa. El objetivo de disponer de un grado de influencia significativo o de intentar controlar una empresa es el factor subyacente que

establece una clara diferencia entre la IED y las inversiones de cartera transfronterizas. Por su propia naturaleza, las relaciones inversión directa suelen llevar implícitas la existencia de relaciones financieras y de transferencia de tecnología, duraderas y estables, con el objetivo de maximizar la producción y las ganancias derivadas de la empresa transnacional (en adelante ETN) en el tiempo.

1.1.2. La relación de IED

Las ETN suelen disponer de complejas estructuras de grupo, incluyendo una serie de inversores directos y de empresas de inversión directa. Un inversor directo puede ser la primera empresa en la cadena de inversión, es decir, la matriz de control final (MCF), o bien una matriz intermedia de una empresa. Un inversor directo puede ser matriz de una empresa no residente y, al mismo tiempo, puede ser una empresa de inversión directa o una empresa hermana (es decir, con una relación indirecta de tipo horizontal) de otra empresa no residente. Esto implica que la empresa inversión directa puede ser, a su vez, inversor directo y viceversa. No obstante, en cualquier caso, sólo puede existir una empresa controladora final, la denominada MCF, que se encuentra en la cúspide de la cadena de propiedad y, por tanto, no es controlada por ninguna otra entidad.

Las empresas de inversión directa pueden adoptar muchas formas legales, pero siempre se trata de sociedades, es decir, empresas constituidas legalmente, con personalidad jurídica propia, o cuasi sociedades (empresas no constituidas como sociedad y que operan de manera separada de sus propietarios). Una empresa de inversión directa puede ser una filial (una empresa controlada, que es más del 50% propiedad de su inversor directo inmediato); una empresa asociada (en la que el porcentaje de propiedad, en manos de su inversor directo inmediato, se encuentra entre el 10% y el 50%), o una sucursal (una cuasi sociedad). Por otra parte, las empresas entre las que no existe una relación de inversión directa, pero que están influidas directa o indirectamente en la jerarquía de propiedad por una misma empresa (que debe ser inversor directo en, al menos una, de ellas) se denominan empresas hermanas.

1.1.3. Territorio económico y concepto de residencia

El concepto de residencia es un elemento fundamental de la inversión directa, pues mide las inversiones transfronterizas entre residentes de dos o más territorios económicos. La IED incluye las transacciones/posiciones entre una unidad institucional residente y una no residente, pero excluye todas las transacciones/posiciones entre unidades que son residentes de la misma economía.

El concepto de residencia, en la definición marco de la OCDE, es idéntico al adoptado por el Sistema de Cuentas Nacionales y del Manual de Balanza de Pagos. La residencia de una entidad económica o de una unidad institucional, se atribuye al territorio económico con el que está más estrechamente vinculada.

La inversión directa incluye una transacción de capital inicial (que cumple con el umbral del 10%) y todas las transacciones y posiciones financieras posteriores entre el inversor directo y la empresa de inversión directa, al igual que todas aquellas transacciones y posiciones de IED, que tengan lugar entre otras empresas afiliadas o empresas hermanas, constituidas como sociedad o no, definidas de acuerdo con el marco. Como hemos visto anteriormente, la inversión directa no se limita a la inversión en acciones y otras participaciones de capital, también incluye los beneficios reinvertidos y la deuda entre las sociedades.

La inversión directa incluye transacciones/posiciones financieras en la economía declarante, y de la economía declarante en el exterior, entre empresas directa o indirectamente participadas, y constituidas en sociedad o no.

1.1.4. La relación inversión directa

La clasificación de las posiciones y transacciones financieras en la inversión directa, requiere que las dos unidades institucionales directamente involucradas, residan en distintas economías y que exista entre ellas una relación inversión directa. A continuación, se incluye una definición de algunos de los conceptos que van a ser utilizados a los largo de este estudio.

1.1.4.1. Inversor extranjero directo

Un inversor extranjero directo es una entidad (una unidad institucional) residente en una economía, que ha adquirido, directa o indirectamente, al menos el 10% del poder de voto de dicha sociedad, o el equivalente para una empresa no constituida como sociedad, residente en otra economía. Un inversor directo puede estar clasificado en cualquiera de los sectores económicos y puede tratarse de cualquiera de los entes siguientes: una persona, un grupo de individuos relacionados, una empresa constituida en sociedad o no, una empresa pública o privada, un grupo de empresas relacionadas, un organismo gubernamental, una sucesión, un fideicomiso u otra estructura societaria, o cualquier combinación de los elementos anteriores.

1.1.4.2. Empresa de inversión extranjera directa

Una empresa de IED, es una empresa residente en una economía, en la que un inversor residente en otra economía, posee, directa o indirectamente, el 10% o más, del poder de voto, está constituida como sociedad, o el equivalente para una empresa no constituida en sociedad.

1.1.4.3. Las filiales en la IED

Una filial es una empresa en la que un inversor posee, más del 50% de su poder de voto, es decir está controlada por el inversor.

En aquellos casos en los que un inversor y sus subsidiarias poseen, de forma conjunta, más del 50% del poder de voto en otra empresa, también se considera como filial del inversor, a efectos de la IED.

Al determinar el alcance de una relación inversión directa, el grado de influencia que se puede ejercer, a través de los vínculos de control (más del 50% del poder de voto), no disminuye con la existencia de eslabones múltiples en una cadena propiedad.

1.1.4.4. Las empresas asociadas en la IED

Una asociada es una empresa en la que un inversor posee, directamente al menos, el 10% del poder de voto y no más del 50%. Cuando un inversor y sus filiales poseen, de forma conjunta, al menos el 10% del poder de voto en una empresa, pero no más del 50%, la empresa se considera como asociada del inversor, a efectos de la IED. En los casos en los que una asociada, ya sea de manera individual o de forma conjunta con sus filiales, posee más del 50% de una empresa, se considera como asociada al primer inversor, a efectos de la IED. Para determinar el alcance una relación inversión directa, en la que están implicadas empresas asociadas, es preciso tener en cuenta que el grado de influencia que se puede ejercer, a través de un vínculo de influencia (del 10 al 50%), individual o conjuntamente, disminuye un grado. De esta forma, una empresa asociada de una filial, o de un grupo de filiales del inversor (que podría incluir al inversor), se considera como asociada del inversor, a efectos de la IED.

1.1.4.5. Empresas hermanas en la IED – relación horizontal

Una empresa residente en una economía puede estar relacionada con otra empresa residente en la misma economía, o en otra diferente, sin ser inversor directo en la otra, porque ambas se pueden encontrar, directa o indirectamente, bajo la influencia de la misma empresa en la jerarquía de propiedad. Esta “matriz común” debe ser inversor directo en, al menos, una de las empresas en cuestión. Esas empresas se pueden considerar relacionadas por medio de un vínculo horizontal que no implica una participación de capital de IED del 10% o más y se denominan empresas hermanas.

La propia OCDE identifica tres tipos principales de IED:

- La creación o ampliación de una empresa de capital propio (filial), o la adquisición de la titularidad absoluta de una empresa existente.

- La participación en una empresa nueva o existente.
- La concesión de un préstamo por un plazo superior a los cinco años.

1.1.5. Diferentes modalidades de IED

Los flujos de IED normalmente se clasifican en cuatro categorías de transacciones por cuenta de capital (comúnmente conocida como “los modos de entrada”), a saber:

- las inversiones de nueva planta ("greenfield" en la terminología anglosajona), mediante las cuales se crea una empresa, básicamente a partir de cero.
- las fusiones y adquisiciones transfronterizas significativas.
- las utilidades reinvertidas en las empresas de propiedad extranjera.
- los préstamos transfronterizos y los créditos comerciales entre empresas relacionadas.

La segunda y la cuarta categoría de transacciones, no suelen ser de gran interés, en un contexto de desarrollo económico, mientras que las utilidades reinvertidas, en ocasiones, constituyen una parte significativa de los flujos de IED entre las economías maduras. De hecho y como se verá más adelante, uno de los componentes más importantes de los flujos recientes de IED en las economías latinoamericanas se encuentra íntimamente relacionado con este tipo de transacciones de IED. A modo de ejemplo, en la tabla siguiente se muestran los datos correspondientes a los principales componentes de los flujos de IED en los diversos países de la región para los que se dispone de datos.

Tabla 1
Ingresos netos de IED en América Latina y Caribe, por componente, 2005 – 2011 (millones de dólares)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina							
Aportaciones de capital	3.813	1.939	2.297	3.839	2.133	2.298	3.984
Préstamos entre compañías	296	490	2.126	5.491	-1.010	2.484	1.045
Reinversión de utilidades	1.156	3.108	2.050	396	2.894	2.273	2.214
Brasil							
Aportaciones de capital	15.045	15.373	26.074	30.064	19.906	40.117	54.783
Préstamos entre compañías	21	3.450	8.510	14.994	6.042	8.390	11.877
Reinversión de utilidades
Chile							
Aportaciones de capital	781	1.980	2.622	7.775	1.905	4.854	5.479
Préstamos entre compañías	-223	-1.697	-232	1.146	463	2.655	2.231
Reinversión de utilidades	6.539	7.143	10.182	6.597	10.519	7.863	9.589
Ecuador							
Aportaciones de capital	119	136	151	229	278	265	176
Préstamos entre compañías	-26	-260	-368	479	-213	-320	8
Reinversión de utilidades	400	395	411	298	256	213	202
Guatemala							
Aportaciones de capital	18	87	260	197	94	265	226
Préstamos entre compañías	118	-21	-30	75	19	-26	53
Reinversión de utilidades	372	526	515	482	488	568	705

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Honduras							
Aportaciones de capital	163	103	284
Préstamos entre compañías	12	255	56
Reinversión de utilidades	348	440	674
México							
Aportaciones de capital	12.943	6.082	17.135	11.660	7.494	13.555	8.043
Préstamos entre compañías	7.399	6.175	6.099	7.710	4.214	4.001	3.760
Reinversión de utilidades	4.032	7.750	8.080	7.519	4.251	2.652	7.637
Panamá							
Aportaciones de capital	755	881	898	931	1.025
Préstamos entre compañías	342	146	105	540	426
Reinversión de utilidades	802	1.170	257	879	1.338
Paraguay							
Aportaciones de capital	47	60	43	20	173	-10	135
Préstamos entre compañías	3	-11	129	132	-102	128	171
Reinversión de utilidades	-15	46	30	57	23	110	-158
Perú							
Aportaciones de capital	-145	874	733	2.981	1.531	1.533	270
Préstamos entre compañías	-	240	924	656	-906	64	2.403
Reinversión de utilidades	2.724	2.353	3.835	3.287	4.951	5.731	4.986
Uruguay							
Aportaciones de capital	231	576	550	1.012	1.059	1.429	1.563
Préstamos entre compañías	484	699	448	540	104	276	102
Reinversión de utilidades	133	219	331	554	457	778	862
Venezuela							
Aportaciones de capital	502	-134	-1.004	490	-3.239	-1.182	-673
Préstamos entre compañías	2.086	1.949	1.694	1.116	1.118	1.828	3.345
Reinversión de utilidades	1	-2.323	930	-411	-415	563	2.630

Fuente: CEPAL, La IED en América Latina y Caribe 2011, Mayo 2012

Los beneficios potenciales de la IED, resumidos anteriormente, se aplican, en principio, a toda la IED, independientemente de los modos de entrada. Sin embargo, los gobiernos de los países en desarrollo suelen expresar una mayor preferencia por las inversiones de nueva planta sobre los otros tipos de inversión y, en algunos casos, manifiestan su inquietud por los efectos de las fusiones y adquisiciones provenientes del exterior. Este escepticismo persistente hacia la adquisición de empresas nacionales por parte de inversores extranjeros, en general, tiene raíces políticas y económicas.

En base a estrictos términos políticos, a las autoridades de la economía receptora de la inversión extranjera, les resulta fácil convencer a su electorado de las ventajas de la inversión en nuevas instalaciones, mientras que la adquisición, por parte de extranjeros, de empresas nacionales arraigadas, a menudo, suelen generar amplios niveles de animosidad.

1.2. La contribución de la IED al desarrollo

1.2.1. Contribución al desarrollo de la IED

Las economías en desarrollo consideran a la IED como una fuente de progreso económico, modernización, crecimiento económico y mayores niveles de empleo. En virtud de lo anterior, desde hace ya bastante tiempo estas economías han tendido a liberalizar sus regímenes de IED y a diseñar determinadas políticas, que les permitan atraer dicha IED. Al mismo tiempo, estos gobiernos también han tratado de solventar determinados problemas de sus economías, con objeto de maximizar los beneficios de la presencia extranjera.

Los beneficios globales de la IED para las economías en desarrollo suelen estar bien documentados en la literatura. En un principio, si la economía receptora de la IED, aplica una serie de políticas públicas apropiadas y dispone de un determinado nivel de desarrollo, la IED tiende a promover un efecto de diseminación tecnológica, de mejora del capital humano, de contribución a la integración comercial internacional y de ayuda a la creación de un entorno empresarial más competitivo, mejorando sensiblemente el desarrollo de las empresas locales, según se indica en la mayor parte de los estudios.

Estas son las principales conclusiones de un Informe preparado por la OCDE, en el año 2002¹. Dicho Informe se centra, principalmente, en los efectos producidos por la IED sobre el crecimiento económico, como la herramienta más potente para la eliminación de la pobreza y en otros determinados procesos generadores de bienestar, así como en el análisis de los posibles canales, a través de los cuales se producen dichos efectos.

El Informe no sólo analiza los efectos positivos de la IED sobre el desarrollo, sino que también tiene en cuenta la existencia de determinados problemas (costes) que, potencialmente, pueden llegar a afectar a los países receptores de la IED. Estos potenciales problemas son los siguientes:

- el deterioro de la balanza de pagos, cuando los beneficios del IED son repatriados, aunque estos tiendan a equilibrarse como consecuencia de la nueva IED entrante.
- la posible falta de vínculos de la IED con las comunidades locales.
- los potenciales efectos perniciosos de la IED sobre el medio ambiente, en el caso de industrias extractivas y pesadas.
- Las posibles alteraciones sociales que se pueden producir como consecuencia de un incremento del nivel de comercialización, en los países de bajo nivel de desarrollo.
- los efectos sobre la competitividad en los mercados nacionales del país receptor.
- El posible aumento de la dependencia económica, frente a la posible pérdida de soberanía política.

1.2.2. La IED y el crecimiento económico

El Informe de la OCDE manifiesta que “más allá del estímulo macroeconómico inicial proporcionado por la inversión real, la IED influye en el crecimiento económico, aumentando la productividad total de los factores y, de forma más general, en la eficiencia en la utilización de los recursos de la economía receptora”. Toda esta dinámica se produce a través de los tres siguientes canales:

- los vínculos existentes entre la IED y los flujos de comercio exterior.
- los denominados efectos indirectos y otros tipos de externalidades en el sector empresarial del país receptor.
- el impacto directo sobre determinados factores estructurales en el país receptor.

Mientras que la presencia de un impacto adicional sobre el crecimiento económico procedente de la IED se encuentra ampliamente aceptada, la magnitud de este impacto resulta menos clara. La IED tiende a contribuir al aumento de la productividad de los factores y al incremento de la renta en las economías

¹ *FDI for Development, Maximizing Benefits, Minimising Costs, OECD 2002.*

receptoras, en una mayor proporción que la inversión interna. En algunos casos, la afluencia de capitales externos puede servir para alimentar la propia inversión interna de las economías receptoras o, por el contrario, producir un “efecto expulsión²” de la misma. Existen algunas evidencias empíricas de ambos efectos, aunque se piensa que el efecto neto final sigue siendo beneficioso pues, incluso cuando se produce una sustitución de la inversión interna, se liberan determinados recursos de capital internos, que pueden ser encauzados hacia otros objetivos de inversión.

Aunque esto pueda resultar cierto para determinadas economías con un cierto nivel de desarrollo, esta no parece ser la tónica dominante pues, en el caso de las economías con menor nivel de desarrollo, parece existir, a priori, un determinado “umbral de externalidades”. Estas economías necesitan haber alcanzado un cierto nivel (umbral) de desarrollo en sectores como la educación, la tecnología, la infraestructura y la salud, para que sean capaces de beneficiarse de la presencia extranjera en sus mercados. Asimismo, la existencia de mercados financieros poco desarrollados puede también impedir a una determinada economía el poder explotar los beneficios de la IED. La participación de los inversores extranjeros en la infraestructura física y en los sectores financieros (sujeto a los marcos normativos adecuados) puede ayudar en a paliar estas carencias.

1.2.2.1. Efectos de la IED sobre el comercio y la inversión

De nuevo, la evidencia empírica de los efectos de la IED sobre el comercio exterior de los países receptores difiere de forma significativa entre países y sectores económicos. Parece existir un consenso creciente, en relación al comercio, en que el principal beneficio que puede producir la IED a las economías en desarrollo, se produce a largo plazo pues, a través de los flujos de IED, la economía receptora se va integrando cada vez más en la economía mundial, como consecuencia de la aparición de unos mayores niveles de importaciones y exportaciones.

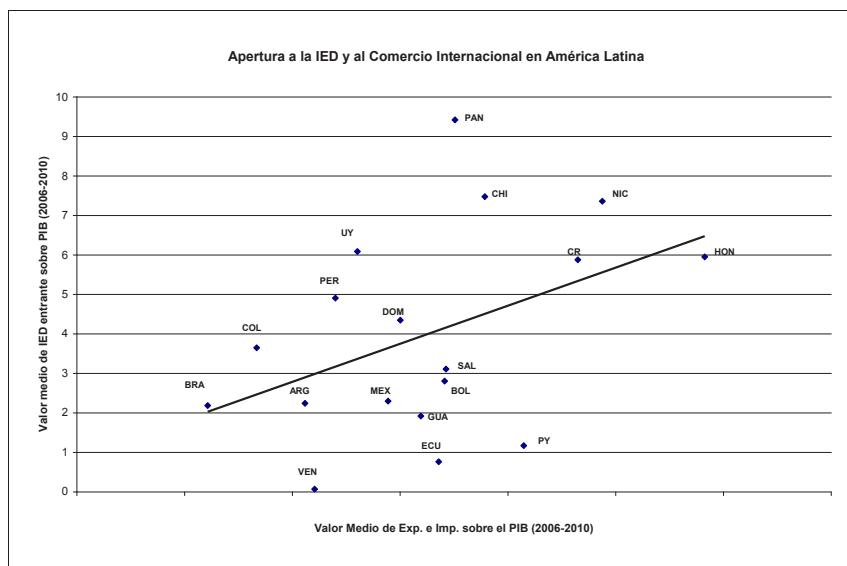
Es decir, la OCDE indica que, en un marco de ampliación de las operaciones transfronterizas, “el comercio y la inversión parecen actuar como unos canales que se retroalimentan”. En otras palabras, la IED y el aumento del grado de integración de una determinada economía en el comercio internacional, parecen caminar en paralelo, lo cual tiene su reflejo en la existencia una mayor integración vertical y en el establecimiento de redes de distribución transnacionales. Esto, en opinión de la OCDE, lleva a una conclusión política importante: “la capacidad de una economía en desarrollo para atraer la IED está influida, significativamente, por el acceso posterior de la participante en las actividades de importación y exportación”. Corolario de lo anterior es que, “las potenciales economías receptoras de IED, deberían desarrollar unas políticas públicas de apertura al comercio internacional, como un valor central en sus estrategias para beneficiarse de la IED. Por otro lado, cuando las economías desarrolladas imponen restricciones a las importaciones procedentes de las economías en desarrollo, están, asimismo, coartando la capacidad de estas últimas para atraer la IED”. Por tanto, resulta importante resaltar el resultado anterior, pues de nada sirve que las economías en desarrollo impulsen por sí mismas políticas de apertura comercial si, en el otro lado de la balanza, las economías desarrolladas o determinadas instituciones supranacionales, que incluyen en su seno a las anteriores economías, establecen límites y restricciones que, sin duda, van a limitar los esfuerzos llevados a cabo por las primeras.

De esta manera, para las economías receptoras, parece importante diseñar una estrategia de atracción de la IED, “mediante la introducción de políticas de liberalización del comercio regional y de integración”. Esta recomendación, que puede parecer importante para los países de la región de América Latina y Caribe, veremos posteriormente como ha sido objeto de críticas.

El siguiente gráfico nos muestra la relación existente entre el nivel del IED entrante, en relación al PIB de la economía receptora y el grado de apertura de dicha economía, medido a través del total de las exportaciones e importaciones sobre el PIB, para diversos países de América Latina y el Caribe, en los últimos años.

2 Efecto “crowding-out”, en la terminología anglosajona.

Gráfico 1
Apertura a la IED y al comercio internacional en diversos países de América Latina y Caribe en los últimos años



En aquellos aspectos relativos a la exportación, la OCDE afirma que: “La capacidad de la IED para contribuir al desarrollo de las capacidades de exportación de las economías en desarrollo depende del contexto”, y sitúa a las “zonas francas” como un herramienta “para lograr una mayor integración en el comercio mundial”, aunque también lanza un aviso acerca de sus costes. Los ejemplos más claros de cómo la IED puede ayudar a las exportaciones surgen en el caso de las economías en desarrollo que disponen de recursos naturales o de su localización geográfica. Cada vez se presta más atención a medidas destinadas a aprovechar los beneficios de la IED, con el objetivo de lograr una mayor integración de las economías receptoras en los flujos de comercio internacional, a través de las denominadas “zonas francas”, que atraen una determinada atención en la literatura. Estas “zonas francas”, normalmente, contribuyen a un incremento de las exportaciones e importaciones de las economías en desarrollo, aunque algunas veces, estas “zonas francas” puedan causar problemas al tesoro público o crear desigualdades entre las empresas extranjeras y las nacionales, además de provocar una posible guerra internacional de ofertas, con objeto de atraer “zonas francas” a sus jurisdicciones.

Por el contrario, “la IED, en general, no se considera una herramienta adecuada para las estrategias de sustitución de importaciones”, pues, aunque en principio, la IED tiende a inducir un aumento de las importaciones, estas se van reduciendo, tan pronto como las empresas locales adquieren las habilidades necesarias para actuar como subcontratistas de las empresas transnacionales que acceden a la economía.

1.2.2.2. La IED y la transferencia de tecnología

La OCDE afirma que, “la transferencia de tecnología constituye, quizás, el canal más importante, a través del cual, la presencia de empresas extranjeras puede generar externalidades positivas en la economía de un país receptor en desarrollo”. Las ETN, como sujetos principales de las actividades de I+D, por lo general proporcionan transferencias de tecnología a las economías en desarrollo a través de sus actividades de IED, por lo que estas últimas disponen de un determinado potencial para producir una diseminación tecnológica. Sin embargo, también se advierte que, “la forma mediante la cual las empresas multinacionales facilitan dicho efecto diseminación, varía según el contexto y los sectores”. Esta transferencia de tecnología y su difusión suele llevarse a cabo, a través de los cuatro canales interrelacionados siguientes:

-
- el establecimiento de vínculos verticales con los proveedores o clientes de los países de acogida.
 - los vínculos horizontales con las empresas competidoras o complementarias de la misma industria.
 - las migraciones de mano de obra cualificada.
 - la internacionalización de la I+D.

La evidencia sobre los efectos positivos parece ser más fuerte, “en el caso de los vínculos verticales, en particular, los vínculos "hacia atrás" con los proveedores locales de los países en desarrollo”, pues las ETN suelen prestar asistencia técnica y capacitación, lo que eleva la calidad de los productos de los proveedores. Por el contrario, “la importancia de los vínculos horizontales sigue siendo objeto de debate”, pues, normalmente, las empresas extranjeras tratan de evitar cualquier tipo de diseminación tecnológica hacia sus competidoras directas en el país anfitrión de la IED. También parecen existir evidencias de que “la diseminación tecnológica horizontal se produce entre aquellas empresas que operan en sectores no relacionados”.

En cualquier caso, en lo que si se muestra de acuerdo la OCDE es que “el efecto sobre el crecimiento económico depende de la "pertinencia" de las tecnologías extranjeras y del nivel tecnológico básico del país de acogida”, enfatizando el hecho de que “para que una transferencia de tecnología pueda generar externalidades en la economía de acogida, las tecnologías deben ser relevantes para el sector empresarial en su conjunto de ese país y no sólo para la empresa que las recibe en primer lugar”, lo que lleva implícito que el nivel tecnológico del sector empresarial de la economía de acogida resulte fundamental y que “la brecha tecnológica entre las empresas nacionales y las extranjeras no sea muy amplia”, con objeto de que la IED tenga un impacto más efectivo que el de la inversión interna, sobre la productividad de los factores.

1.2.2.3. La IED y la mejora del capital humano

En este aspecto, “el principal impacto de la IED en el capital humano de las economías en desarrollo, se produce de forma indirecta, no a través de los esfuerzos de las empresas de inversión directa, sino como consecuencia de la existencia de políticas públicas que intentan mejorar la cualificación del capital humano del país receptor con objeto de atraer la IED”. Por tanto, la cuestión del desarrollo del capital humano está íntimamente relacionada con otras cuestiones de desarrollo más amplias.

La inversión en educación general es de suma importancia para la creación de un entorno propicio para la IED, con objeto de aprovechar al máximo las externalidades del capital humano procedentes de la presencia de empresas extranjeras. Por tanto, “cuando existe una importante “brecha de conocimiento” entre las entradas extranjeras y el resto de la economía receptora, no es probable que se produzcan efectos indirectos importantes”. Para lograr un entorno propicio para la IED, también se considera un elemento importante, la existencia de un mercado laboral, en el que los participantes dispongan de acceso a determinados niveles de seguridad y aceptación social, asunto éste, que parece ser clave para el éxito de las estrategias económicas basadas en el capital humano y que, a su vez, proporciona un entorno donde las ETN pueden operar más fácilmente aplicando las normas existentes en su país de origen y contribuyendo al desarrollo del capital humano de la economía receptora.

Mientras que el nivel de educación general de la economía receptora sigue siendo esencial, también se afirma que “la mejora del capital humano a través de las filiales extranjeras puede ser un complemento útil“. Los efectos beneficiosos sobre la formación, proporcionados por la IED, sirven de complemento, pero no sustituyen las mejoras de los niveles de capacitación de la mano de obra. Una indicación importante es que: “la presencia de empresas extranjeras proporciona un efecto demostración útil, ya que la demanda de mano de obra cualificada por parte de esas empresas ofrece a las autoridades de la economía receptora una indicación inicial de cuál es la demanda en materia de capacitación.” El reto para las autoridades nacionales radica, por tanto, en satisfacer dicha demanda de una forma adecuada, proporcionando formación de utilidad general, que no favorezca, de forma implícita, a determinadas empresas.

Aunque parece existir evidencia empírica acerca de que las ETN tienden a proporcionar una mejor formación y capacitación del capital humano que las empresas locales, no parecen existir pruebas de que ese capital humano mejor capacitado produzca derrames sobre el resto de la economía de la economía receptora. Por tanto, “las políticas para mejorar la flexibilidad del mercado laboral y fomentar el espíritu empresarial, entre otras estrategias, podría ayudar a reforzar estos efectos indirectos”.

De nuevo, parece existir una relación biunívoca entre, “los niveles de capital humano y los efectos indirectos, en el caso de transferencia de tecnología”. Se trata de dos tendencias que se retroalimentan: “los sectores tecnológicamente avanzados y las economías receptoras son más propensos a mostrar efectos indirectos del capital humano y, a su vez, las economías con un alto componente de capital humano se prestan más fácilmente a recibir las ventajas de los efectos indirectos producidos por la tecnología”. La implicación política subyacente es que “los esfuerzos para aprovechar los beneficios indirectos de la tecnología y del capital humano, podrían ganar en eficacia, cuando las políticas de mejora educativa y tecnológica se encuentran coordinadas”.

1.2.2.4. La IED y la competencia

“Tanto la IED, como la presencia de ETN, pueden ejercer una influencia significativa sobre la competencia en los mercados del país receptor. Sin embargo, como no parece existir un instrumento aceptable de medida del grado de competencia en un determinado mercado, pocas conclusiones firmes pueden destacarse de la evidencia empírica”. La presencia de empresas extranjeras puede, por una parte, contribuir al desarrollo económico, estimulando la competencia interna, lo que conduce finalmente a un mayor nivel de productividad, menores precios y una asignación de recursos más eficiente. Ahora bien, por otra parte, la entrada de empresas extranjeras también tiende a elevar los niveles de concentración en los mercados de la economía de acogida, lo que puede causar un perjuicio a la competencia. La OCDE afirma, que este riesgo se ve agravado cuando:

- la economía de acogida constituye un mercado geográfico separado.
- las barreras de entrada son altas.
- la economía receptora es pequeña.
- el participante tiene una posición importante en el mercado internacional.
- el marco legal sobre competencia de la economía de acogida es débil o se aplica débilmente.

En los últimos años, parece observarse una concentración del mercado a escala mundial, como consecuencia de las sucesivas olas de fusiones y adquisiciones que ha modificado el panorama empresarial global. Asimismo, el incremento en el número de alianzas estratégicas corporativas ha cambiado la forma en que las empresas normalmente interactúan. Habitualmente se piensa, que estas alianzas limitan la competencia directa, a la vez que generan ganancias de eficiencia, aunque no exista aún una evidencia firme sobre esto. También ha habido una ola de privatizaciones, que ha generado un nivel considerable de IED (principalmente en las economías en desarrollo y emergentes), y este hecho, también podría tener efectos importantes sobre la competencia.

La OCDE afirma que “existe evidencia empírica que sugiere que el efecto de la IED en la concentración de la economía receptora es, si cabe, más fuerte en las economías en desarrollo, que en economías más maduras”. Esto podría suponer, que la entrada de ETN en las economías menos desarrolladas puede actuar en contra de la competencia. También se indica que: “mientras existe una evidencia amplia sobre el aumento de los niveles de productividad, derivado de la entrada de las ETN entre los operadores tradicionales de la economía de acogida en los países desarrollados, la evidencia de los países en desarrollo es más débil”. Cuando se produce este efecto indirecto, la magnitud y la dispersión de sus efectos están vinculados positivamente a los niveles vigentes de la competencia.

No obstante lo anterior, ese supuesto aumento de la concentración no parece llegar a niveles que den lugar a preocupación inmediata sobre la competencia, según afirma la OCDE, puesto que, “el impacto directo de la creciente concentración en la competencia, parece variar por sector y país de acogida” y, además, “si las barreras de entrada y salida son bajas, o los consumidores están en una buena posición para protegerse de la subida de los precios”.

De nuevo, el bálsamo que parece evitar la existencia de determinadas estrategias contrarias a la competencia, consiste en “la apertura al comercio exterior y el reforzamiento de las normas nacionales de competencia”. Si bien, puede resultar económicamente deseable para una economía receptora que determinadas empresas extranjeras competitivas puedan reemplazar a las empresas nacionales menos productivas, se deben mantener políticas para mantener un saludable grado de competencia. Podría

decirse, que “la mejor manera de lograr esto es, mediante la expansión del “mercado relevante”, a través del aumento del nivel de apertura de la economía del país receptor al comercio internacional”. Además, en el caso de las fusiones y adquisiciones, cuando se analiza la posible existencia de abusos de mercado, “debe hacerse más hincapié en la protección de la competencia que en la de los competidores”, puesto que las políticas de competencia modernas se centran en la eficiencia y en la protección de los consumidores y, por tanto, “cualquier otro enfoque distinto puede conducir a que la política de competencia quede reducida a una política industrial fallida, a la hora de ofrecer beneficios a largo plazo para los consumidores”.

1.2.2.5. La IED y el desarrollo empresarial

“La IED aporta un potencial significativo de impulso al desarrollo empresarial en las economías de acogida”. En el caso de la adquisición de una empresa local por parte de una ETN, se producen sinergias dentro de la empresa multinacional adquirente, a la vez que se aumenta la eficiencia y se reducen los costes de la empresa objetivo, independientemente del posible desarrollo de nuevas actividades. Este aumento de eficiencia del sistema empresarial de la economía de acogida, también se puede producir en el caso de empresas no relacionadas, a través de los posibles efectos demostración y arrastre, ya analizados anteriormente, en el caso de la tecnología y el capital humano. “La evidencia disponible apunta a mejoras significativas en eficiencia económica, en el caso de las empresas adquiridas por las ETN, aunque en grados que varían por país receptor. La evidencia más fuerte de mejora, se encuentra las industrias con economías de escala. En este caso, la inclusión de una empresa individual en una entidad mayor, por lo general, da lugar a importantes ganancias de eficiencia”.

Normalmente, las adquisiciones llevadas a cabo por empresas extranjeras suelen producir múltiples cambios en la gestión y en la dirección de la empresa. “En la medida en que las prácticas de las empresas extranjeras sean superiores a las que prevalecen en la economía del país receptor, esto puede aumentar la eficiencia empresarial como algunos estudios empíricos han demostrado”. Sin embargo, en la medida en que las competencias específicas de cada país se constituyan en un activo para los administradores de las filiales, “las empresas multinacionales deben esforzarse por alcanzar una combinación óptima de gestión local y extranjera”.

La privatización de los servicios públicos en los países en desarrollo, a veces ha dado lugar al surgimiento de problemas relacionados con la salvaguardia de la competencia. Se trata de un asunto sensible, pues estas empresas, a menudo, suelen disfrutar de una situación monopólica previa a su privatización. La OCDE afirma que, “la mejor estrategia de privatización consiste, sin duda, en vincular la privatización con una apertura de los mercados a una mayor competencia”. Sin embargo, cuando la entidad privatizada permanece sin reestructurar antes de la privatización, “las autoridades locales intentan, a menudo, atraer a los inversores extranjeros, con la promesa de mantenerla fuera de la competencia, durante un período determinado”. En este caso, existe aún una mayor necesidad de proporcionar un marco regulatorio interno independiente.

En definitiva, “el panorama de los efectos de la IED sobre la reestructuración de las empresas parece ser bastante positivo, puesto que los inversores parecen haber situado sus objetivos en aquellas empresas con un determinado potencial para lograr un mayor nivel de eficiencia. Sin embargo, desde una perspectiva política, esto sólo debería tener importancia, siempre y cuando los inversionistas extranjeros se diferencien de los inversores nacionales en su capacidad o voluntad para mejorar la eficiencia y aprovechar las nuevas oportunidades de negocio. “Las autoridades que desean mejorar la eficiencia económica de sus sectores empresariales nacionales, disponen, por tanto, de incentivos para fomentar la IED, como un vehículo para la reestructuración de las empresas.”

1.2.2.6. La IED y los intereses medioambientales y sociales

“La IED dispone de un potencial de generación de beneficios sociales y medioambientales en los países receptores, a través de la difusión de buenas prácticas y tecnologías, no sólo dentro de las ETN, sino también a través, de su posterior diseminación en las empresas nacionales”. Este sería el lado beneficioso de la IED, pues la OCDE también avisa que existe el riesgo “de que las empresas de propiedad extranjera puedan utilizar la IED para exportar determinadas producciones, no permitidas ya en sus países de origen”.

En este caso, sí las autoridades del país anfitrión están muy dispuestas a atraer la IED, podría producirse un riesgo de reducción o congelación del marco regulatorio, con objeto de atraer la inversión. Si bien, en este caso, la responsabilidad última recae, en gran medida, en las autoridades de la economía anfitriona, la OCDE indica que “la IED tiene un gran potencial para beneficiar el medio ambiente, al menos, cuando las políticas medioambientales de esta economía sean las adecuadas”, aunque puedan existir ejemplos de lo contrario, especialmente en determinados sectores e industrias.

Pese a que existe poca evidencia del hecho de que las empresas multinacionales induzcan a los países de acogida a debilitar sus normas ambientales, “los estudios empíricos han encontrado poco apoyo sobre la afirmación de que los esfuerzos de los responsables políticos por atraer la IED, pueden conducir a “paraísos de contaminación” o una “carrera hacia el fondo”. La posibilidad de un “congelamiento regulatorio”, sin embargo, es más difícil de refutar por la falta de un escenario contra factual. Al parecer, “los costes de cumplimiento medioambiental son bastante limitados, mientras que, por el contrario, los costes para la reputación de la empresa que intenta evitarlos, es muy grande. La evidencia que apoya este argumento parece depender del nivel de riqueza y del grado de preocupación ambiental existente en los países de origen de las ETN.

Aunque la evidencia empírica sobre las consecuencias sociales de la IED está lejos de ser abundante, con carácter general, la OCDE apoya la idea de que “la inversión extranjera puede ayudar a reducir la pobreza y a mejorar las condiciones sociales”, ya que parecen existir efectos positivos sobre el crecimiento económico y que los efectos más beneficiosos se producen cuando la IED se emplea “como una herramienta para desarrollar industrias intensivas en trabajo” y cuando esta IED se encuentra anclada “en la adhesión de las ETN, a la normativa laboral nacional y a las normas laborales internacionalmente aceptadas”.

En general, existe poca evidencia de que la presencia de empresas extranjeras en las economías en desarrollo lleve a un deterioro general de los valores sociales básicos tales como las normas fundamentales del trabajo. Por el contrario, los estudios empíricos han encontrado una relación positiva entre la IED y los derechos de los trabajadores. La existencia de normas laborales laxas en las economías receptoras, puede, en algunos casos, incluso actuar como un disuasivo para la IED, como consecuencia de las preocupaciones de los inversionistas sobre su reputación en el resto del mundo y sus recelos sobre la existencia de inestabilidad social en el país de acogida. Los problemas pueden, sin embargo, surgir en contextos específicos. Por ejemplo, el papel no trivial que las zonas francas industriales desempeñan en muchas economías en desarrollo podría, como algunos han argumentado, plantear problemas de respeto por los valores sociales.

1.2.3. La IED y el desarrollo: Conclusiones y costes

La principal conclusión del análisis es que “los beneficios económicos de la IED son reales, pero que no se acumulan automáticamente”. Para obtener los máximos beneficios de la presencia de empresas extranjeras, se requiere un ambiente sano y propicio para las empresas, que sirva de fomento tanto a la inversión nacional como extranjera; un sistema que ofrezca incentivos para la innovación y a la mejora de las capacidades, contribuyendo a crear un clima empresarial competitivo.

En cualquier caso, la magnitud de los beneficios de la IED “va a depender de los esfuerzos de las economías de acogida para poner en marcha marcos adecuados relacionados con la mejora de los niveles de educación, de infraestructura y tecnológicos, fomentando la apertura al comercio internacional y estableciendo marcos regulatorios sólidos en materia de competencia”. Incluso, las economías menos preparados (menor nivel de desarrollo) pueden beneficiarse, entre otras cosas, “de la utilización de la IED como suplemento a la escasez de recursos financieros”, pues la IED puede permitir, a estos últimos países, lograr tasas de crecimiento más altas, como consecuencia de la existencia de un ritmo más rápido de la formación bruta de capital fijo (FBC). La composición sectorial de la economía también cuenta: “algunos países con un sector servicios poco desarrollado, se van a ver incapaces de atraer grandes entradas de IED”, sin embargo “las industrias extractivas de las economías con abundantes recursos naturales pueden desarrollarse, ampliamente, con la ayuda de inversionistas extranjeros”.

El crecimiento económico inducido por la IED, podría producir algunos efectos adversos en la distribución y en el empleo, como consecuencia de las necesidades de reestructuración industrial de algunas de las economías receptoras. Como antes se indicó, la existencia de rigideces internas puede agravar estos costes, sobre todo, en aquellos mercados de trabajo que se muestran poco flexibles a la hora de proporcionar nuevas oportunidades de empleo a las personas afectadas por la reestructuración. Aquí, de nuevo, surge la necesidad de que las autoridades del país anfitrión respondan, mediante la aplicación de políticas apropiadas que fomenten la flexibilidad y la estabilidad macroeconómica e implementen marcos jurídicos adecuados.

Como se indica en el Informe “la IED tiende a actuar como un catalizador de las fortalezas y debilidades subyacentes en la economía del país receptor, haciendo hincapié en sus ventajas y sus problemas”. Esto refuerza lo dicho anteriormente, sobre la necesidad de que los países de acogida y de residencia trabajen juntos en la mejora de los marcos normativos y jurídicos. En definitiva, lo que este Informe pone de relieve es que “los países en desarrollo no deberían basar sus estrategias de desarrollo sólo en base a los beneficios de la IED. Las entradas de IED deben ser vistas como un valioso complemento de los esfuerzos locales, más que como una fuente principal de crecimiento. Anteriormente, se han analizado las principales sinergias producidas a partir de la confluencia de la IED y de determinados aspectos internos de las economías receptoras, pero también se han mencionado algunos de sus costes.

1.2.3.1. Recomendaciones finales

En general, la IED está influida por tres amplios grupos de factores:

- la rentabilidad esperada de los proyectos individuales
- la facilidad con la cual las actividades de las filiales se integran en la estrategia global del inversor último
- la calidad del entorno del país anfitrión

1.2.4. Contraste de hechos sobre los efectos de la IED en las economías de América Latina

En este apartado se incluye un resumen de algunos de los hallazgos obtenidos por un Informe³, relativos a los impactos de la liberalización de los regímenes que regulan la IED en América Latina, donde se muestra que, con algunas excepciones, la IED *per se* no ha sido capaz de estimular un crecimiento generalizado de las economías. El informe recomienda la implantación de políticas nacionales y regionales en la zona, destinadas a mejorar las capacidades de las empresas locales y el logro de un equilibrio entre los costes y los beneficios que se derivan de los flujos de IED. También recomienda prestar mucha más atención a asegurar que las estrategias nacionales de desarrollo no se vean amenazadas por las reglas que regulan los flujos de IED.

Este Informe, elaborado por economistas especializados en desarrollo y en medio ambiente provenientes de varios países de la región, a través de un Grupo de Trabajo, ha llevado a cabo un examen sobre cómo la IED ha podido impactar sobre el crecimiento económico, la política ambiental y la economía política de los países de la región.

Los autores sitúan la fecha de comienzos de los años 90 del pasado siglo, donde las economías de América Latina comienzan a liberalizar sus regímenes regulatorios de la IED, bien de manera unilateral o a través de acuerdos regionales de comercio e inversión, aspectos estos que serán analizados en un capítulo posterior de este estudio. La liberalización de los regímenes de IED, mantienen los autores, “no ha sido un fenómeno aislado sino que formó parte del esfuerzo reformista más generalizado conocido como el “Consenso de Washington”. De esta manera, las economías de la región instituyeron un conjunto de reformas consistente en un paquete de medidas de política económica, destinadas a promover el desarrollo, a través de la apertura de las economías a las fuerzas del mercado. Como parte de este proceso, en los últimos 20 años, los gobiernos de América Latina han llevado a cabo reducciones de aranceles y

3 *Globalización, Inversión Extranjera y Desarrollo Sostenible: Lecciones desde las Américas*

subsidios, han eliminado prácticamente las barreras existentes a la IED y, en general, redujeron el papel del Estado en todos los aspectos de la economía.

Este tipo de políticas parece haber despertado preocupación, “en parte porque los resultados observados han sido decepcionantes”, según argumentan los autores. En relación con los efectos de la IED en el crecimiento económico, asunto que se trata en este apartado, los autores afirman que el crecimiento económico per cápita en la región fue menor en el período de las reformas (menos del 2% desde 1990), que en las últimas décadas del período de sustitución de importaciones”.

Asimismo, en abierto contraste con algunas de las proposiciones relativas a los efectos de la IED sobre el desarrollo económico señaladas arriba, en base a las conclusiones de la OCDE, en América Latina, las promesas de las reformas en relación con el impacto de la IED, “no se han visto materializadas”. Se esperaba que la aplicación de las nuevas políticas hicieran fluir la IED, como parece haber ocurrido en la práctica, y sería una fuente de crecimiento económico en los países que la recibieran, aspecto este sobre el que los autores parecen mantener determinadas reservas. Además de aumentar el producto y el empleo, la esperanza era que la IED traería derrames de conocimiento que mejorarían las habilidades y capacidades tecnológicas de las empresas locales, promoviendo así un crecimiento generalizado de la economía. También se esperaba que las ETN generaran derrames medioambientales positivos, que mitigarían los impactos ecológicos locales de la transformación industrial.

En relación a las expectativas anteriores, los autores del Informe sitúan los resultados más importantes del mismo en que:

- La IED se concentró en un pequeño grupo de países en la región. De hecho, Brasil, México, Argentina, Chile y Venezuela recibieron más del 80% de la IED llegada a América Latina.
- El objetivo principal de las grandes empresas extranjeras localizadas en México y el Caribe fue construir plataformas de exportación a los EE.UU., mientras que el de las localizadas en América del Sur fue servir a los mercados domésticos de la región.
- La IED fue atraída por los determinantes tradicionales de la inversión, y no por el hecho de que un país haya firmado un acuerdo regional o bilateral de inversión o por su capacidad de servir como un “pollution haven” para firmas extranjeras⁴.
- Cuando la IED se materializó, las firmas extranjeras, en general, tuvieron niveles de productividad más altos y pagaron salarios más elevados, y tendieron a aumentar el comercio exterior en la región. Sin embargo,
- La IED generó escasos derrames y encadenamientos en las economías receptoras, y en muchos casos desplazó a las firmas domésticas competidoras de las ETN.
- El desempeño medioambiental de las empresas extranjeras fue mixto, a veces mostrando una superioridad ante el rendimiento de firmas domésticas, y otras veces mostrando un desempeño igual o peor.

Los estudios del Grupo de Trabajo también documentaron y analizaron la experiencia de la IED en sectores y países específicos:

- En Brasil, Argentina y México (los tres países que recibieron la mayor parte de la IED en la región), así como en Costa Rica, se encontró que:
 - Las firmas extranjeras mostraban niveles de productividad y salarios más altos y comerciaban más que las firmas nacionales.
 - Sin embargo, los encadenamientos con las empresas locales y con la economía local resultaban débiles, especialmente en México y en Costa Rica.
 - Si bien las empresas extranjeras han importado nuevas tecnologías generadas en su casa matriz, no contribuyeron a aumentar los niveles de I+D en las economías locales.
- En Brasil, México, Chile y Argentina
 - Prácticamente todas las empresas extranjeras traspasaron sistemas de gestión medioambiental a las economías receptoras. Sin embargo:

⁴ Este tipo de asuntos serán analizados en el capítulo 2.

- No parece claro que las empresas estuvieran, en la práctica, cumpliendo con las regulaciones locales. En Brasil, parecen existir pocas indicaciones de que las empresas extranjeras cumplieran con las regulaciones en mayor medida que las empresas locales.
- Hay poca evidencia que indique que las empresas extranjeras hayan impactado de manera positiva sobre las cadenas productivas locales, en términos medioambientales (en particular considerando que muchos de los eslabones locales de las cadenas productivas desaparecieron como resultado de la IED).
- En algunos casos como el sector forestal en Chile, las firmas extranjeras que exportaban con una certificación de “fair trade” estaban efectivamente “upgrading” a estándares medioambientales más altos
- En otros, como en el sector electrónico en México, las empresas extranjeras no exportaban para alcanzar los altos estándares existentes en Europa ya que su mayor mercado de exportación, Estados Unidos, no disponía de estos estándares.

En Venezuela, Bolivia, Ecuador y Uruguay⁵

- Un acuerdo bilateral de inversiones de Uruguay redujo el conjunto de políticas que estuvieron disponibles para solucionar un conflicto que involucraba una inversión extranjera y el potencial de contaminación transnacional con Argentina, mientras que,
- Los acuerdos bilaterales de inversión en Bolivia, Ecuador y Venezuela fueron denunciados por los gobiernos, quienes pudieron renegociar los términos de los contratos con las firmas del sector de hidrocarburos.

1.3. Principales tendencias de la IED: Especial referencia a las economías latinoamericanas

1.3.1. Introducción

Son varias las organizaciones internacionales que compilan y publican datos sobre la IED mundial. Entre ellas, destacan la OCDE, EUROSTAT, el Banco Central Europeo, el Fondo Monetario Internacional y la UNCTAD. Las estadísticas de IED, publicadas por la OCDE y EUROSTAT se basan, esencialmente, en un marco común de presentación de estadísticas detalladas de IED. Por su parte, el FMI y el BCE compilan y difunden la IED como categoría funcional de la balanza de pagos. Los datos que publican la OCDE y EUROSTAT, generalmente son coherentes, ya que se utiliza el mismo marco de referencia para los datos. Los datos relacionados con la zona del euro son consistentes entre EUROSTAT y el BCE. Las investigaciones realizadas por la OCDE y el FMI, han demostrado que las principales diferencias entre sus estadísticas agregadas de IED se deben, en gran medida, al periodo en el que se realizan las revisiones. Los datos de la UNCTAD, por otra parte, difieren en una serie de casos debido a los ajustes que se llevan a cabo.

El ámbito de la región de América Latina, la CEPAL compila un amplio conjunto de estadísticas sobre IED. El último informe de CEPAL⁶, presentado en la primavera de 2012, presenta datos hasta el año 2011, algunos de ellos aún de carácter parcial. Recientemente, la UNCTAD acaba de publicar el Informe Anual⁷ y, en base a los datos de los dos anteriores informes se van a realizar los siguientes comentarios.

⁵ Este tipo de asuntos serán analizados en el capítulo 2.

⁶ La IED en América Latina y Caribe 2011, Mayo 2012

⁷ UNCTAD, *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*

1.3.2. Tendencias del IED en un ámbito global

La siguiente Tabla, directamente obtenida a partir de los datos del último Informe de UNCTAD, nos muestra los datos más recientes, procedentes de la evolución de los flujos netos de IED⁸, a escala mundial, por regiones geográficas, sus tasas de variación, así como la participación de las diversas regiones en la misma. Aprovechando el período temporal cubierto por la serie histórica de datos que, además, coincide con el desarrollo de la crisis económica, se van a señalar una serie de facetas importantes, que afectan a la evolución de los flujos de IED, resaltando aquellos hechos más importantes relacionados con la región de América Latina y Caribe.

Tabla 2
Flujos de IED entrante por tipo de economía y región geográfica, 2000 – 2011 (millones de dólares y %)

Región	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Mundo	861.358	1.463.351	1.975.537	1.790.706	1.197.824	1.309.001	1.524.422
Economías Desarrolladas	600.714	981.869	1.310.425	1.019.648	606.212	618.586	747.860
Economías en Desarrollo	242.482	427.163	574.311	650.017	519.225	616.661	684.399
África	18.386	36.783	51.479	57.842	52.645	43.122	42.652
América Latina y Caribe⁹	76.516	98.175	172.281	209.517	149.402	187.401	216.988
Asia	147.325	290.907	349.412	380.360	315.238	384.063	423.157
Oceanía	255	1.298	1.139	2.298	1.940	2.075	1.602
Economías en Transición	18.162	54.318	90.800	121.041	72.386	73.755	92.163
Pro Memoria: Porcentajes de participación en los flujos mundiales de IED							
Economías Desarrolladas	69,7%	67,1%	66,3%	56,9%	50,6%	47,3%	49,1%
Economías en Desarrollo	28,2%	29,2%	29,1%	36,3%	43,3%	47,1%	44,9%
África	2,1%	2,5%	2,6%	3,2%	4,4%	3,3%	2,8%
América Latina y Caribe	8,9%	6,7%	8,7%	11,7%	12,5%	14,3%	14,2%
Asia	17,1%	19,9%	17,7%	21,2%	26,3%	29,3%	27,8%
Oceanía	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%
Economías en Transición	2,1%	3,7%	4,6%	6,8%	6,0%	5,6%	6,0%

⁸ La UNCTAD define la IED como una inversión que implica una relación a largo plazo y refleja un interés duradero en el control por una entidad residente en una economía (inversor extranjero directo o empresa matriz) de una empresa residente en otra economía (empresa de inversión directa extranjera, filial de la empresa o filial extranjera). Las entradas y salidas de IED comprenden el capital social (ya sea directamente o a través de otras empresas relacionadas) por un inversionista extranjero directo a una empresa de inversión extranjera directa, o el capital recibido por un inversionista extranjero directo de una empresa de inversión extranjera directa. La IED incluye los tres siguientes componentes: el capital social, utilidades reinvertidas y los préstamos dentro de la empresa. Los datos sobre los flujos de IED se presentan sobre bases netas (créditos de operaciones de capital menos deudas entre inversores directos y sus filiales extranjeras). Las disminuciones netas en activos o incrementos netos de los pasivos se registran como créditos, mientras que los aumentos netos de activos o disminuciones netas de los pasivos se registran como débitos. Por lo tanto, los flujos con un signo negativo indican que, al menos, uno de los tres componentes de la IED es negativo y no está compensado por cantidades positivas de los componentes restantes. Estos se llaman inversión en sentido contrario o desinversión.

⁹ Incluye datos relativos a los Centros Financieros del Caribe (vgr: Islas Vírgenes Británicas e Islas Caimán)

Pro Memoria: Tasas de variación anual en los flujos mundiales de IED							
Mundo			35,0%	-9,4%	-33,1%	9,3%	16,5%
Economías Desarrolladas			33,5%	-22,2%	-40,5%	2,0%	20,9%
Economías en Desarrollo			34,4%	13,2%	-20,1%	18,8%	11,0%
África			40,0%	12,4%	-9,0%	-18,1%	-1,1%
América Latina y Caribe			75,5%	21,6%	-28,7%	25,4%	15,8%
Asia			20,1%	8,9%	-17,1%	21,8%	10,2%
Oceanía			-12,2%	101,7%	-15,6%	6,9%	-22,8%
Economías en Transición			67,2%	33,3%	-40,2%	1,9%	25,0%

^a Promedio simple

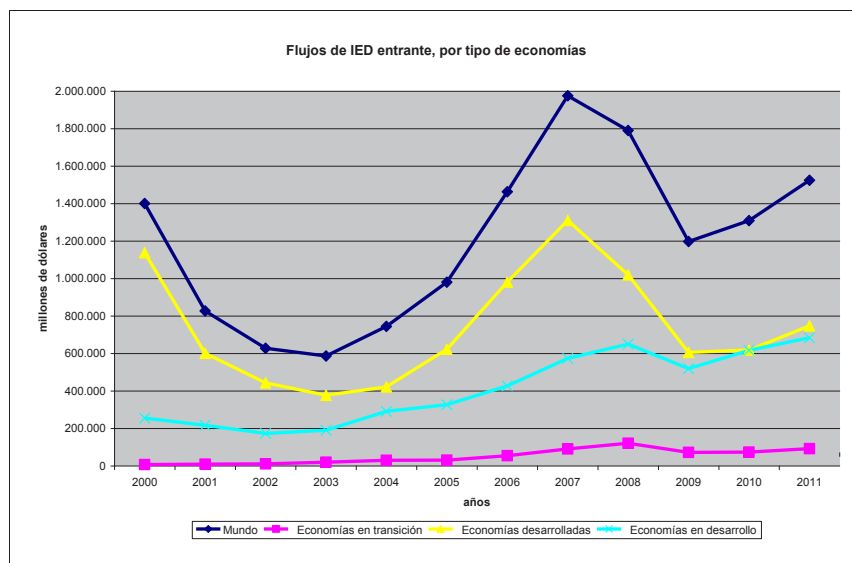
En 2011, los flujos globales de entrada de IED alcanzaron una cuantía de 1,5 billones de dólares, sobrepasando, por primera vez, los niveles existentes previos a la crisis. Estos flujos se han visto incrementados, con respecto al año anterior, en los tres grupos principales de economías: desarrolladas, en desarrollo y las economías en transición, a pesar de la vigente crisis financiera y económica y de los problemas de deuda soberana existentes en varios países desarrollados.

Frente a un crecimiento del 16,5% de la IED entrante global, se observa una fuerte pujanza por parte de las economías en transición (25%), seguido de cerca por las economías desarrolladas (20,9%) y de las economías en desarrollo (11%). En estas últimas, las economías latinoamericanas y asiáticas, alcanzan unas tasas de crecimiento del 15,8% y del 10,2%, respectivamente. Como afirma la UNCTAD, “este aumento se produjo en un contexto de mayores ganancias de las empresas transnacionales (ETN) y como consecuencia del crecimiento económico relativamente alto en los países en desarrollo durante el año”.

Las economías desarrolladas, en ese mismo año, logran atraer un 49,1%, del total de los flujos de IED globales, seguidas de cerca por el 44,9% de las economías en desarrollo. En este último grupo, la participación relativa en el total de flujos de entrada de IED en las economías asiáticas se sitúa cerca del 28%, prácticamente el doble que el observado para las economías de América Latina y el Caribe (14,2%).

Desde una perspectiva más a largo plazo, el gráfico siguiente muestra la evolución de los flujos de IED entrante global a lo largo del período 2000-2011, por los distintos tipos de economía considerados.

Gráfico 2
Flujos de IED entrante, por tipos de economías, 2000-11
(millones de dólares)

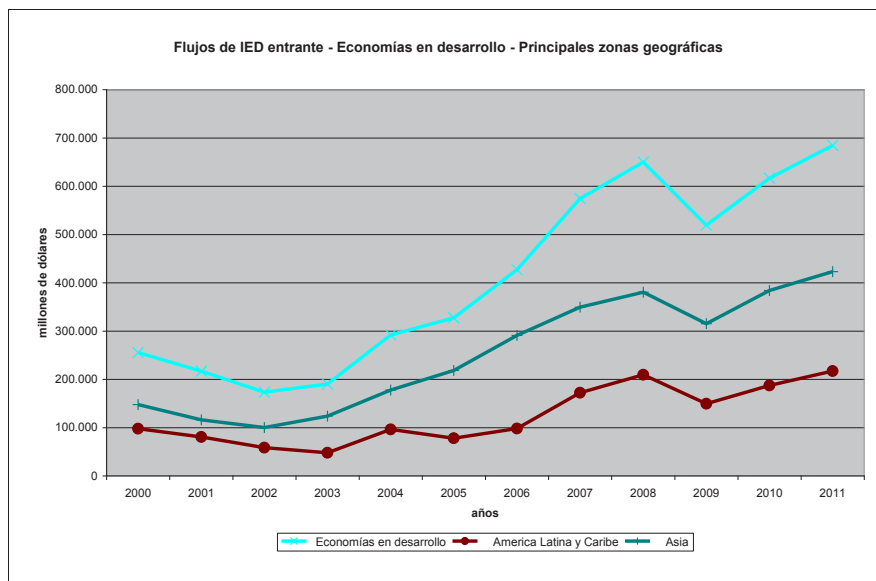


Los flujos globales de IED muestran una senda de crecimiento en los dos últimos años, aunque aún permanecen, aproximadamente, un 23% por debajo de las cifras máximas observadas en el año 2007. Para las economías en desarrollo, el gráfico anterior nos muestra una senda prácticamente creciente a lo largo del período, con un pequeño descenso en el año 2009, lo que ha permitido a estas economías triplicar las cuantías de la IED entrante en lo que va de siglo.

Las proyecciones, a medio plazo, llevadas a cabo por la UNCTAD, sobre la base de los fundamentos macroeconómicos siguen mostrando flujos moderados, pero crecientes de IED, siempre en base a que no se produzcan perturbaciones macroeconómicas, aunque la incertidumbre de los inversores acerca de la marcha de los acontecimientos económicos a medio plazo sigue siendo alta.

En el gráfico siguiente, se analiza la evolución temporal, para el mismo período, de las dos principales zonas geográficas que forman parte del grupo de las economías en desarrollo. Los datos nos muestran la existencia de una brecha entre las economías asiáticas y latinoamericanas, que se va agrandando a partir del año 2004, como consecuencia del mayor dinamismo de los flujos de la IED atraídos por las economías asiáticas, aunque a partir del 2009, caminan en paralelo.

Gráfico 3
Flujos de IED entrante, por principales zonas geográficas, 2000-2011
(millones de dólares)



De nuevo, las indicaciones sugieren un crecimiento moderado de las entradas de IED, en el caso de las economías asiáticas y las de Latinoamérica, en 2011.

1.3.3. Otros aspectos de la IED a escala global

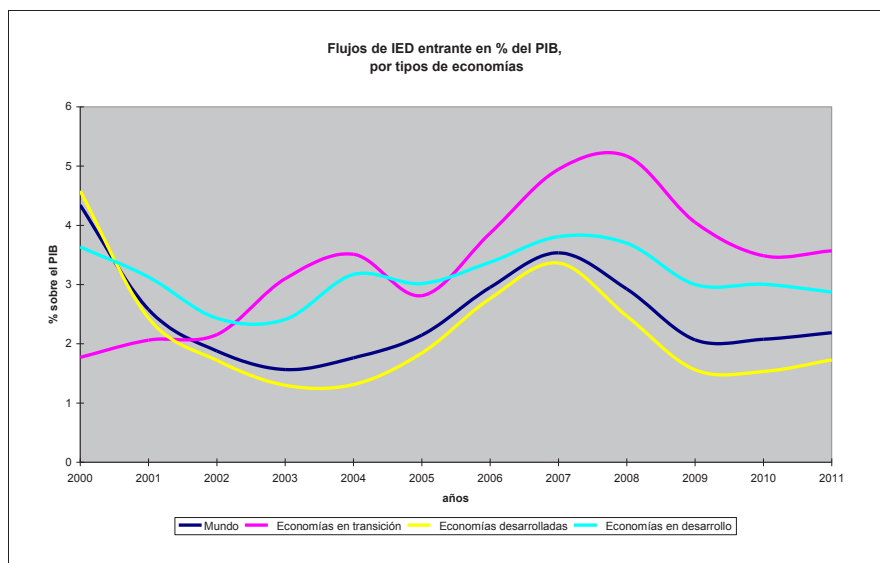
Antes de empezar a analizar los datos y las principales tendencias de la IED en las economías de la región latinoamericana, nos detenemos en el análisis de una serie de indicadores¹⁰, que relacionan la IED entrante con algunas otras variables macroeconómicas, en el ámbito de los tipos de economías y regiones geográficas que hemos venido analizando hasta ahora.

En primer lugar, nos referimos al indicador que nos mide el ratio de la IED entrante sobre el PIB¹¹. Este indicador nos permite analizar el valor relativo de los flujos de IED en la renta generada por una economía en un determinado año.

¹⁰ Nos referimos concretamente a variables como el PIB, la Formación Bruta de capital y otras variables relacionadas con el grado de integración de dichas economías en el ámbito del comercio internacional de bienes y servicios.

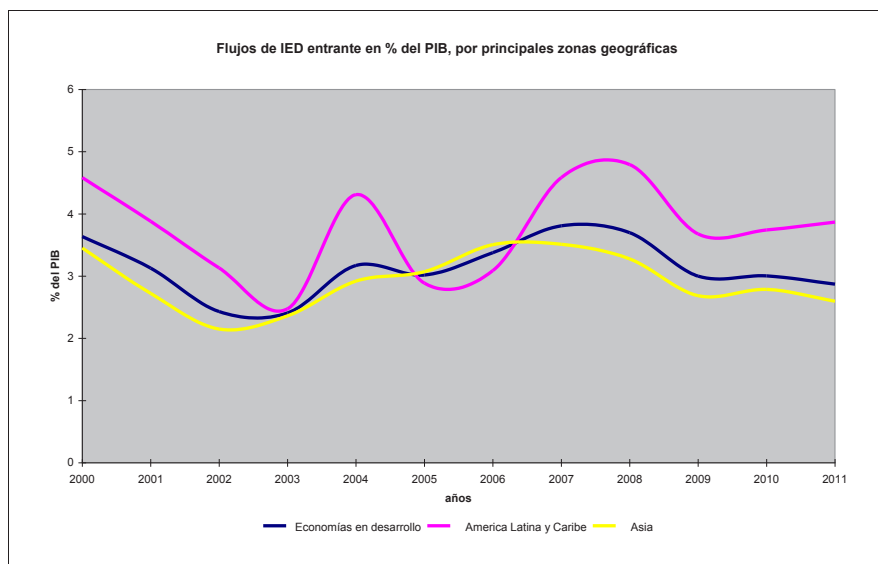
¹¹ PIB fuente datos: UNCTAD, basado en datos de UN DESA, Statistics Division (GDP – “Gross domestic product”). Definición básica: medida agregada del valor monetario de la producción final de bienes y servicios de una economía durante un determinado período de tiempo (generalmente un año).

Gráfico 4
Flujos de IED entrante en % del PIB, por tipos de economías, 2000-2011



El gráfico anterior nos muestra la evolución del ratio, por los tres tipos de economía considerados, a lo largo del período objeto de análisis. Con las oscilaciones correspondientes a la existencia de diversas fases del ciclo económico, a lo largo de período, el gráfico anterior es indicativo de la diferente intensidad que el componente de la IED entrante tiene en la renta nacional de las diferentes economías y demuestra la importancia que tiene dicha IED en el caso de las economías en transición y en las economías en desarrollo, donde la participación de la IED en el PIB es sensiblemente más alta que en el caso de las economías desarrolladas.

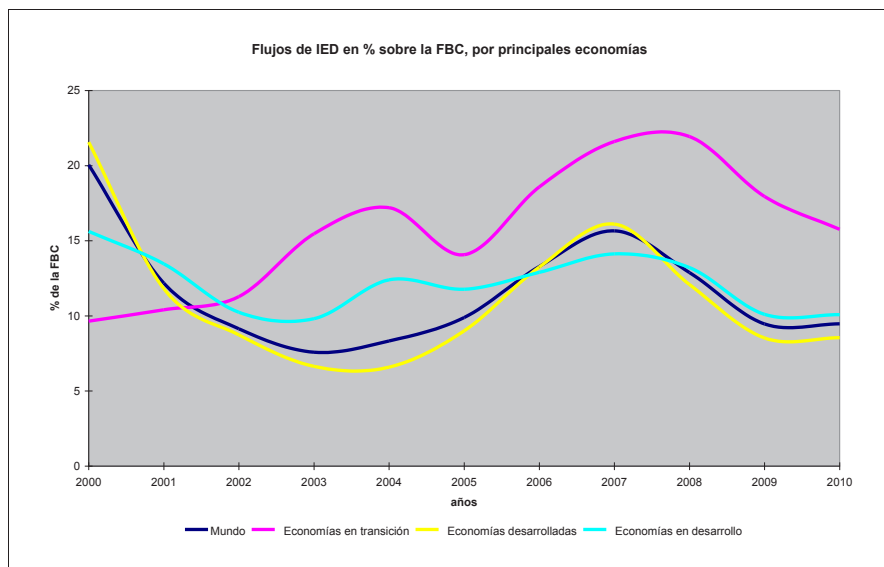
Gráfico 5
Flujos de IED entrante en % del PIB, por principales zonas geográficas, 2000-2011



Si analizamos estos mismos datos para las economías de las zonas geográficas asiáticas y latinoamericanas, el gráfico anterior nos muestra una oscilación mayor del indicador IED/PIB en la zona latinoamericana, a lo largo del período, mientras que la evolución del anterior indicador en la región asiática presenta un comportamiento más uniforme.

A continuación, se analiza un indicador que incluye en su numerador los flujos de IED entrante y en el denominador el valor de la Formación Bruta de Capital Fijo¹² (en adelante, FBC¹³).

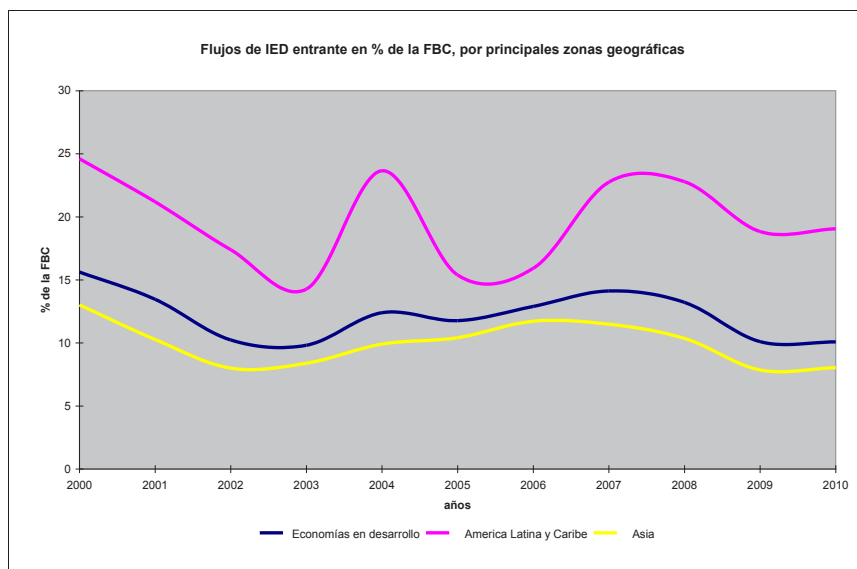
Gráfico 6
Flujos de IED entrante en % sobre la FBC, por principales economías, 2000-2010



12 La Formación Bruta de Capital (anteriormente, inversión interna bruta) comprende los desembolsos en concepto de adiciones a los activos fijos de la economía más las variaciones netas en el nivel de los inventarios. Los activos fijos incluyen los mejoramientos de terrenos (cercas, zanjas, drenajes, etc.); las adquisiciones de planta, maquinaria y equipo, y la construcción de carreteras, ferrocarriles y obras afines, incluidas las escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas, y los edificios comerciales e industriales. Los inventarios son las existencias de bienes que las empresas mantienen para hacer frente a fluctuaciones temporales o inesperadas de la producción o las ventas, y los “productos en elaboración”. De acuerdo con el SCN de 1993, las adquisiciones netas de objetos de valor también constituyen formación de capital. Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial – Banco Mundial.

13 FBC fuente de datos: UN DESA, Statistics Division – “gross fixed capital formation”)

Gráfico 7
Flujos de IED entrante en porcentaje de la FBC, por principales zonas geográficas, 2000-2010



De nuevo, el primer gráfico anterior nos muestra la evolución del ratio, por los tres tipos de economía considerados, a lo largo del período objeto de análisis, mientras que el segundo gráfico nos muestra los datos correspondientes al mismo ratio anterior, por las principales zonas geográficas correspondientes al grupo de las economías en desarrollo.

Este indicador muestra un parecido comportamiento con el referido al PIB. La participación de la IED en la FBC, es mucho más acentuada en el caso de las economías en transición (ver Gráfico 6), mientras que el Gráfico 7 muestra una amplia diferencia del indicador, en el caso de América Latina y Caribe, con el correspondiente a la evolución del mismo en la región de Asia

Por último, se incluye un indicador que en el numerador incluye los flujos de entrada de IED y en el denominador, los valores totales del comercio de bienes y servicios¹⁴.

14 Comercio fuente de datos: Series de la UNCTAD sobre el comercio total de bienes y servicios

Gráfico 8
Flujo de IED entrante en % del total de mercancías y servicios, en las principales economías, 2000-2011

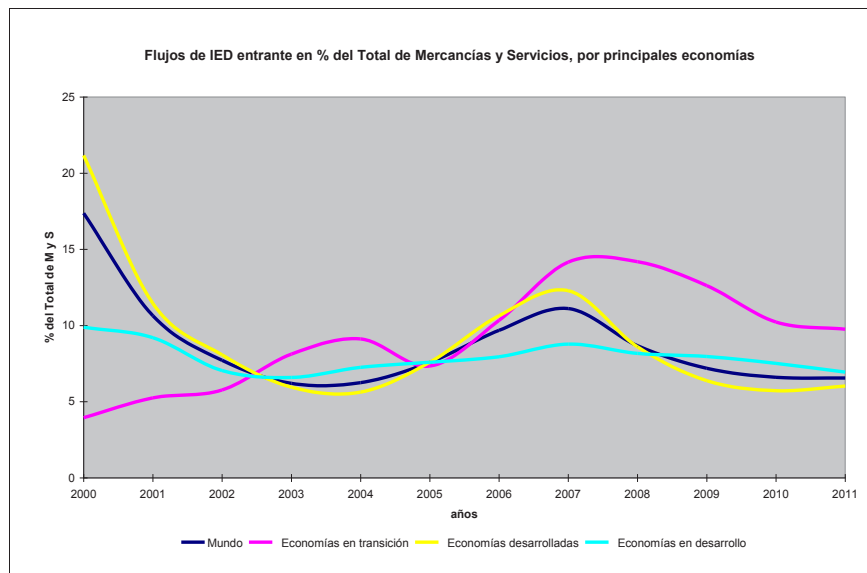
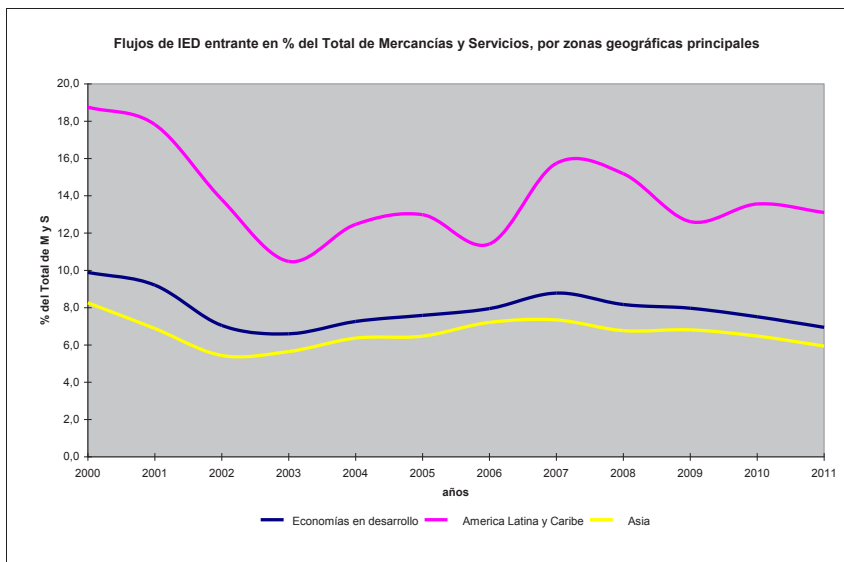


Gráfico 9
Flujo de IED entrante en % en el total de mercancías y servicios en las principales zonas geográficas, 2000-2011



En relación a la participación de la IED en el comercio total de mercancías y servicios, no se observa ningún tipo de diferencia, respecto las variable anteriores, cuando se consideran los principales tipos de economías objeto de análisis: las economías en transición continúan mostrando un valor más alto del indicador, al menos en los tres últimos años, mientras que la evolución de dicho indicador en las economías latinoamericanas se separa, de nuevo, de la evolución mostrada por el mismo, en el caso de las economías asiáticas. En este último caso, los datos de las economías asiáticas nos estarían indicando

una mayor participación de dichas economías en los flujos de comercio internacional de bienes y servicios (mayor denominador del ratio), que la de las economías latinoamericanas, independientemente del mayor volumen de flujos de IED atraídos por las primeras (mayor numerador).

1.3.4. Tendencias de la IED en América Latina y el Caribe¹⁵

A continuación, se analizan los datos recientes sobre la evolución de los flujos de entrada netos de IED en la región de América Latina y Caribe, estableciéndose una división en tres zonas geográficas (América del Sur, Centroamérica y Caribe). La tabla siguiente nos muestra que, en 2011, los flujos de IED atraídos por América Latina y el Caribe alcanzaron una cifra de los 155.864 millones de dólares, con un crecimiento del 27,3%, frente al año 2010. Este es el segundo año consecutivo en el que se observan crecimientos, tras los descensos observados, como consecuencia de la crisis financiera internacional en el año 2009. Además, dichos flujos constituyen una cifra record en la región, superando en cerca de 20.000 millones el valor de los mismos en el año 2008.

Todos los análisis sobre la dinámica de la IED en la región latinoamericana, se centran en la senda de crecimiento económico sostenido de la zona que, aunque a una tasa inferior a la de 2010, ha permitido, según la CEPAL¹⁶, “seguir incentivando las inversiones destinadas a aprovecharse del dinamismo de los mercados internos”. Esta misma organización sitúa dos fenómenos adicionales, tales como los altos precios internacionales de las materias primas, que han permitido impulsar las inversiones en la extracción y procesamiento de recursos naturales, así como la crisis económica sufrida por los países desarrollados, que han permitido llevar a cabo procesos de reestructuración empresarial, traslado de actividades a otras localizaciones y una mayor tercerización de las actividades manufactureras y servicios empresariales a distancia.

Por su parte la UNCTAD¹⁷, abunda en el atractivo que supone para los inversores extranjeros la existencia de recursos naturales en la zona, así como la propia dinámica de unos mercados de consumo situados en una senda expansiva.

América del Sur, por su parte, se convierte en la zona geográfica más pujante del total de la región, con un crecimiento observado de la IED entrante del 34,4%, mientras que la zona centroamericana (incluye Méjico) sólo alcanza un crecimiento del 3,9%, en ese mismo año. Merece la pena reseñar el crecimiento relativo observado por las economías del Caribe (23,5%).

La región suramericana, absorbe más de las tres cuartas partes de los flujos de IED entrante (77,9%), del total de la región de América Latina y Caribe. En segundo lugar, se sitúa la región centroamericana, que atrae cerca un 17,9% del total y las economías del Caribe, con un 4,2% de la IED entrante en la zona. Estos son, a grandes rasgos, los datos procedentes de la ejecutoria de la IED entrante en la zona. Posteriormente, se analizan, de forma más amplia, los rasgos más sobresalientes de cada una de las subregiones y de sus economías.

¹⁵ No incluye los Centros Financieros del Caribe: Islas Virgenes Británicas e Islas Caimán.

¹⁶ CEPAL pág 11

¹⁷ UNCTAD, *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*

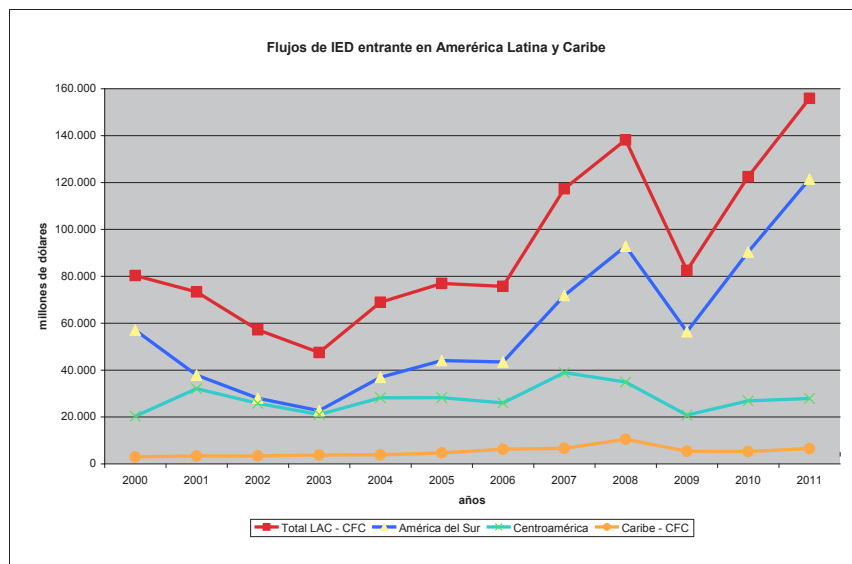
Tabla 3
Flujos de IED entrante en América Latina y Caribe, 2000– 2011 (millones de dólares y %)

América Latina y Caribe	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total América Latina y Caribe	67.337	75.664	117.299	138.160	82.473	122.468	155.864
América del Sur	37.741	43.480	71.787	92.820	56.323	90.357	121.472
Centroamérica	25.931	25.984	38.913	34.874	20.757	26.849	27.895
Caribe	3.665	6.200	6.599	10.466	5.393	5.261	6.497
Pro Memoria: % de participación en los flujos de IED de América Latina y Caribe							
América del Sur	56,0	57,5	61,2	67,2	68,3	73,8	77,9
Centroamérica	38,5	34,3	33,2	25,2	25,2	21,9	17,9
Caribe	5,4	8,2	5,6	7,6	6,5	4,3	4,2
Pro Memoria: Tasas de variación anual de los flujos de IED entrante en América Latina							
Total			55,0	17,8	-40,3	48,5	27,3
América del Sur			65,1	29,3	-39,3	60,4	34,4
Centroamérica			49,8	-10,4	-40,5	29,4	3,9
Caribe			6,4	58,6	-48,5	-2,4	23,5

^a Promedio simple

En el siguiente Gráfico, se muestra la evolución de este tipo de flujos de IED entrante en los primeros años del presente siglo, para las tres subregiones de América Latina y Caribe.

Gráfico 10
Flujos de IED entrante en América Latina y Caribe, 2000-2011, millones de dólares



En dicho gráfico se observa una tendencia creciente de los flujos de IED entrante en América Latina y Caribe, en lo que va de siglo, con la única excepción de la inflexión observada en la senda durante los años 2003 y 2009, como consecuencia de las crisis económicas. Dada la alta ponderación de los flujos de IED

atraídos por América del Sur, resulta posible observar el paralelismo de la evolución de las series históricas entre los datos de la subregión suramericana y el total de Latinoamérica. Por el contrario, se observa un comportamiento más constante de la evolución de la IED en las otras dos subregiones.

1.3.5. Otros aspectos de la IED en América Latina y Caribe

Un aspecto significativamente importante, señalado por la CEPAL, es que las ETN parecen haber consolidado una amplia presencia en América Latina y el Caribe, especialmente en aquellos sectores que requieren de más capital. Como consecuencia de este fenómeno, “la rentabilidad obtenida por las empresas extranjeras en la región constituye una variable determinante para analizar tanto las entradas de la IED, como las rentas de la IED en la balanza de pagos de las economías de la región”. Son dos los aspectos que sirven de prueba a la anterior afirmación: “por un lado, a partir de 2002, la participación de la reinversión de utilidades en el total de la IED ha venido aumentando de manera continua, hasta alcanzar el 46% en 2011” y, por otra parte, “también se observa que la repatriación de utilidades hacia las casas matrices ha crecido de forma significativa”.

Ambos fenómenos: la reinversión de utilidades y el incremento de la repatriación de utilidades de la IED, a partir del año 2003, en opinión de la CEPAL, “se explican, básicamente, por el notable aumento del acervo de IED a la región, que genera como contrapartida natural un incremento nominal de ganancias asociadas a esas inversiones”. Entre 2004 y 2007, “tanto la reinversión como la repatriación de utilidades aumentaron coyunturalmente, debido a las condiciones económicas favorables en muchos países de América Latina y el Caribe, la positiva evolución de los precios de las materias primas y las nuevas oportunidades de negocios, así como a una clase media con creciente poder de compra, lo que en conjunto aumentó la rentabilidad de muchas empresas transnacionales operan en la región”. No obstante, independientemente de la coyuntura, “el nivel acumulado de IED en la región sigue impulsando los egresos asociados a esos flujos de capital, lo que pone en evidencia que la IED no es un flujo unidireccional de recursos”. Por ello, la CEPAL llama la atención a “evaluar los aspectos cualitativos de la IED, como su capacidad para desarrollar sectores estratégicos, transformar las estructuras productivas, acumular conocimiento y contribuir al incremento de la calidad del empleo”.

Como se ha indicado anteriormente, a la hora de tratar los efectos de la IED sobre el desarrollo, la capacidad transformadora de la estructura productiva, por parte de la IED, se produce por múltiples causas. Así, la CEPAL manifiesta que, en las economías de la región, dicha capacidad transformadora, “estaría determinada, en gran medida, por el patrón de destino sectorial de esas inversiones”. De esta manera, “en la mayoría de las economías de América del Sur, especializadas en recursos naturales, una parte importante de la IED continúa llegando a ese sector”. Por otra parte, México, Centroamérica y el Caribe parecen mostrar otro patrón diferente pues, en 2011, “sólo un 8% del total de la IED tuvo como destino actividades vinculadas a recursos naturales, mientras que los servicios (53%) y las manufacturas (40%), siguieron concentrando la mayoría de las entradas”. En el ámbito del sector manufacturero, “en el conjunto de la región se destacan las industrias clasificadas como de tecnología media-alta, que vieron crecer su participación en el total de los proyectos de IED en nueva planta, mientras que las alta tecnología retrocedieron hasta un 3% del total”.

Aunque posteriormente tendremos oportunidad de analizar el origen de los flujos de IED, para cada una de las economías, de forma específica, en términos generales, “los Países Bajos figuran como el principal inversionista en la región, esencialmente por su condición de centro de tránsito de inversiones efectuadas desde terceros países. A continuación, se encuentran los Estados Unidos (con un 18% de la IED recibida), seguido de España (14%) y el Japón (8%), que en 2011 aumentó de manera significativa sus inversiones en la región. A pesar del notable avance de las inversiones procedentes de Asia en los últimos dos años, la mayor parte de la IED que recibe América Latina y el Caribe proviene de los países de la Unión Europea”.

En relación a las proyecciones de la IED en América Latina y el Caribe para 2012, la CEPAL observa dos situaciones contrapuestas. “Por una parte, parece claro que la región continuará siendo una localización atractiva para las empresas transnacionales, gracias a las favorables perspectivas de crecimiento en un entorno internacional con alta incertidumbre. Por otra, la crisis en Europa podría agudizarse, con lo que el mayor coste y la menor disponibilidad de financiación podrían afectar a las inversiones en la región,

especialmente las procedentes de las empresas transnacionales europeas”. De todas formas, en base al mantenimiento de los altos precios de los productos básicos y de la estabilidad macroeconómica regional, la CEPAL confía en “un aumento de las inversiones en el sector primario y en productos y servicios destinados a los mercados nacionales”. En otras palabras, la CEPAL sitúa como importantes determinantes de la IED en la zona, por una parte, la extracción y transformación de recursos naturales (en general el sector primario), en aquellas economías que disponen de los mismos y en un entorno de precios crecientes (pero que quizás aún no hayan tocado techo) y en proporcionar productos y servicios a unos mercados nacionales con una demanda creciente. Teniendo presentes las tendencias a largo plazo los flujos y la información preliminar disponible, la CEPAL “estima que las corrientes de IED, dirigidas a América Latina y el Caribe, variarán un rango de -2% y un 8%, respecto de las entradas de 2011. Con esto, los flujos de IED se mantendrían en niveles altos en la región en 2012, en torno a los 150,000 millones de dólares”.

Como conclusión y en base a los registros de IED recientes, la CEPAL constata que la IED en América Latina y Caribe “se ajusta a la estructura productiva de los países de la región y la refuerza”, aunque llama la atención acerca de la escasez de proyectos de IED en sectores de alta tecnología “que son escasos y muy concentrados en pocos países”. Aunque ya se ha indicado anteriormente, “la creciente repatriación de utilidades, que en algunos países ha alcanzado niveles similares a las corrientes de entrada, nos recuerda que la IED no es un flujo unidireccional y refuerza la urgencia de concentrarse en la calidad de la inversión, para promover el cambio estructural, la transferencia de conocimiento o el incremento de las capacidades locales”. En el presente contexto de abundancia de flujos de capital y elevadas rentabilidades de las empresas transnacionales, se presentan espacios para impulsar políticas de desarrollo productivo, incrementar la reinversión de utilidades y evaluar mecanismos para generar mayores recursos fiscales a fin de apoyar el proceso de desarrollo de las economías de la región.

1.3.6. Tendencias de la IED en América del Sur

A continuación se incluyen los datos referidos a la subregión de América del Sur, que nos muestran a una economía como la brasileña que, en el año 2011, atraía el 54,9% del total de los flujos de entrada de IED a la región, seguida a distancia por Chile y Colombia, con el 14,2 y el 10,9%, respectivamente, del total de la IED. En cuarto lugar, se situaba la economía peruana, con un 6,8% y, posteriormente, Argentina y Venezuela, con un 6% y un 4,4%, respectivamente.

Tabla 4
Flujos de IED entrante en América del Sur – (millones de dólares y %)

Países	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
América del Sur	37.741	43.480	71.787	92.820	56.323	90.357	121.472
Argentina	4.296	5.537	6.473	9.726	4.017	7.055	7.243
Bolivia	352	281	366	513	423	643	859
Brasil	19.197	18.822	34.585	45.058	25.949	48.506	66.660
Chile	5.047	7.426	12.572	15.518	12.887	15.373	17.299
Colombia	3.683	6.656	9.049	10.620	7.137	6.899	13.234
Ecuador	583	271	194	1.006	321	158	568
Guyana	50	102	152	178	164	154	165
Paraguay	44	95	202	209	94	228	303
Perú	1.604	3.467	5.491	6.924	6.431	8.455	8.233
Surinam	-56	-163	-247	-231	-93	-612	-585
Uruguay	393	1.493	1.329	2.106	1.529	2.289	2.191
Venezuela	2.546	-508	1.620	1.195	-2.536	1.209	5.302

Pro Memoria: % de participación en los flujos de IED de América del Sur							
Argentina	11,4	12,7	9,0	10,5	7,1	7,8	6,0
Bolivia	0,9	0,6	0,5	0,6	0,8	0,7	0,7
Brasil	50,9	43,3	48,2	48,5	46,1	53,7	54,9
Chile	13,4	17,1	17,5	16,7	22,9	17,0	14,2
Colombia	9,8	15,3	12,6	11,4	12,7	7,6	10,9
Ecuador	1,5	0,6	0,3	1,1	0,6	0,2	0,5
Guyana	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1
Paraguay	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2
Perú	4,2	8,0	7,6	7,5	11,4	9,4	6,8
Surinam	-0,1	-0,4	-0,3	-0,2	-0,2	-0,7	-0,5
Uruguay	1,0	3,4	1,9	2,3	2,7	2,5	1,8
Venezuela	6,7	-1,2	2,3	1,3	-4,5	1,3	4,4
Pro Memoria: Tasas de variación anual de los flujos de IED entrante en América del Sur							
América del Sur		15,2	65,1	29,3	-39,3	60,4	34,4
Argentina		28,9	16,9	50,2	-58,7	75,6	2,7
Bolivia		-20,3	30,4	39,9	-17,5	52,0	33,6
Brasil		-2,0	83,7	30,3	-42,4	86,9	37,4
Chile		47,1	69,3	23,4	-17,0	19,3	12,5
Colombia		80,7	35,9	17,4	-32,8	-3,3	91,8
Ecuador		-53,5	-28,5	418,3	-68,1	-50,8	259,2
Guyana		105,1	48,8	16,8	-7,9	-6,1	7,4
Paraguay		115,1	112,6	3,5	-55,0	142,6	32,9
Perú		116,2	58,4	26,1	-7,1	31,5	-2,6
Surinam		193,6	51,0	-6,2	-59,6	555,7	-4,4
Uruguay		279,7	-11,0	58,4	-27,4	49,8	-4,3
Venezuela		-120,0	-418,9	-26,2	-312,2	-147,7	338,5

^a Promedio simple

A continuación, se presentan los datos más significativos de la actividad de la IED en cada uno de los países de la subregión.

1.3.6.1. Argentina

Los últimos datos del año 2011, muestran un leve aumento de los flujos de entrada de IED, hasta situarse en los 7.243 millones de dólares, un 2,7% más que en el año 2010, lo que supone un 6% del total de los flujos de IED entrantes en América del Sur. Sin duda, no se trata de un registro bueno, pues tan sólo un año antes la tasa de crecimiento en 2010 se situaba en un 75,6%, respecto de 2009. Por el contrario, desde el año 2009 el flujo de salida de IED prácticamente se duplica, al alcanzar un valor de cerca de 1.500 millones de dólares, frente a los 712 millones del año 2009.

Los datos de la siguiente tabla país muestran que, aproximadamente, 7 de cada 100 dólares de la inversión llevada a cabo en esta economía, medida a través de la FBC, procedía de la IED. Asimismo, en 2011, la cuantía del acervo de IED entrante se sitúa en algo más de 95.000 millones de dólares, lo que supone un 21,2% del PIB argentino.

La CEPAL, en su informe de 2012, no aporta datos de los países de origen de los flujos de IED, aunque en 2010, los principales flujos de inversión en el país procedían de economías de la zona suramericana como Brasil y Chile, respectivamente. En tercero y cuarto lugar se situaban Estados Unidos y España.

Estos mismos datos nos muestran que el principal destino de la IED en Argentina se situaba, en 2011, en el sector de los recursos naturales, seguido a corta distancia por el sector servicios. Por el contrario, el sector manufacturero absorbía tan sólo 784 millones de dólares de IED, frente a los casi 5.000 millones del año 2010.

El principal componente de la financiación corresponde a nuevas aportaciones de capital (55%) y un 31% a la reinversión de utilidades, correspondiendo el 14% restante a los préstamos entre compañías.

Tabla 5
Argentina - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	5.759	9.726	4.017	7.055	7.243	11,3	6,2	8,7	7,2
saliente	1.751	1.391	712	965	1.488	3,4	1,1	1,2	1,5
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	27.991	67.601	79.871	87.459	95.148	10,8	25,9	23,6	21,2
saliente	10.696	21.141	29.445	29.841	31.329	4,1	9,5	8,1	7,0

Tabla 6
Argentina - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
526	111	3.458	-246	185	-77	499	102
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
6.738	9.217	7.112	12.416	532	1.118	1.284	905

Tabla 7
Argentina – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	2.043	2.756	2.586	1.550	1.103	3.143	1.541
Manufacturas	2.680	3.049	3.408	5.760	156	4.945	784
Servicios	1.803	1.590	1.889	3.549	2.216	2.303	1.283
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Brasil	1.231	443	862	1.601	-407	1.678	...
Chile	609	520	490	869	273	1.290	...
Estados Unidos	1.273	820	720	2.051	905	1.179	...
España	953	2.397	1.759	722	1.206	1.176	...
Suiza	282	39	274	735	197	748	...
Alemania	72	255	471	370	339	548	...
Luxemburgo	251	890	234	483	-10	245	...
Países Bajos	1.054	123	601	1.139	108	208	...
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	3.813	1.939	2.297	3.839	2.133	2.298	3.984
Préstamos entre compañías	296	490	2.126	5.491	-1.010	2.484	1.045
Reinversión de utilidades	1.156	3.108	2.050	396	2.894	2.273	2.214

1.3.6.2. Bolivia

En los dos últimos años, la economía boliviana ha duplicado prácticamente sus flujos de entrada de IED, hasta los 859 millones de dólares, frente a los 423 millones del año 2009. No obstante lo anterior, Bolivia tan sólo absorbe un 0,7% del total de la IED entrante en la subregión de América del Sur.

La aportación creciente de la IED a la inversión nacional es de gran importancia para la economía boliviana y, en 2011, se situaba en un 21,2% del total de la FBC. En términos de IED acumulada (acervo de IED), su cuantía alcanzaba casi una tercera parte del PIB boliviano (31,6%).

No existen datos que permitan conocer el origen de los fondos de IED por país inversor. Según la CEPAL y en base a cifras preliminares, la IED se concentra en el sector primario, con un 40% de las inversiones (el 35% en hidrocarburos y el 5% en minería, mientras que el sector industrial fue destino del 39% de las IED y al sector servicios le correspondió el 21% restante.

Tabla 8
Bolivia - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	120	513	423	643	859	7,2	14,8	17,5	21,2
saliente	3	5	-3	-29		-0,2	-0,1	-0,8	
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	1.564	5.188	6.421	6.869	7.728	23,3	37,0	35,0	31,6
saliente	17	29	49	8	8	0,3	0,3	-	-

Tabla 9
Bolivia - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
-38		-18					
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
1.412	1.947	797	305				

1.3.6.3. Brasil

La economía brasileña, en 2011, ha sido capaz de absorber el 54,9% del total de la IED entrante en esta subregión, con un crecimiento de la misma del 37,4%, respecto de 2010, lo que la sitúa en una cuantía de 66.660 millones de dólares en este último año. De esta cuantía, el 82,2% está constituido por aportaciones de capital y el 17,8% restante por préstamos entre compañías. Como puede observarse en la tabla de abajo, no se incluyen cifras en relación a la reinversión de utilidades, pues como afirma la CEPAL en su informe de 2012, “las estadísticas oficiales de Brasil sobre IED no incluyen la reinversión de utilidades”, por lo que esta organización supone que la verdadera cuantía de la IED que afluye a la economía brasileña pueda ser mayor y, por tanto, los valores mostrados en la tabla puedan estar subestimados.

En 2011, la mayor parte de los flujos de IED tuvieron su origen en los Países Bajos, aproximadamente unos 18.000 millones de dólares, aunque, en este punto, el informe de la CEPAL afirma que, “en base a los datos del Banco del Banco Central del Brasil, solo un 8% de la IED que figura como neerlandesa proviene de empresas radicadas en los Países Bajos. El resto son inversiones de empresas de terceros países que se transfieren a través de filiales en ese país creadas específicamente con ese fin”. En segundo lugar, se encuentra España, con unas inversiones cercanas a los 10.000 millones de dólares. En términos generales, la CEPAL afirma que, en 2011, las ETN europeas “han vuelto a incrementar su ya alta participación, llegando al 64,4% del total de los flujos de IED”, seguidas por la ETN asiáticas, principalmente japonesas, con una participación del 13,6% y de las norteamericanas (10,4%). También merece la pena destacar que el 5,1% de los flujos totales, tiene su origen en las empresas translatinas.

Por sectores de destino de la IED, los sectores manufactureros y el de servicios concentran el 46% y el 44% , respectivamente, del total de la IED, observándose un descenso considerable en los flujos de inversión hacia el sector primario que, en 2011, sólo supone el 10% de la misma.

Tabla 10
Brasil - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	22.824	45.058	25.949	48.506	66.660	12,3	9,9	13,0	13,5
saliente	12.595	20.457	-10.084	11.588	-1.029	6,8	-3,8	3,1	-0,2
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	47.887	122.250	400.808	674.764	669.670	6,2	25,2	32,3	27,7
saliente	44.474	51.946	164.523	188.637	202.586	5,8	10,3	9,0	8,4

Tabla 11
Brasil - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
4.056	-1.369	8.857	15.422	10.640	2.501	8.465	5.540
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
23.410	44.515	44.007	62.916	4.211	10.236	10.431	4.583

Tabla 12
Brasil – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	1.722	1.835	4.806	15.085	7.503	18.358	6.296
Manufacturas	5.411	7.851	16.074	15.791	12.810	20.416	31.664
Servicios	7.521	8.950	13.163	13.785	6.162	12.332	30.243
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Países Bajos	979	3.317	7.634	3.916	4.260	2.736	17.908
España	-582	749	1.787	2.572	3.262	313	9.779
Japón	572	826	81	4.316	1.709	2.426	7.387
Estados Unidos	4.034	2.784	3.744	5.007	1.963	5.348	5.572
Francia	1.383	555	1.015	2.231	2.231	3.029	4.383
Reino Unido	-68	144	1.682	375	1.938	1.334	3.315
Luxemburgo	-44	397	5.864	6.292	-483	9.132	2.452
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	15.045	15.373	26.074	30.064	19.906	40.117	54.783
Préstamos entre compañías	21	3.450	8.510	14.994	6.042	8.390	11.877
Reinversión de utilidades

1.3.6.4. Chile

Esta economía muestra una tendencia creciente en la tasa de variación anual de los flujos de IED entrante, a lo largo del período de análisis, tan solo interrumpida en el año 2009, como consecuencia de la crisis que afectó a las entradas de IED en la zona, aunque en mucha menor medida que el resto de los países de la subregión. En 2011, los flujos de entrada de IED crecieron un 12,5%, hasta situarse en los 17.299 millones de dólares, lo que supone el 14,2% del total de los flujos de IED a la región, ocupando, asimismo, la segunda plaza entre las economías de la zona suramericana. Como indica la CEPAL, se trata de una cifra record, lo que podría confirmar que la economía chilena constituye un lugar atractivo para invertir por parte de las ETN, convirtiendo a esa economía en uno de los países con mayor presencia de capital extranjero. Concretamente, en 2011, los flujos de IED entrante constituyen el 30,1% del total de la FBC y el acervo de IED se sitúa en las dos terceras partes del PIB nacional (67,5%).

El sector de los recursos naturales abarca el 61% del total de flujos de IED, fundamentalmente, minería del cobre y el sector servicios (servicios financieros y electricidad), se lleva un 33%, quedando un resto de algo más del 5%, que fue a parar a la industria manufacturera.

Por origen de la inversión, países como Japón, Canadá y España, ocupan los primeros puestos en la lista de proveedores de financiación externa en el año 2011. Por otra parte, el buen comportamiento de la economía chilena puede ser la causa de los buenos resultados, en términos de los retornos a la inversión obtenidos por las ETN, lo que también podría ser la causa de la amplitud de la cuantía de las utilidades reinvertidas en el año 2011, con una cifra cercana a los 9.600 millones de dólares. En segundo lugar, se encuentran las aportaciones de capital (5.479 millones).

Tabla 13
Chile - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	9.031	15.518	12.887	15.373	17.299	31,7	36,8	35,0	30,1
saliente	3.066	9.151	7.233	9.231	11.822	10,8	20,7	21,0	20,6
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	24.437	45.753	127.940	154.638	158.102	33,9	79,5	76,0	67,5
saliente	2.774	11.154	51.426	60.147	68.974	3,8	32,0	29,6	29,5

Tabla 14
Chile - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
383	829	353	574	272	55	642	1.083
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
4.269	13.596	8.374	13.808	1.248	1.758	2.564	1.558

Tabla 15
Chile – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	595	3.384	6.607	4.625	7.013	6.203	2.545
Manufacturas	199	1.149	-431	1.616	460	341	218
Servicios	1.003	2.766	6.358	8.939	5.229	8.040	1.377
Otros	244	215	256	525	511	0
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Japón	47	159	236	-28	179	477	1.360
Canadá	86	498	2.612	1.667	841	1.611	1.180
España	207	822	1.088	2.210	1.756	1.243	795
Estados Unidos	9	111	3.726	2.272	2.278	2.802	210
Países Bajos	-21	327	805	824	556	397	54
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	781	1.980	2.622	7.775	1.905	4.854	5.479
Préstamos entre compañías	-223	-1.697	-232	1.146	463	2.655	2.231
Reinversión de utilidades	6.539	7.143	10.182	6.597	10.519	7.863	9.589

1.3.6.5. Colombia

Si, en el apartado anterior, se comentaba sobre los buenos registros de IED de la economía chilena, los resultados obtenidos por la economía colombiana no desmerecen en nada. Cerca del 10% del total de los flujos de IED hacia la zona suramericana accedieron a Colombia en 2011 (la tercera economía de la región en participación de la IED). Si la anterior cifra es, por si misma, importante, lo es más aun el resultado obtenido por la tasa de variación de los flujos de entrada que, en 2011, alcanzaron una tasa de crecimiento cercana al 92%, frente al año anterior, ascendiendo la cuantía de los flujos a los 13.234 millones de dólares, cifra que constituye un máximo histórico para la economía colombiana. Esa cuantía de flujos de IED constituye el 16,8% del total de la FBC de la economía colombiana en 2011, mientras que la IED acumulada supone el 28,7% del PIB.

Todos los informes coinciden en resaltar el atractivo del sector primario para los inversores extranjeros y los datos muestran que la mayoría de las inversiones se dirigieron al sector de recursos naturales, con un descenso de la participación de la industria minera que, en 2011, absorbe el 20% del total, mientras que las inversiones en el sector petrolero aumentan significativamente, llegando a representar el 40% del total. También merece la pena destacar el fuerte impulso observado en las aportaciones de la IED al sector servicios (4.865 millones), casi tres veces más que las correspondientes al año 2010.

Los principales proveedores de IED, en el año 2011, eran los Países Bajos, España y Panamá. No existen datos que permitan llevar a cabo un análisis de los ingresos netos de IED por los principales modos de inversión.

Tabla 16
Colombia - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	8.652	10.620	7.137	6.899	13.234	23,8	12,8	10,6	16,8
saliente	2.224	2.254	3.088	6.562	8.289	6,1	5,6	10,1	10,5
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	6.407	11.157	75.087	82.564	95.668	6,2	32	28,7	28,7
saliente	1.027	2.989	16.268	22.830	31.119	1	6,9	7,9	9,3

Tabla 17
Colombia - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
3.799	-1.633	-1.255	-884	780	211	3.210	4.314
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
3.054	2.945	10.614	8.616	64	102	3.390	1.020

Tabla 18
Colombia – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	3.288	3.786	4.474	5.267	5.481	4.603	7.836
Manufacturas	5.513	803	1.867	1.748	621	656	533
Servicios	1.451	2.067	2.709	3.605	1.035	1.641	4.865
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Países Bajos	319	25	- 818	- 130	- 109	- 158	810
España	599	492	289	564	- 327	44	733
Panamá	208	240	477	760	337	426	650
Estados Unidos	1.410	1.524	1.064	1.215	1.198	401	507
Reino Unido	3.747	17	35	200	386	194	390
Anguila	0	0	1.195	1.111	790	257	184
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital							
Préstamos entre compañías							
Reinversión de utilidades							

1.3.6.6. Ecuador

Pese al pequeño porcentaje de participación de la economía ecuatoriana en el total de los flujos de IED entrante en la zona suramericana, el 0,5% en 2011, la IED muestra un crecimiento del 259,2%, respecto de 2010, alcanzando un valor neto de 568 millones de dólares, lo que supone un 3% de la FBC de esta economía., llegando a un 18,3% del PIB, si se considera el acervo de IED que, en 2011, alcanzaba 12.380 millones de dólares.

El informe de la CEPAL señala que “pese al fuerte crecimiento observado en la dinámica de la IED en 2011, esta cifra es bastante más baja que la observada en años anteriores”. El 73% de los ingresos de la IED se han destinado al sector de los recursos naturales. La propia CEPAL aclara que “la razón del relativo estancamiento en la afluencia de IED al sector petrolero radica en el cambio de normativa del sector, en virtud del cual se prima el papel de la empresa estatal Petroecuador, lo que puede haber motivado la salida de empresas petroleras extranjeras del país, en el año 2010”.

La lista de los principales proveedores de IED en la economía ecuatoriana está formada por cuatro economías de la zona latinoamericana, por la economía canadiense (primer proveedor), por China y por España.

La mayor parte de los flujos de IED corresponden a la reinversión de utilidades, seguidos, a corta distancia, por las nuevas aportaciones de capital.

Tabla 19
Ecuador - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	320	1.006	321	158	568	3,5	2,5	1,0	3,0
saliente	3	8	36	12	18		0,3	0,1	0,1
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	3.619	6.337	11.654	11.812	12.380	17,9	22,4	20,1	18,3
saliente	187	247	312	324	342	0,9	0,6	0,5	0,5

Tabla 20
Ecuador - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
17	6	357	167				40
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
1.550	348	132	475	44	320	166	60

Tabla 21
Ecuador – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	222	-69	-77	265	45	168	284
Manufacturas	75	90	99	206	128	123	56
Servicios	196	250	173	535	148	-134	45
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Canadá	29	- 252	49	44	53	79	188
China	-20	12	85	47	56	45	59
España	3	7	85	128	68	16	27
Venezuela	2	0	16	20	8	14	15
Chile	73	15	12	5	26	8	13
Panamá	76	67	77	73	120	136	13
México	7	43	- 40	303	39	-286	12
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	119	136	151	229	278	265	176
Préstamos entre compañías	-26	-260	-368	479	-213	-320	8
Reinversión de utilidades	400	395	411	298	256	213	202

1.3.6.7. Paraguay

Esta economía, ocupa el último lugar en su participación de los ingresos de IED que afluyen a la región suramericana. En 2011, sólo un 0,2% del total de flujos eran absorbidos por Paraguay, es decir, una cifra de 303 millones de dólares, con un crecimiento del 32,9%, frente al año anterior, lo que implica una cuantía del 7,6% de la FBC paraguaya y un 15,1% del PIB, si se tiene en cuenta el acervo de IED acumulado en dicha economía.

Como muestran los datos de las tablas de abajo, prácticamente la totalidad de los flujos de IED se dirigió al sector servicios, en particular, al sector de finanzas y comercio. El proveedor principal de IED es Estados Unidos, situándose los demás proveedores a gran distancia del primero. Los préstamos entre compañías y las nuevas aportaciones de capital constituyen los principales componentes de la IED en 2011, observándose un valor negativo en el caso de la reinversión de utilidades.

Tabla 22
Paraguay - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	111	209	94	228	303	6,2	3,6	6,1	7,6
saliente	7	8	8	-4		0,4	0,3	-0,1	„
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	705	1.221	2.664	3.109	3.371	8,7	18,7	17,4	15,1
saliente	179	214	242	238	238	2,2	1,7	1,3	1,1

Tabla 23
Paraguay - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
3	-60	-1					
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
205	83	3.873	108				

Tabla 24
Paraguay – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	-2	-36	-2	3	8	-5	-1
Manufacturas	-16	60	8	149	-109	53	1
Servicios	53	70	196	56	195	179	148
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Estados Unidos	20	84	107	190	111	264	92
Reino Unido	-7	-1	1	-2	3	2	17
Luxemburgo	-22	-66	69	23	13	-46	17
Argentina	14	22	-17	6	23	8	12
Italia	2	4	6	11	0	5	9
México	0	0	0	0	-8	-18	6
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	47	60	43	20	173	-10	135
Préstamos entre compañías	3	-11	129	132	-102	128	171
Reinversión de utilidades	-15	46	30	57	23	110	-158

1.3.6.8. Perú

La economía peruana ocupaba, en 2011, el cuarto puesto en la clasificación de los países de América del Sur, por el porcentaje de participación de los flujos de IED entrante en la zona, con un 6,8% del total, es decir un total de 8.233 millones de dólares, según los datos del Informe de la UNCTAD para 2012 y con una tasa de variación negativa del -2,6%, frente a los registros de 2010, año éste que constituye el record de entrada de IED en esta economía.

La anterior cuantía de ingresos de la IED constituye el 19,6% de la FBC de Perú y el monto del IED acumulado se situaba en 2011 en el 28,4% del PIB nacional. El Informe de CEPAL no proporciona datos sobre la composición de los ingresos netos de IED por sectores de destina de la misma, ni por el país de origen de dichos flujos, para los dos últimos años.

El principal componente de los ingresos netos, el 65%, corresponde al componente de la reinversión de utilidades, prácticamente 5.000 millones de dólares. El 31%, a préstamos netos con las casa matrices y el 4% restante incluye las nuevas aportaciones de capital. La propia CEPAL indica que, pese a la inexistencia de datos oficiales desagregados por sectores, otras fuentes indican que sería la minería el principal destino de la IED.

Tabla 25
Perú - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

	Flujos de IED					Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	3.845	6.924	6.431	8.455	8.233	20,7	21,5	21,3	19,6
saliente	22	736	411	266	113	0,3	1,4	0,7	0,3
	Acervo de IED					Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	5.510	11.062	34.521	42.976	51.208	10,3	26,5	27,3	28,4
saliente	567	505	2.282	3.319	3.099	1,1	1,8	2,1	1,7

Tabla 26
Perú - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
414	38	687	488	68	416	77	321
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
5.655	14.331	11.956	4.074	109	108	25	380

Tabla 27
Perú – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	283	735	3.923	3.783	3.965
Manufacturas	-78	433	1.361	1.026	570
Servicios	-272	345	4.695	5.527	1.969
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Chile	- 82	62	32	591	181
Francia	0	0	- 30	148	4
Italia	- 504	65	- 22	414	0
Sudáfrica	268	467	0	405	0
Noruega	5	15	0	276	0
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	-145	874	733	2.981	1.531	1.533	270
Préstamos entre compañías	-	240	924	656	-906	64	2.403
Reinversión de utilidades	2.724	2.353	3.835	3.287	4.951	5.731	4.986

1.3.6.9. Uruguay

La economía uruguaya presenta una tendencia descendente en su participación relativa en el total de flujos de IED en la zona, con porcentajes decrecientes en los dos últimos años. En 2011, este porcentaje era del 1,8% del total y esa misma economía mostraba un decrecimiento del 2,6% de los flujos, respecto del año anterior. Pese al incremento del 49,8%, observado en 2010, la dinámica relativa de la economía uruguaya no muestra el mismo signo que el observado en otras economías más dinámicas de la zona suramericana, lo que puede ser la causa del descenso de su participación relativa en el total de flujos que afluyen a esta zona geográfica.

No obstante lo anterior, en 2011, los ingresos de IED constituían un 24,7% de la FBC y del 35,7% del PIB, en términos del acervo de IED acumulado por la economía uruguaya. Como en el caso anterior, no se dispone de datos en relación a los sectores de destino de la IED, ni respecto de los países de origen, para los dos últimos ejercicios.

El grueso de los componentes de los ingresos netos de IED correspondía a las nuevas aportaciones de capital (1.563 millones), seguido del componente relativo a la reinversión de utilidades (862 millones), según los datos mostrados en las tablas situadas a continuación.

Tabla 28
Uruguay - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	1.223	2.106	1.529	2.289	2.191	33,4	25,4	29,7	24,7
saliente	42	-11	16	-60	-15	1,1	0,3	-0,8	-0,2
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	1.128	2.088	12.536	14.830	17.021	5,3	40,0	36,8	35,7
saliente	186	138	300	304	289	0,9	1,0	0,8	0,6

Tabla 29
Uruguay - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
107	3	448	747			7	13
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
1.942	504	750	1.030	8	49	3	5

Tabla 30
Uruguay – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	264	328	338	604	253
Manufacturas	26	96	263	261	254
Servicios	248	594	592	1.003	1.014
Otros	310	476	136	238	71
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Argentina	106	282	373	534	464
Bermudas	0	0	0	7	223
Estados Unidos	35	67	43	144	167
Brasil	20	56	86	183	112
Países Bajos	29	- 18	10	14	110
España	203	81	153	232	55
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	231	576	550	1.012	1.059	1.429	1.563
Préstamos entre compañías	484	699	448	540	104	276	102
Reinversión de utilidades	133	219	331	554	457	778	862

1.3.6.10. Venezuela

La República Bolivariana, con 5.302 millones de dólares de IED entrante en 2011, ocupa la sexta posición, entre las economías de la zona, con un crecimiento del 338,5%, respecto del año anterior y una participación relativa del 4,4%. Como indica la CEPAL, “durante el último decenio, el nivel de entradas de IED, respecto al tamaño de la economía venezolana, había sido bajo. En 2006 y 2009, el país había llegado a registrar flujos negativos por el efecto de las nacionalizaciones de filiales de empresas transnacionales”. En una nota a pie de página de su Informe de 2012 se indica que, “un ajuste de cobertura en el sector petrolero efectuado en 2011 significó una sustancial revisión retrospectiva de los datos de IED en Venezuela (República Bolivariana de). Así, los datos sobre 2010 pasaron de reflejar flujos negativos por valor de 1.404 millones de dólares a flujos positivos por 1.209 millones de dólares”.

El bajo nivel de entradas de IED puede contrastarse por la baja participación de los flujos de IED en la FBC de la economía venezolana que, incluso con el crecimiento observado en 2011, tan sólo llegan al 9,6% y un 14,4% del acervo de IED sobre el PIB.

En 2011, prácticamente toda la inversión se ha materializado a través de la reinversión de utilidades y de los préstamos entre compañías, ya que el componente relativo a las aportaciones de capital muestra signo negativo en la mayoría de los ejercicios, lo que implica que las desinversiones por parte de las ETN han primado sobre las nuevas aportaciones de capital.

No existen datos sobre las economías de origen de las inversiones, para los dos últimos años, situándose España como primer inversor en el periodo 2006-2008. La mayor parte de la IED ha sido realizada en el sector petrolero y un 20% de la misma ha ido a parar al sector de las actividades financieras.

Tabla 31
Venezuela - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	1.234	1.195	-2.536	1.209	5.302	3,0	-3,5	2,4	9,6
saliente	908	1.150	1.838	2.671	173	2,2	2,6	5,2	0,3
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	8.249	35.480	41.194	40.389	45.200	11,1	12,6	10,3	14,4
saliente	3.427	7.676	17.381	17.317	19.808	4,6	5,3	4,4	6,3

Tabla 32
Venezuela - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
-392	-3.268	4.158		-83	-2		-1.268
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
5.539	1.331	4.732	571	4.935	840	847	1.956

Tabla 33
Venezuela – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	1.021	-1.958	-1.728	-1.163	371	2.785	3.424
Manufacturas	492	358	123	96	52	102	361
Servicios	1.076	1.092	3.225	2.262	-2.959	-1.678	1.517
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
España	40	274	295	237
Países Bajos	53	-74	203	84
Panamá	38	29	53	29
Colombia	2	9	22	3
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	502	-134	-1.004	490	-3.239	-1.182	-673
Préstamos entre compañías	2.086	1.949	1.694	1.116	1.118	1.828	3.345
Reinversión de utilidades	1	-2.323	930	-411	-415	563	2.630

1.3.7. Tendencias de la IED en Centroamérica

En realidad, la inclusión de México en el ámbito de la región centroamericana, se realiza por motivos puramente geográficos, que no están relacionados, de ninguna manera por el tamaño e importancia de su economía, no sólo en esta región, sino en el ámbito de zona de América Latina y Caribe. Pese a la existencia de una tendencia decreciente, a lo largo del período de análisis, la economía mejicana absorbía el 70,1%, del total de IED entrante en la zona. Por otro lado, los datos muestran como Panamá y Costa Rica han sido capaces de atraer un 10% y 7,5%, respectivamente, en el año 2011, observando estos dos últimos países una tendencia creciente en su participación en los flujos netos de entrada de IED en la zona. Economías como la hondureña, con el 3,6% de participación y la guatemalteca y nicaragüense, alcanzan un 3,5% del total.

Los datos de evolución de las tasas de variación anual sólo nos muestran dos datos negativos en el año 2011, que corresponden a la disminución de los flujos de IED observados por México y Belice. Los restantes datos muestran comportamientos fuertemente positivos, fundamentalmente en Nicaragua (90,5%) y Costa Rica (43,6%). Como se ha indicado antes, resultan significativos los datos sobre el crecimiento observados en Guatemala, Honduras y Panamá.

Con carácter general, según indica el Informe de CEPAL, “los países centroamericanos, al igual que la República Dominicana, han hecho de la IED uno de los pilares fundamentales de su estrategia de inserción internacional y promoción de exportaciones. Un 35% de la IED que recibe la subregión (exceptuando Guatemala y Panamá) se destina a la manufactura, en su mayoría en sectores exportadores, que buscan ganar en eficiencia y están convirtiendo la zona en una gran plataforma exportadora, sobre todo hacia los Estados Unidos. En ese sentido, en la subregión se diseñaron incentivos para atraer IED y promover la creación de zonas francas o zonas especiales para la exportación”. Si bien la Organización Mundial de Comercio (OMC) considera que algunos de esos incentivos son subsidios a las exportaciones y que, por ello, deberían ser desmantelados o sustituidos, los países que han aprobado reformas de sus regímenes de incentivos (Costa Rica y Panamá) mantienen las principales exoneraciones de impuestos, aunque ya no las vinculan al desempeño exportador de las empresas.

Tabla 34
Flujos de IED entrante en Centroamérica (millones de dólares y porcentajes)

Países	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Centroamérica	25.931	25.984	38.913	34.874	20.757	26.849	27.895
Belice	56	109	143	170	109	97	94
Costa Rica	626	1.469	1.896	2.078	1.347	1.466	2.104
El Salvador	323	241	1.551	903	366	117	386
Guatemala	333	592	745	754	600	806	985
Honduras	418	669	928	1.006	523	797	1.014
México	23.301	20.119	31.492	27.140	16.119	20.709	19.554
Nicaragua	219	287	382	626	434	508	968
Panamá	653	2.498	1.777	2.196	1.259	2.350	2.790
Pro Memoria: % de participación en los flujos de IED de Centroamérica							
Belice	0,2	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,3
Costa Rica	2,4	5,7	4,9	6,0	6,5	5,5	7,5
El Salvador	1,2	0,9	4,0	2,6	1,8	0,4	1,4
Guatemala	1,3	2,3	1,9	2,2	2,9	3,0	3,5
Honduras	1,6	2,6	2,4	2,9	2,5	3,0	3,6
México	89,9	77,4	80,9	77,8	77,7	77,1	70,1
Nicaragua	0,8	1,1	1,0	1,8	2,1	1,9	3,5
Panamá	2,5	9,6	4,6	6,3	6,1	8,8	10,0
Pro Memoria: Tasas de variación anual de los flujos de IED entrante en Centroamérica							
Centroamérica		0,2	49,8	-10,4	-40,5	29,4	3,9
Belice		93,5	31,5	18,5	-35,9	-10,7	-3,5
Costa Rica		134,5	29,1	9,6	-35,2	8,8	43,6
El Salvador		-25,4	543,1	-41,8	-59,5	-68,1	230,6
Guatemala		77,4	26,0	1,2	-20,4	34,3	22,2
Honduras		59,9	38,6	8,5	-48,0	52,4	27,2
México		-13,7	56,5	-13,8	-40,6	28,5	-5,6
Nicaragua		31,1	33,1	64,0	-30,7	17,0	90,5
Panamá		282,4	-28,9	23,6	-42,7	86,6	18,7

^a Promedio simple

Seguidamente, se presentan los datos más significativos de la actividad de la IED, en cada uno de los países de la subregión centroamericana, en la que se incluye la economía mejicana.

1.3.7.1. Costa Rica

Si dejamos de lado, de momento, a la economía mexicana, que por su tamaño e importancia se sale del marco de los países de la región centroamericana, se observa que la economía costarricense, con unos ingresos de IED en 2011 de 2.104 millones dólares, se sitúa en el segundo puesto, con una participación relativa del 7,5% del total de la IED atraída en Centroamérica. Los flujos de entrada de IED en 2011 aumentaron un 43,6%, respecto del año anterior y la participación de los ingresos de IED se situaban en

el 25,7 del total de la FBC y del 40,2% del PIB, cuando la variable considerada son los fondos acumulados de IED hasta el año 2011. Los anteriores indicadores indican, por si mismos, la importancia que tiene la IED en el conjunto de la economía costarricense.

El Informe de la CEPAL indica que el 27% de los flujos correspondía a inversiones instaladas en las zonas francas, añadiendo que “las mayores entradas se concentraron en los servicios como resultado de la apertura de mercado en actividades anteriormente reservadas al Estado (las telecomunicaciones y los seguros se abrieron a la inversión privada en 2011)”.

El principal proveedor de IED en esta economía es Estados Unidos, situándose España en segundo lugar en el año 2011. No existen datos que permitan analizar los principales componentes de la IED, en el periodo objeto de análisis.

Tabla 35
Costa Rica - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	1.409	2.078	1.347	1.466	2.104	30,3	22,1	22,1	25,7
saliente	106	6	7	25	56	2,3	0,1	0,4	0,7
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	409	2.709	12.386	14.066	16.340	3,5	42,4	39,2	40,2
saliente	66	86	545	649	704	0,6	1,9	1,8	1,7

Tabla 36
Costa Rica - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
106	-	5	17	246	-	-	-
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
1.234	2.427	1.981	3.364	32	45	63	10

Tabla 37
Costa Rica – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	37	62	1	448	68	-6	53
Manufacturas	375	436	722	574	412	1.003	680
Servicios	449	971	1.174	1.056	867	469	1.372
Otros	-1	10	4	26	22	23	1
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Estados Unidos	532	695	940	1.301	1.022	1.025	1.282
España	14	10	54	76	78	28	244
El Salvador	21	33	41	65	21	0	38
Canadá	55	336	96	63	33	49	36
Países Bajos	0	26	266	24	26	8	30
Reino Unido	13	21	20	16	28	15	- 8
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital							
Préstamos entre compañías							
Reinversión de utilidades							

1.3.7.2. El Salvador

La República salvadoreña se sitúa en la última posición, en relación a su participación relativa en los flujos de entrada de IED en la zona centroamericana, con 1,4% del total. No obstante, dichos flujos muestran un importante crecimiento del 230,6% en 2011, hasta los 386 millones de dólares, cifra que se aproxima a los valores medios observados en esta economía, con la excepción de los años 2007 y 2008, donde estos flujos llegaron a alcanzar 1.551 y 903 millones de dólares, respectivamente. Los valores de los flujos y de los fondos de IED sobre la FBC y el PIB se situaban en 2011 en unos valores del 11,9% y del 35,7%, respectivamente.

La mayor parte de las entradas de IED iban destinadas a la industria manufacturera, el comercio y las comunicaciones. De nuevo, Estado Unidos es el principal proveedor de fondos de IED, aunque también países de la zona, como Costa Rica y Panamá aportan este tipo de financiación. Tampoco, en este caso, se dispone de datos para analizar los diversos componentes de las entradas de IED.

Tabla 38
El Salvador - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	768	903	366	117	386	26,0	13,2	4,1	11,9
saliente	-61	-80	-	-	-	-2,1	„	„	„
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	293	1.973	7.696	7.731	8.141	3,1	37,2	36,4	35,7
saliente	53	104	6	6	6	0,6	-	-	-

Tabla 39
El Salvador - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
483	30	43	103	128	-	-	-
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
399	716	276	462	34	281	147	20

Tabla 40
El Salvador – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	0	29	10	5	1	1	-1
Manufacturas	317	17	21	28	56	-58	243
Servicios	191	182	1.315	480	165	147	143
Otros (maquila)	4	0	101	26	72	-1	0
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Estados Unidos	332	13	499	129	74	112	111
Costa Rica	7	69
Panamá	42	68	841	321	80	81	54
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital							
Préstamos entre compañías							
Reinversión de utilidades							

1.3.7.3. Guatemala

Esta economía, en 2011, ocupa la penúltima posición en el porcentaje de participación relativa en la cuantía total de flujos de IED en Centroamérica (3,5%). En ese mismo año, la cuantía de ingresos alcanza 985 millones de dólares, un 22,2% más que el año anterior, lo que implica una participación del 13,3% del total de la FBC del país y del 16,3% del PIB en relación al acervo de IED de la economía.

La mayor parte de las inversiones (705 millones) han sido llevadas a cabo en base a la reinversión de utilidades y una cuantía menor (226 millones) consistió en nuevas aportaciones de capital. Aunque no existen datos para este último ejercicio, la serie histórica muestra que el sector servicios y las manufacturas constituyen los destinos más importantes de los flujos de inversiones.

Tabla 41
Guatemala - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	615	754	600	806	985	10,4	11,8	13,8	13,3
saliente	35	16	26	24	17	0,6	0,5	0,4	0,2
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	2.202	3.420	5.636	6.518	7.709	16,9	15,0	15,7	16,3
saliente	24	93	358	382	399	0,2	1,0	0,9	0,8

Tabla 42
Guatemala - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
5	-	650	-	153	-	-	-
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
468	1.330	963	209	40	131	86	125

Tabla 43
Guatemala – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	150	69	70	174	139	120
Manufacturas	131	175	210	175	51	299
Servicios	219	328	437	369	401	363
Otros	9	20	28	36	9	23
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Estados Unidos	192	198	326	229	151	343	...
Canadá	3	4	25	54	74	114	...
México	26	83	76	76	50	97	...
República de Corea	43	45	13	4	23	63	...
España	56	56	42	66	64	50	...
Reino Unido	9	13	63	66	58	- 25	...
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	18	87	260	197	94	265	226
Préstamos entre compañías	118	-21	-30	75	19	-26	53
Reinversión de utilidades	372	526	515	482	488	568	705

1.3.7.4. Honduras

La economía hondureña alcanzó una cifra record de entradas de IED en el año 2011, al situarse en los 1.014 millones de dólares, un 27,2% más que en el año 2010, ostentando una participación relativa del 3,6% del total de las entradas de IED a la región. Los datos de la Tabla 44 nos muestran una alta participación de la IED en la economía hondureña, pues en 2011, dichos flujos constituyeron un 23,1% de la FBC y un 44,9% del PIB hondureño. Los mismos datos muestran que las dos terceras partes de los flujos han consistido en la reinversión de utilidades y el 28% en nuevas aportaciones del mismo.

El Informe de CEPAL señala que “las actividades de transporte, almacenaje y telecomunicaciones se mantuvieron como principales receptoras de IED (con un 31%), debido a la expansión de las empresas de telecomunicaciones. La industria manufacturera (excluida la maquila) se posicionó en segundo lugar, con un 24% del total, gracias al incremento de las utilidades reinvertidas por las empresas de procesamiento de café, así como por la expansión de los centros de distribución y la adquisición de equipo de transporte por parte de las empresas de elaboración de bebidas. La maquila fue la tercera actividad destinataria de flujos de IED, con un descenso del 39% por el cierre de algunas empresas textiles debido a un cese en la renovación de contratos”.

Al igual que en la mayor parte de los países centroamericanos, Estados Unidos es la principal economía inversora en la economía hondureña, seguido de Canadá y el Reino Unido. También merece la pena destacar a economías de la zona, como Costa Rica y Guatemala, que llevan a cabo actividades IED en Honduras.

Tabla 44
Honduras - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	732	1.006	523	797	1.014	23,5	15,5	20,9	23,1
saliente	-1	1	-1	1	-7	-	-	-	-0,2
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	556	1.392	5.996	6.793	7.808	11,8	42,3	44,1	44,9
saliente	-	-	44	42	49	„	0,3	0,3	0,3

Tabla 45
Honduras - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
47	-	1	23	-	-	-	-
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
391	126	226	551	45	-	-	-

Tabla 46
Honduras – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	53	44	11	5	12	3	46
Manufacturas	270	227	384	215	103	368	392
Servicios	263	359	515	681	408	426	577
Otros	14	38	18	0	0	0	0
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Estados Unidos	303	339	460	339	347	325	291
Canadá	17	107	139	37	24	117	187
Reino Unido	48	49	103	71	- 89	58	84
Costa Rica	- 2	2	8	2	6	37	45
Guatemala	25	17	15	40	13	39	43
Irlanda	0	0	0	214	19	33	22
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	163	103	284
Préstamos entre compañías	12	255	56
Reinversión de utilidades	348	440	674

1.3.7.5. México

La decisión de situar a México en la zona centroamericana sólo se debe a motivos puramente geográficos y, por tanto, diferentes de los puramente económicos, dada la importancia que tiene dicha economía en el conjunto de las economías en desarrollo de la zona de América Latina y Caribe. Evidentemente, la economía mejicana, con una cifra de 19.554 millones dólares de IED entrante, se constituye en el segundo receptor de este tipo de fondos en la región latinoamericana y, por tanto, en la primera economía receptora de la subregión centroamericana, a gran distancia de los demás.

Concretamente, México atraía, en 2011, el 70,1% de los flujos de IED a la región, si bien, hay que indicar que dicha participación muestra una tendencia decreciente a lo largo de la serie histórica de datos que se muestra en la Tabla 34. A modo de ejemplo, conviene indicar que el valor medio de dicha participación relativa en los primeros cinco años del presente siglo se situaba cerca del 90%, del total de la zona. Pues bien, como se ha indicado anteriormente, esa participación ha descendido veinte puntos porcentuales, en estos últimos once años. Sin ánimo de ser exhaustivo, la evolución de los flujos de entrada de IED en la economía mejicana muestra, con algunas oscilaciones, una tendencia prácticamente plana. Por el contrario, economías más pequeñas de la región centroamericana, fundamentalmente, las economías panameña y costarricense, por orden de magnitud, aunque sin olvidar a las demás, vienen mostrando una tendencia creciente en el tiempo y, por tanto, fuertemente competidoras en la atracción de flujos de IED a sus respectivas economías.

Como se observa en los datos, la tasa de variación de los flujos de entrada de IED presenta un valor negativo del 5,6%, en base a los datos de UNCTAD. Los 19.554 millones de dólares, alcanzados en 2011, se encuentran aún muy lejos de la cifra de 31.313 millones que alcanzaron dichos flujos en 2007, en los momentos previos al estallido de la crisis financiera internacional. El comportamiento del principal inversor en la economía mejicana, Estados Unidos, cuyas inversiones en los años anteriores a la crisis siempre habían superado, con creces, la barrera de los 10.000 millones de dólares, muestra unos registros peores en el período 2009-2010, aunque ya en 2011 ha vuelto a superar la barrera anterior. Otras economías de

origen de la IED en Méjico, como la española y la holandesa, tampoco han sido capaces de mantener unas aportaciones constantes en los últimos años, pese al excelente registro de la economía holandesa en 2010 que, de hecho, con una cuantía cercana a los 9.000 millones dólares se convirtió en el principal país proveedor de IED a la economía mejicana y el repunte de la participación española que, en 2011, ha multiplicado por dos, sus cifras de 2010.

De cualquier forma, los flujos de IED en la economía mejicana sólo suponían, en 2011, un 8% de la FBC y los fondos acumulados, un 26,3% del PIB. Según indica la CEPAL, el 39% de los montos recibidos en Méjico fue por concepto de reinversión de utilidades de las filiales de las empresas extranjeras en el país, el 41% por aportaciones de capital nuevo y el 19% a través de préstamos entre las filiales.

Por sectores de destino de la IED, los servicios captaron algo más de la mitad de la IED, destacando el sector financiero, con el 18% del total. El sector de recursos naturales atraía el 4,3% y el resto de la inversión (8.572 millones) iba al sector manufacturero.

Tabla 47
Méjico - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	25.339	27.140	16.119	20.709	19.554	12,9	8,4	9,8	8,0
saliente	6.830	1.157	7.019	13.570	8.946	3,5	3,7	6,4	3,7
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	41.130	101.996	277.898	330.161	302.309	13,1	31,6	32,0	26,3
saliente	4.181	8.273	81.216	104.301	112.088	1,3	9,2	10,1	9,7

Tabla 48
Méjico - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
2.497	104	7.990	1.231	8.004	3.247	2.892	4.390
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
14.505	25.040	14.679	18.644	1.519	1.923	2.101	9.431

Tabla 49
México – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	228	452	1.829	4.798	866	1.019	847
Manufacturas	11.054	10.007	13.600	7.809	5.659	11.542	8.572
Servicios	13.091	9.547	15.885	14.282	9.434	7.646	10.021
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Estados Unidos	11.764	12.930	12.812	11.335	7.238	5.520	10.699
España	1.679	1.437	5.398	4.883	2.681	1.461	2.911
Países Bajos	4.013	2.807	6.575	1.826	2.069	8.919	1.306
Suiza	324	582	605	224	87	243	1.229
Canadá	479	617	479	3.066	1.621	1.243	668
Japón	166	-1.422	395	142	221	228	665
Brasil	46	50	25	93	128	366	299
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	12.943	6.082	17.135	11.660	7.494	13.555	8.043
Préstamos entre compañías	7.399	6.175	6.099	7.710	4.214	4.001	3.760
Reinversión de utilidades	4.032	7.750	8.080	7.519	4.251	2.652	7.637

1.3.7.6. Nicaragua

En esta economía, se observa un fuerte crecimiento de los flujos de IED, del 90,5%, respecto del año anterior y un 3,5% de participación relativa en los flujos de IED entrante de la región. Los datos nos muestran, asimismo, el amplio grado de penetración de la IED en esta economía: en 2011, la IED ha sido capaz de aportar el 44,7% del total de la FBC y la IED acumulada supone un 78,1% del PIB nacional.

Prácticamente, todos los sectores económicos de destino de la IED han visto aumentar sus entradas, a tenor de los datos. Canadá, Estados Unidos y España son los principales proveedores de IED, aunque también conviene destacar la presencia de economías de la región como México y Venezuela.

Tabla 50
Nicaragua - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	303	626	434	508	968	21,2	21,6	23,8	44,7
saliente	16	16	15	14	15	1,1	0,8	0,6	0,7
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	384	1.414	4.190	4.698	5.666	13,2	67,4	71,7	78,1
saliente	-	22	156	169	184	-	2,5	2,6	2,5

Tabla 51
Nicaragua - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
1	-1	-	71	-	-	-	-
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
102	877	280	274	18	-	251	-

Tabla 52
Nicaragua – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	0	15	11	49	15	39	114
Manufacturas	87	63	121	122	70	108	226
Servicios	155	109	250	447	313	322	522
Otros	0	101	0	8	36	38	105
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Canadá	43	14	32	69	51	167	256
Estados Unidos	51	53	84	126	88	88	159
España	17	10	45	59	25	33	116
México	36	53	128	164	48	90	115
Venezuela	0	0	47	132	147	29	45
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital							
Préstamos entre compañías							
Reinversión de utilidades							

1.3.7.7. Panamá

Esta economía es, de hecho, el primer receptor de IED de la región centroamericana, con un 10% de participación relativa y un crecimiento de los flujos atraídos del 18,7%. La CEPAL señala que “la existencia de un régimen especial para el establecimiento y operación de sedes de empresas multinacionales, que entró en vigor en el año 2007, parece haberse convertido en un motor de atracción de inversiones, así como las dos grandes obras de infraestructura (ampliación del canal de Panamá y el metro de la capital) que, aunque no se consideran directamente entradas de IED, han conseguido atraer a Panamá un cierto número de empresas proveedoras para este sector”. La construcción, después de varios años, continúa siendo una de las actividades más atractivas para los inversionistas extranjeros.

De nuevo, los datos muestran una fuerte penetración de la IED entrante en las variables macroeconómicas de la economía panameña: un 32,1% de la FBC y un 75,2% del PIB, en el año 2011. En los dos últimos años, no existen datos que permitan analizar la distribución de estos flujos de IED por sector de destino y por país de origen. La reinversión de utilidades y las nuevas aportaciones de capital son los principales componentes de los ingresos netos de IED en el año 2011.

Tabla 53
Panamá - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

Flujos de IED						Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	1.745	2.196	1.259	2.350	2.790	50,9	21,4	31,0	32,1
saliente	2.095	2.095	2.336	2.377	2.269	61,1	39,7	31,3	26,1
Acervo de IED						Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	3.322	6.775	18.675	20.945	23.159	36,7	77,6	78,2	75,2
saliente	5.484	10.507	29.182	31.559	33.828	60,6	121,2	117,9	109,9

Tabla 54
Panamá - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
759	20	164	-235	-421	185	17	462
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
1.624	2.391	1.485	2.013	28	80	220	2.011

Tabla 55
Panamá – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	0	-108	1	-59	-28
Manufacturas	-62	105	129	161	48
Servicios	1.693	2.531	1.765	2.106	1.755
Otros	-696	19	2	-11	-3
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
España		172	271	188	371
Estados Unidos		121	230	492	343
México	- 28	79	68	69	199
Colombia	- 283	102	407	49	170
Nicaragua		101	151	205	137
Suiza		282	190	- 122	128
Argentina	19	- 152	66	58	94
Reino Unido		1.594	- 13	460	31
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital	755	881	898	931	1.025
Préstamos entre compañías	342	146	105	540	426
Reinversión de utilidades	802	1.170	257	879	1.338

1.3.8. Tendencias de la IED en el Caribe

Como se ha indicado anteriormente, en el ámbito de esta subregión, se ha procedido a extraer las cuantías de la IED atraída por dos de las economías de la zona (Islas Vírgenes Británicas e Islas Caimán), que son consideradas como Centros Financieros del Caribe, con objeto de eliminar su influencia en los análisis estadísticos. En 2011, la subregión del Caribe fue capaz de atraer 6.497 millones dólares, un 23,5% más que el año anterior, aunque muy por debajo de la cifra record de 10.466 millones de dólares del año 2008. Esta alza, tras dos años de caída, según la CEPAL ha sido motivada principalmente por el crecimiento de los flujos hacia la República Dominicana, como más adelante se verá.

Esta misma organización sostiene que “las economías del Caribe han sido, en conjunto, las más afectadas por la crisis económica desde el año 2008. Las inversiones en el sector turístico, particularmente importantes para los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), y en los servicios financieros, en el caso de las Bahamas, se resintieron especialmente durante los últimos tres años”.

A partir de 2008, el sector de los recursos naturales, en algunas de las economías de la zona (República Dominicana, Trinidad y Tobago y Jamaica) parece haber cobrado protagonismo como factor determinante de atracción de la IED, como consecuencia de las importantes alzas de precios de estas materias primas. Por el contrario, la crisis financiera internacional ha producido una reducción de la entrada de flujos de IED al sector servicios, en otras economías de la zona.

De esta manera, los datos de la siguiente tabla nos permiten observar como la República Dominicana y Bahamas, absorbían en 2011, prácticamente, seis de cada diez dólares de IED entrante en la región, el 36,5% y el 23,6%, respectivamente. Trinidad y Tobago, Aruba y Barbados ostentaban una participación del 8,8%, 8,4% y 5,1%, respectivamente, situándose las restantes economías en unos porcentajes menores de participación.

En términos de las tasas de variación, merece la pena detenerse en la fuerte dinámica de crecimiento observada, en los dos últimos años, después de la crisis, por economías como Bahamas y Barbados, que muestran tasas de crecimiento de la IED entrante significativamente positivas en los dos últimos años, frente a las oscilaciones de dicha tasa, en el caso de economías como la dominicana y la de Trinidad y Tobago.

Tabla 56
Flujos de IED entrante en Caribe – (millones de dólares y %)

Países	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Caribe	3.665	6.200	6.599	10.466	5.393	5.261	6.497
Anguilla	60	142	119	99	37	25	11
Antigua y Barbuda	113	359	338	174	81	97	59
Aruba	-36	220	-474	14	-33	160	544
Bahamas	687	1.492	1.623	1.512	873	1.142	1.533
Barbados	126	342	476	464	247	290	334
Cuba	1	26	64	24	24	86	110
Curaçao	0	0	0	0	0	0	69
Dominica	22	26	40	57	41	24	25
Rep. Dominicana	932	1.085	1.667	2.870	2.165	1.896	2.371
Granada	62	90	157	142	103	60	40
Haití	12	160	75	30	38	150	181
Jamaica	594	882	867	1.437	541	228	242
Montserrat	2	4	7	13	3	3	3
Antillas holandesas	35	-22	177	232	95	122	
Saint Kitts y Nevis	81	110	134	178	131	120	142
Santa Lucía	71	234	272	161	146	110	76
San Vicente y Granadinas	42	109	130	159	97	103	135
Sint Maarten	0	0	0	0	0	0	-48
Trinidad y Tobago	842	883	830	2.801	709	549	574
Turks y Caicos	18	58	97	99	95	97	97
Pro Memoria: % de participación en los flujos de IED del Caribe							
Anguilla	1,4	2,3	1,8	0,9	0,7	0,5	0,2
Antigua y Barbuda	2,6	5,8	5,1	1,7	1,5	1,8	0,9
Aruba	0,0	3,6	-7,2	0,1	-0,6	3,0	8,4
Bahamas	17,7	24,1	24,6	14,4	16,2	21,7	23,6
Barbados	3,0	5,5	7,2	4,4	4,6	5,5	5,1
Cuba	0,0	0,4	1,0	0,2	0,5	1,6	1,7

Países	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Curaçao	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1
Dominica	0,6	0,4	0,6	0,5	0,8	0,5	0,4
Rep. Dominicana	25,8	17,5	25,3	27,4	40,1	36,0	36,5
Granada	1,8	1,4	2,4	1,4	1,9	1,1	0,6
Haití	0,2	2,6	1,1	0,3	0,7	2,9	2,8
Jamaica	16,6	14,2	13,1	13,7	10,0	4,3	3,7
Montserrat	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
Antillas holandesas	1,0	-0,4	2,7	2,2	1,8	2,3	0,0
Saint Kitts y Nevis	2,3	1,8	2,0	1,7	2,4	2,3	2,2
Santa Lucía	2,0	3,8	4,1	1,5	2,7	2,1	1,2
San Vicente y Granadinas	1,2	1,8	2,0	1,5	1,8	2,0	2,1
Sint Maarten	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,7
Trinidad y Tobago	23,7	14,2	12,6	26,8	13,1	10,4	8,8
Turks y Caicos	0,0	0,9	1,5	0,9	1,8	1,8	1,5
Pro Memoria: Tasas de variación anual de los flujos de IED entrante en el Caribe							
Caribe		79,0	6,4	58,6	-48,5	-2,4	23,5
Anguilla		193,3	-16,3	-17,0	-62,1	-33,5	-57,0
Antigua y Barbuda		295,1	-5,7	-48,5	-53,7	19,9	-38,6
Aruba		-12.825	-315,2	-103,0	-334,9	-576,8	240,8
Bahamas		143,3	8,8	-6,8	-42,3	30,7	34,3
Barbados		231,5	39,2	-2,6	-46,7	17,2	15,2
Cuba		-1.950,0	146,0	-62,0	0,9	250,2	28,6
Curaçao		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dominica		15,2	56,3	39,7	-26,9	-41,1	2,4
Rep. Dominicana		21,3	53,7	72,1	-24,6	-12,4	25,0
Granada		47,3	74,4	-9,1	-27,9	-41,3	-34,3
Haití		1.758,3	-53,4	-60,0	27,3	295,3	20,7
Jamaica		53,0	-1,8	65,8	-62,3	-57,9	6,4
Montserrat		153,2	71,5	85,3	-79,8	34,3	-2,8
Antillas holandesas		-164,8	-907,4	31,1	-59,2	28,5	-100,0
Saint Kitts y Nevis		39,6	21,8	32,3	-26,5	-7,9	18,0
Santa Lucía		236,7	16,2	-40,7	-9,2	-24,9	-31,1
San Vicente y Granadinas		155,3	19,6	22,0	-39,0	6,0	31,3

Países	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Sint Maarten		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Trinidad y Tobago		7,3	-6,0	237,4	-74,7	-22,5	4,5
Turks y Caicos		-31.670	66,4	2,2	-3,6	1,7	0,1

^a Promedio simple

En el siguiente apartado, se analizan, de forma exclusiva, los datos más significativos de la actividad de la IED de la República Dominicana, principal receptor de IED en la región.

1.3.8.1. República Dominicana

La economía dominicana absorbía, en 2011, algo más de la tercera parte del total de los flujos de entrada de la IED a la región, con un 25% de tasa de crecimiento anual, respecto del año anterior. Los datos relativos a la participación de dicho flujo en el total de la inversión, medida a través de la FBC, nos muestran un valor del 26% y del 30%, cuando en el denominador se incluye la variable PIB y en el numerador los flujos acumulados de la anterior.

En todos los años de la serie histórica se observa un predominio del sector servicios en el destino de las inversiones, pese al fuerte crecimiento observado del sector de los recursos naturales que, en ese mismo año, fue capaz de atraer una cifra de 965 millones dólares. El primer proveedor de fondos de IED en 2011 es Canadá, situándose otras economías como la estadounidense y la española a gran distancia, aunque con unas cuantías de IED más constantes, a lo largo del periodo.

No existen datos referidos a los componentes de la inversión, a lo largo de la serie histórica, por lo que no ha sido posible llevar a cabo un análisis de los mismos.

Tabla 57
República Dominicana - Visión general de la IED (millones de dólares y %)

	Flujos de IED					Como % de la FBC			
	2005/07 Media anual	2008	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
entrante	1.292	2.870	2.165	1.896	2.371	19,7	31,6	22,5	26,0
saliente	-19	-19	-32	-23	-25	-0,3	-0,5	-0,3	-0,3
	Acervo de IED					Como % del PIB			
	1995	2000	2009	2010	2011	1995	2009	2010	2011
entrante	-1.835	1.673	13.016	14.731	17.103	-11,8	28,1	28,6	30,0
saliente	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Tabla 58
República Dominicana - Modos de IED (millones de dólares)

Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas 2005-2007 media y 2009-2011							
Ventas (netas)				Adquisiciones (netas)			
2005/07 Media anual	2009	2010	2011	2005/07	2009	2010	2011
156	-	1	39	31	-	31	-
Proyectos de Inversión en Nuevas Instalaciones 2005-2007 media y 2009-2011							
Como destino				Como fuente			
1.024	1.399	330	5.143	169	30	25	-

Tabla 59
República Dominicana – Diversos componentes de la IED entrante (millones de dólares)

Ingresos Netos de IED, por sector de destino, 2005-2011							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Recursos naturales	31	107	30	357	758	298	965
Manufacturas	199	-168	184	574	280	466	305
Servicios	893	1.146	1.453	1.938	1.128	1.132	1.102
Ingresos Netos de IED, por país de origen, 2005-2011							
Canadá	111	142	113	383	773	329	1.067
Estados Unidos	457	662	536	360	455	307	459
España	215	308	605	181	151	299	192
México	- 1	84	- 124	1.055	273	369	73
Islas Caimán	- 59	- 41	4	1	- 44	35	66
Ingresos Netos de IED, por componentes, 2005-2011							
Aportes de capital							
Préstamos entre compañías							
Reinversión de utilidades							

2. FACTORES DETERMINANTES DE LA LOCALIZACIÓN DE LA IED

Introducción

Este capítulo está centrado en analizar los principales factores que pueden determinar la localización de la IED. En el punto 2.1, se lleva a cabo una descripción del marco conceptual y se analizan los principales determinantes, distintos de los normativos, de la IED, centrado, de nuevo, en el ámbito de las economías en desarrollo. Posteriormente, se intenta contrastar algunas de las afirmaciones realizadas en el marco de las relaciones de la IED con el desarrollo económico, en base a una serie de resultados empíricos, procedentes de la literatura, poniendo el acento en los contrastes empíricos obtenidos para las economías de América Latina.

El punto 2.2., se encarga del análisis de los principales determinantes relacionados con el marco normativo de la IED, fundamentalmente de los Acuerdos Internacionales sobre Inversión (AII), con especial referencia a los Tratados Bilaterales sobre Inversión (TBI) y los Acuerdos sobre Inversión y Comercio Preferencial (AICP), llevándose a cabo una descripción de sus potenciales efectos sobre la IED y, lo que es más importante, realizando una recopilación de la literatura empírica que analiza las posibles relaciones de causalidad existente entre el desarrollo de este tipo de instrumentos y sus posible efectos sobre la dinámica observada en la IED, en el ámbito de las economías en desarrollo.

En el punto 2.3., se introduce la fiscalidad y se analizan sus potenciales canales de influencia sobre la IED, teniendo en cuenta las posibles interacciones entre los sistemas fiscales de las economías receptoras de la IED y los de los países de origen de la misma, desde un punto de vista conceptual. De nuevo, con objeto de contrastar algunos de los argumentos anteriores, se lleva a cabo una revisión de la literatura empírica, en la que se analiza la posible sensibilidad de la IED a los aspectos relacionados con la fiscalidad.

2.1. Marco conceptual y principales determinantes económicos de la IED

2.1.1. Introducción

Anteriormente, ya se ha comentado que el proceso de apertura a la IED, en los países en desarrollo ha pasado por diversas etapas. Dichas economías han ido variando sus actitudes frente a las inversiones extranjeras a lo largo del tiempo. En una primera etapa, en la literatura se observa una actitud relativamente hostil, o al menos desconfiada hacia las actividades de las ETN. Posteriormente, dichas economías comienzan a apreciar el valor de las ventajas que la entrada de flujos de capital exterior puede aportar a sus economías, promoviendo el crecimiento económico en unas economías que no disponen de suficientes recursos de capital interno y conocimientos, ya que se encuentran bastante imposibilitadas para acceder a los mercados exteriores.

Todo este conjunto de ideas preconcebidas, así como los mecanismos políticos e institucionales internos de las economías en desarrollo se va modificando y, en la segunda parte del siglo XX, más concretamente durante la década de los años 90, se empieza a observar unos sensibles cambios tanto en las políticas destinadas a atraer los flujos de inversión extranjera directa e incluso a competir por la misma.

En este apartado, se pasa revista al análisis de los principales determinantes de la IED en los países receptores. Para analizar dichos determinantes se requiere hacer referencia a algún tipo de marco conceptual amplio que permita explicar cómo y por qué se producen este tipo de inversiones. La mayor parte de los estudios sobre la IED se basan en denominado “paradigma PLI”.

2.1.2. Marco conceptual

El “paradigma PLI”, de Dunning, proporciona un modelo destinado a identificar y evaluar la importancia de determinados factores que podrían guiar las decisiones de aquellas empresas que se plantean llevar a cabo actividades empresariales en el extranjero, así como el desarrollo posterior de las mismas. Dicho paradigma establece que el modelo de toma de decisiones de dichas empresas se encuentra determinado por la existencia, en el marco de la empresa, de tres tipos de ventajas: las denominadas ventajas de propiedad (P) de carácter específico, que hacen que una

empresa pueda convertirse en ETN. La tercera ventaja, la relativa a la internalización (I), explica por qué las empresas pueden preferir explotar determinadas ventajas específicas “internalizándolas”, mediante la IED, en lugar de proceder a su venta en el mercado exterior. Las denominadas ventajas de localización (L), abarcan aquellos factores de determinan la elección por parte de una ETN, a llevar a cabo actividades de IED en una determinada economía o zona y son este tipo de ventajas las que se consideran relevantes en el análisis de los determinantes de localización.

En un principio, determinadas empresas disponen de “ventajas de específicas de propiedad”¹⁸, en determinados tipos de activos de carácter tangible (capital, mano de obra, recursos naturales, etc.), o intangible (tecnología, organización, acceso a financiación, etc.), que les permite competir con otras en mercados extranjeros. Posteriormente, esta tipología se va ampliando con el tiempo, estableciéndose una distinción entre las denominadas “ventajas de propiedad de activos”¹⁹, normalmente intangibles (patentes, marcas), las denominadas “ventajas de propiedad transaccional”²⁰, que surgen como consecuencia de la existencia de una red de conexiones que permite a las empresas reducir sus costes de transacción y, por último, las denominadas “ventajas competitivas relacionadas con las instituciones”²¹, que están constituidas por la existencia de una serie de incentivos, específicos de cada empresa, que incluye a todas las partes interesadas en la toma de decisiones de la empresa, no sólo a nivel interno de la misma (directivos, clientes, proveedores), sino también a nivel externo (gobiernos, funcionarios, otras instituciones) y no sólo dentro del país de residencia, sino también en el país de destino de la IED, ventajas éstas que establecen una diferencia con las de la empresas rivales.

En segundo lugar, se encuentran las “ventajas de internalización”²² (I) (Dunning²³, 1981), que van a permitir a las empresas explotar dichas ventajas “internalizándolas” en un mercado externo, en vez de conceder de licencias de uso o mediante la exportación. Las ventajas de la “internalización”, frente a las dos posibilidades citadas anteriormente, son variadas, pues el otorgamiento de licencias de explotación de determinados activos específicos de la empresa o de la exportación a mercados exteriores supone, normalmente, unos altos costes de transacción, lo que implica que las ETN opten por la internalización de mercados.

En función de lo anterior, si la empresa observa que existen “ventajas de localización”²⁴ (L), procede al establecimiento de la producción fuera de sus fronteras, en función de la posible existencia de economías de escala de todo tipo. Este tipo de ventajas proporcionan un marco para evaluar los determinantes de la IED en el país receptor. Este grupo de ventajas, a su vez, pueden ser subdivididas en tres grupos: las económicas, las sociales y las políticas. Las primeras están relacionadas con aspectos relacionados con el tamaño del mercado, las infraestructuras, la existencia de determinados activos en el país receptor y sus recursos. Las ventajas sociales y culturales tienen que ver con aspectos relacionados con la existencia de un determinado clima favorable a la IED, como la no existencia de barreras lingüísticas o actitudes generales frente a los extranjeros. Las ventajas políticas o normativas, como su propio indica, consisten la existencia de una marco normativo facilitador de los flujos de IED, con carácter general.

En un desglose posterior de las ventajas (L), el autor ubica la existencia de instituciones²⁵ en el país receptor de la IED, que favorecen y refuerzan las actividades de IED, como las políticas de promoción de la IED, la pertenencia de la economía receptora a organizaciones internacionales o la existencia de acuerdos internacionales sobre aspectos relativos al comercio, la inversión y fiscales, aspectos estos, que como se verá más adelante, pueden resultar importantes en su consideración por parte de los inversores extranjeros.

18 *Ownership-specific advantages en la terminología anglosajona*

19 *Asset ownership advantages*

20 *Transactional ownership advantages*

21 *Institutionally related competitive advantages*

22 *Internalization advantages*

23 *Dunning, J. H. (1981). International production and the multinational enterprise. London: George Allen & Unwin.*

24 *Location advantages*

25 *Location bound institutions*

En definitiva, a partir del análisis de los elementos del “paradigma PLI”, puede afirmarse que una empresa que disponga de ventajas de propiedad (P) y desee llevar a cabo su explotación en mercados extranjeros, una vez descartadas las opciones de exportación y de otorgamiento de licencias, podrá internalizar dichas ventajas (P), creando o adquiriendo plantas de producción en otros mercados. Evidentemente, dicha empresa deberá descubrir también ventajas (L) e (I), que dependerán de la naturaleza y de los objetivos de la empresa de inversión directa. La siguiente tabla muestra los tres tipos de ventajas y su identificación a nivel país, industria y empresa.

Tabla 60
Variables PLI: país, industria y empresa

Ventajas PLI	Economía/región	Sector/industria	Empresa
Propiedad	Dotación de factores, tamaño y características del mercado, políticas públicas sobre innovación y protección de derechos de propiedad, competencia en el mercado, educación y capacitación, actitud hacia organizaciones internacionales, cultura organizativa, calidad del sistema financiero	Intensidad tecnológica productos/procesos, naturaleza de la innovación, grado de diferenciación de productos, economías de escala y alcance	Recursos de la empresa, tamaño, volumen de producción, diversificación de procesos y mercados, grado de innovación y estrategia de la empresa, actitud hacia el riesgo, estrategia de adquisición y uso de activos
Localización	Distancia física e institucional entre economías, aranceles, impuestos, ayuda a los inversores extranjeros, existencia de clusters, parques industriales.	Origen y distribución del inmovilizado, costes de transporte, barreras arancelarias y no arancelarias en el sector/industria, competencia entre empresas, otras variables de costes (energía, comunicaciones, deducciones fiscales)	Estrategia de internacionalización de la empresa, distribución geográfica de activos, actitud hacia la centralización de funciones (marketing, publicidad, I+D), diversificación de los riesgos
Internalización	Hasta qué punto las políticas permiten internalizar actividades transfronterizas, políticas sobre fusiones, existencia de diferencia en los costes de transacción en las economías/regiones, cumplimiento de contratos, incertidumbres del comprador, nivel educativo, tecnológico e institucional de la receptora, infraestructuras de telecomunicaciones	Posibilidades e integración vertical/horizontal, posibilidades de estipular contrato sobre las ventajas de internalización, utilización de ventajas de propiedad, existencia de complementariedad entre empresas locales y extranjeras, existencia de especialización de productos y mano de obra	Organización y control en la empresa, actitudes hacia el crecimiento, diversificación, subcontratación, la firma de acuerdos de franquicia o concesión de licencias, acuerdos de asistencias técnica, posibilidades de estipular en contratos el control de los procesos

Fuente: Dunning (1988)

Además, Dunning²⁶ (1988) identificó tres tipos de producción internacional que, a su vez, son motivos por los cuales una firma está dispuesta a invertir en el extranjero:

- Búsqueda de mercados²⁷: se trata de inversiones que intentan aprovechar y explotar el mercado interno del país receptor y, probablemente, también el de los mercados vecinos. Por tanto, en este tipo de inversiones, el tamaño y la tasa de crecimiento de dicho mercado, la necesidad de tener presencia en el mismo y de establecer contacto directo con los clientes y proveedores, la necesidad de adaptar los productos y servicios a los gustos y requerimientos de dicho mercado y las políticas públicas del país receptor, son aspectos muy importantes que, normalmente son tenidos en cuenta en el proceso de toma de decisiones antes de llevar a cabo la IED.
- Búsqueda de recursos²⁸: en este tipo de inversiones, la existencia de recursos naturales y de mano de obra, constituye un atractivo para la localización de la IED, que, generalmente, va orientada hacia la exportación.
- Búsqueda de eficiencia²⁹: son inversiones que buscan la eficiencia, a través de su localización en países con una estructura económica y niveles de ingreso similares, la racionalización de la producción, las economías de escala, la concentración de la producción y también la especialización del proceso de producción.

Más adelante, Dunning³⁰ (1993) añade un cuarto motivo por el cual las ETN invierten fuera de sus fronteras nacionales y que denomina como “búsqueda de activos estratégicos³¹”, es decir, la adquisición de determinados recursos estratégicos que permiten ampliar, aún más, las posibilidades competitivas de la ETN en el mercado internacional, como la adquisición una empresa posicionada a nivel mundial como estrategia para elevar a un estatus global el nivel de la firma compradora.

Consecuentemente, tanto la dotación de factores como las imperfecciones del mercado dan lugar a la producción internacional, que a su vez está determinada por ventajas PLI. En definitiva, el paradigma PLI, proporciona una base de análisis al considerar las ventajas PLI y suministra una base para el análisis cualitativo y la determinación del tipo de IED predominante que realiza una ETN (tipo “resource-seeking”, “market-seeking”, etc.) o incluso un país de destino potencial de la IED.

2.1.3. Determinantes de la IED en los países en desarrollo

Como sostiene Balasubramanyam³² (2001), el análisis de las relaciones de la IED con los procesos de desarrollo ocupa más páginas escritas que cualquier otro aspecto del desarrollo. Este autor afirma que la inicial desconfianza hacia las empresas extranjeras parece haber cedido su lugar a una nueva convicción en su capacidad para promover el crecimiento y participar en los procesos de desarrollo. Un determinado número de factores han podido influir en este cambio en las actitudes, incluyendo el surgimiento de una familiaridad creciente con las operaciones de las empresas transnacionales, la reducción de los flujos de fuentes alternativas de financiación externa (crédito bancario y ayuda extranjera) y el gran éxito logrado en la atracción de IED por determinadas economías en desarrollo. Además, la revolución tecnológica ha producido cambios espectaculares, con el surgimiento de nuevos canales de transmisión de la tecnología y el conocimiento, que han producido un fuerte impacto sobre la capacidad de absorción de la tecnología de las economías anfitrionas.

Aunque continúan existiendo voces de disenso y oposición a la IED, principalmente desde los críticos de la globalización, los desafíos a los que se enfrentan en la actualidad los encargados de la toma de decisiones en las economías en desarrollo son de un orden distinto a los que hicieron frente durante las

26 Dunning, J. H. (1988). *The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions*. *Journal of International Business Studies*, 19 (1), 1-31.

27 *Market-seeking*

28 *Resource-seeking*

29 *Efficiency-seeking*

30 Dunning, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Berkshire: Addison-Wesley.

31 *Strategic asset-seeking*

32 Balasubramanyam V.N., *FDI in Developing Countries, OECD Global Forum and Policy Challenges in the 21st Century*, OECD

décadas de los 60 y los 70 del pasado siglo. En otras palabras, parece resultar más fácil ahora poder atraer volúmenes sustanciales de IED y utilizarlos efectivamente en la promoción de los objetivos del desarrollo. Una utilización efectiva de la IED implica, no sólo la maximización de sus beneficios, sino también la minimización de sus costes. Una de las principales preocupaciones de las economías receptoras de IED es el ejercicio de control sobre la toma de decisiones por parte de las firmas extranjeras. El crecimiento reciente de las fusiones y adquisiciones, en contraposición con las inversiones de nueva planta, de empresas locales ha podido elevar estas preocupaciones.

A continuación se analizan los principales los factores que pueden resultar determinantes de la existencia de flujos de IED.

2.1.4. Principales determinantes de la IED

Un análisis de la literatura teórica y empírica sobre esta materia muestra una serie de propuestas de carácter amplio:

- Las economías que disfrutaban de un mercado interno amplio, así como de un crecimiento sostenido del mismo, tienden a atraer mayores volúmenes de IED.
- El grado de dotación de recursos de un país, incluyendo sus recursos naturales y humanos, es un factor de gran importancia en los procesos de toma de decisiones de localización por parte de las empresas extranjeras.
- La infraestructura general, incluyendo las redes de transporte y las comunicaciones, constituye un determinante importante de la IED.
- La estabilidad macroeconómica, basada en la existencia de tipos de cambio estables y bajas tasas de inflación, es un factor importante para atraer a los inversionistas extranjeros.
- La estabilidad política tiende a favorecer las entradas de IED.
- Un marco normativo estable y transparente hacia la IED resulta atractivo para los inversores potenciales.
- Las empresas extranjeras consideran de gran importancia la existencia de un entorno económico y empresarial lo más libre posible de distorsiones.
- Los incentivos monetarios y fiscales, bajo la forma de preferencias fiscales, desempeñan un papel en la atracción de IED, aunque sus efectos pueden perder importancia, en ausencia de un entorno económico estable.
- Los procesos de integración regional y los acuerdos comerciales preferenciales, pueden estimular los flujos de IED, entre los potenciales receptores de la IED.
- La IED que permite, a los inversores extranjeros, ejercer un control sobre las operaciones, constituye el método preferido de participación de las empresas extranjeras. El otorgamiento de licencias de explotación y los emprendimientos conjuntos, normalmente, son excepciones que vienen dadas por circunstancias excepcionales.

Las anteriores proposiciones, algunas de las cuales se solapan entre ellas, se encuentran ancladas en determinadas nociones de carácter teórico y en una amplia variedad de estudios empíricos. En este apartado, se comentan algunas de estas propuestas, sin llevar a cabo una revisión exhaustiva de la literatura.

2.1.4.1. Tamaño de los mercados

El tamaño de los mercados y su potencial de crecimiento sostenido, constituye un atractivo indiscutible para las empresas que tratan de maximizar sus beneficios. La mayor parte de los análisis empíricos sobre los determinantes de la IED en las economías en desarrollo, destacan la importancia del tamaño de los mercados. Como se ha indicado anteriormente, la hipótesis que subyace bajo este supuesto, es que aquellas empresas que poseen determinadas ventajas comparativas, tales como una nueva tecnología de producción o una marca conocida (las denominadas ventajas de propiedad) (P), requieren de la existencia de amplios mercados, tanto en origen como en el exterior, con objeto de maximizar los retornos de sus inversiones a la hora de generar las ventajas únicas que ellos poseen. Aunque los mercados exteriores pueden ser atendidos mediante las exportaciones, la existencia de aranceles y de restricciones comerciales

pueden suponer una barrera a la exportación. Además, la presencia física de la empresa en el mercado estaría facilitando la adquisición de conocimientos sobre el mismo. Se trata, por tanto, de las denominadas anteriormente como inversiones orientadas al mercado (Dunning³³, 1993).

También se indica, que este tipo de IED, tiende a orientarse hacia los mercados de exportación, tanto en el caso de economías grandes (Brasil), como en economías de menor tamaño (Centroamérica). El principal atractivo de estas economías, para las empresas extranjeras, viene dado por su dotación de recursos, incluyendo una mano de obra barata y eficiente. Este tipo de inversiones, en búsqueda de este tipo de recursos, se denominan IED orientada hacia los recursos (Dunning, 1993). Sin embargo, otra variedad de la IED, conocida como IED orientada hacia la eficiencia, puede también responder a la existencia de costes salariales relativos bajos en las economías en desarrollo. Las inversiones orientadas a la eficiencia permiten consolidar y racionalizar las inversiones (orientadas a los mercados y a los recursos), que dichas empresas hayan podido realizar en el pasado. Dichas inversiones suelen dar lugar a una división internacional del trabajo: determinados procesos de producción, intensivos en capital, son llevados a cabo en las economías desarrolladas y los procesos intensivos en mano de obra en los países en desarrollo. En algunos casos, la IED puede llevarse a cabo en localizaciones que disponen de mano de obra barata para al ensamblaje de componentes. Cabe señalar que, en este tipo de inversiones orientadas hacia la mano de obra, los inversores lo que buscan no son sólo costes salariales bajos, sino salarios de eficiencia, es decir, salarios bajos con una alta productividad relativa de la mano de obra, aspecto éste que es tenido en cuenta en los procesos de toma de decisiones de las inversiones llevadas a cabo por las empresas extranjeras.

2.1.4.2. Infraestructura

La importancia de la infraestructura como factor determinante de la IED no necesita de mucha elaboración. En este caso, se trata de una definición de infraestructura amplia que incluye no sólo el transporte y las comunicaciones, sino también un entorno favorable al trabajo y el ocio. Se trata, por tanto, de algo fundamental para cualquier tipo de inversión, ya sea extranjera o nacional.

2.1.4.3. Estabilidad macroeconómica

La existencia de niveles bajos de inflación y de tipos de cambio estables son considerados como importantes determinantes para la IED, puesto que ponen de manifiesto la estabilidad y la fortaleza subyacente de la economía receptora, proporcionando un determinado grado de certeza sobre el curso futuro de la economía y difunden confianza en la capacidad de las empresas a la hora de repatriar beneficios y dividendos. Determinadas economías receptoras débiles, con altos niveles de déficit presupuestario y de deuda se ven, a menudo, obligadas a introducir controles de cambio y controles sobre la cuenta de capital de la balanza de pagos. En tercer lugar, un entorno económico estable también suele llevar aparejado un entorno político estable. La estabilidad política y económica, por lo general, se encuentran íntimamente relacionadas.

2.1.4.4. Distorsiones en el mercado de productos y de trabajo

Uno de los más importantes factores determinantes de la IED es la existencia de un entorno económico libre de distorsiones. En principio, la existencia de un cierto grado de estabilidad macroeconómica, presupone la existencia de un entorno libre de distorsiones. Este tipo de entorno tiene, por tanto, implicaciones específicas para el comercio y para las políticas de inversión. Se señala que existen distorsiones en los mercados de productos y de trabajo, cuando los precios de productos y factores se desvían de sus verdaderos costes de oportunidad social. Este tipo de distorsiones vienen, en su mayoría, inducidas por las políticas aplicadas en la economía receptora, en el sentido de que las políticas de salarios mínimos y la existencia de restricciones sobre las importaciones, bajo la forma de cuotas y aranceles, así como los subsidios para las exportaciones establecen distorsiones en los precios de mercado, situándolos lejos de sus verdaderos costos de oportunidad social.

33 Dunning, J (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy* (Berkshire: Addison-Wesley).

La consecuencia de la existencia de tales distorsiones es una deficiente asignación de recursos, que tiende a situar las inversiones fuera de aquellos sectores y actividades en las que el país posee una ventaja competitiva. Tales distorsiones, normalmente, producen un impacto sobre el volumen de IED que las economías receptoras son capaces de atraer. Durante mucho tiempo, ha existido una creencia popular acerca de que las restricciones a la importación, bajo la forma de aranceles y cuotas, inducirían mayores flujos de IED. Esta creencia se basa en la idea de que los flujos comerciales y de capital son sustitutivos y la existencia de restricciones al comercio podría inducir a las empresas a invertir en los mercados protegidos (Mundell³⁴ 1957). Investigaciones recientes, sin embargo, sugieren que el comercio y la IED se complementan y no tienen por qué ser sustitutivas. Además, también se afirma que las economías dotadas de un entorno de mercado con las menores distorsiones posibles tienden a atraer volúmenes relativamente grandes de IED.

2.1.4.5. Esquemas de incentivos

Aunque este asunto será tratado posteriormente, conviene indicar que la mayoría de las economías en desarrollo suelen ofrecer una amplia variedad de preferencias, de carácter fiscal o comercial, a las empresas extranjeras. En el primer apartado, se encuentran aspectos como, las moratorias fiscales³⁵, determinadas exenciones e incentivos tributarios. El gran número de zonas francas de producción existentes en una gran parte de las economías en desarrollo están diseñadas para atraer la IED. Algunos apuntan que resulta dudoso que estas preferencias puedan tener un gran peso en la toma de decisiones sobre inversión de las empresas extranjeras. La evidencia sobre este asunto no es concluyente (Guisinger³⁶, 1986). Las economías en desarrollo suelen verse obligadas a ofrecer dichas preferencias, tratando de emular los comportamientos de sus competidoras por la IED. Si ninguna de estas economías ofreciera este tipo de preferencias, las decisiones de localización de la IED estarían basadas en la dotación de recursos de los países de acogida y en el entorno para una operativa eficiente de la IED, que estas ofrecen. La mayor parte de dichas preferencias suelen estar vinculadas a determinados requisitos de rendimiento de uno u otro tipo. Dada la naturaleza de estas preferencias y dado el proceso de emulación seguido por las economías de acogida de la IED en la concesión de las anteriores, es probable que estas preferencias puedan constituir una fuente de distorsiones en los mercados de la IED.

2.1.4.6. Esquemas de integración

Como se analizará posteriormente, existe una vasta literatura sobre el impacto de los esquemas de integración regional y de los acuerdos comerciales preferenciales sobre la IED. En general, los esquemas de integración permiten el libre comercio entre los países miembros, pero tienden a restringir las importaciones de terceros países. El componente de libre comercio sirve para aumentar el tamaño de los mercados, mientras que el componente arancelario tiende a obstaculizar las importaciones procedentes de terceros países hacia la región. Ambos efectos son propensos a inducir un aumento de los flujos de IED a la región. La creencia popular sostiene que el efecto de la ampliación del mercado es bastante más importante que el efecto de los aranceles, en los incentivos al aumento de los flujos de IED. Por otra parte, las políticas diseñadas para eliminar las distorsiones y liberalizar el comercio y la inversión, suelen preceder o acompañar a los acuerdos de integración, y son propensas a inducir mayores flujos de IED. La integración *per se* puede tener un pequeño efecto sobre el volumen de IED que los miembros de los esquemas de integración son capaces de atraer, aunque los factores significativos a la hora de atraer la IED son la liberalización de los regímenes de comercio e inversión y la eliminación de las distorsiones del mercado de productos y factores.

2.1.4.7. Los métodos de participación de la empresa extranjera

Anteriormente, se han analizado las ventajas de internalización, como una de las posibles causas de la IED, aunque también se indicaban otras posibilidades como el otorgamiento de licencias de uso y explotación de la tecnología y los conocimientos por parte de las ETN, que no implicaban la necesidad de

34 Mundell, R. (1957) 'International Trade and Factor Mobility', *American Economic Review*, 57.

35 También conocidas como vacaciones fiscales

36 Guisinger S.E. (1986) "Do Performance Requirements and Investment Incentives Work?" *The World Economy*, Vol.9, No.1

cesión del control de las operaciones a las entidades extranjeras, aunque este tipo de acuerdos puedan llegar a plantear una serie de problemas relacionados con la existencia de determinadas imperfecciones en el mercado del conocimiento (amenazas de imitación, pérdida de monopolio sobre la renta generada por las empresas que disponían de dichas ventajas, etc.). A la vista de estas y otras imperfecciones del mercado, la IED parece ser la opción preferida a la hora de explotar las rentas generadas por aquellas empresas que poseen determinadas ventajas comparativas. La mayor parte de las explicaciones teóricas para el nacimiento y crecimiento de las ETN se definen en términos de las imperfecciones del mercado. Las ETN tratan de superar esas imperfecciones, mediante la internalización de todas sus operaciones (desde la producción a las ventas). En general, puede decirse que la IED constituye el método preferido de participación para la mayoría de las empresas extranjeras.

Como ya se indicó atrás, la IED se suele llevar a cabo, bien a través de inversiones de nueva planta o a través de fusiones y adquisiciones. Aunque estas últimas sean más un fenómeno de los países desarrollados, alrededor de un tercio de los flujos de IED hacia los países en desarrollo, tiene que ver con este tipo de inversiones. Muchas de estas operaciones se han llevado a cabo en América Latina, como consecuencia de la existencia de programas de privatizaciones. Este tipo de IED, en general, ha generado determinada inquietud en estos países, dada la cesión del control de las operaciones a las empresas extranjeras. En relación con las inversiones en nueva planta, también surgen dudas acerca de su eficacia en la promoción del desarrollo. A veces se piensa que este tipo de inversiones no aportan mucho a la economía receptora, aunque ello pueda constituir una falacia, ya que el dinero invertido por las empresas extranjeras puede ser utilizado en cualquier otro lugar de la economía y que la esencia de la IED debería estar constituida por la tecnología y el know-how transferido a la economía receptora³⁷.

2.1.5. Análisis empírico de los determinantes de la IED

Con objeto de intentar contrastar varias de las afirmaciones realizadas en el marco de las relaciones de la IED con el desarrollo económico y los determinantes de la IED en las economías en desarrollo, se procede a analizar una serie de resultados empíricos proporcionados por Amal, Tomio y Raboch³⁸.

Estos investigadores, sitúan el estudio inicial de Agarwal³⁹ (1980) sobre los determinantes de la IED, e indican una utilización preponderante de los modelos neoclásicos de inversión por parte de los investigadores, durante la década de 1990. Estos estudios intentaban contrastar algunas de las hipótesis teóricas sostenidas por los determinantes de la IED: el tamaño del mercado y el crecimiento del mismo, la discriminación arancelaria, y el impacto de la integración del mercado (Scott-Green y Clegg⁴⁰, 1999), aunque algunos estudios empíricos anteriores sobre los determinantes de la IED en los países menos desarrollados, habían hecho hincapié en el papel del entorno económico y en las políticas de liberalización de las economías receptoras para atraer la IED.

Wang y Swain⁴¹ (1997), en un análisis econométrico de los principales determinantes que influyen en las entradas de capital extranjero en Hungría y China durante el período 1978-1992, encuentran compatible la hipótesis de que los flujos de entrada de IED en estos países vienen determinados por el tamaño del mercado, el coste de capital y la estabilidad política. En el caso de China, el modelo mostró que el capital extranjero parece ser sensible a los tipos de cambio y los costes de la mano de obra, mientras que, el caso de Hungría, el factor determinante que determinaba la entrada de flujos de IED, era un promedio de las tasas medias de crecimiento real en los países de la OCDE.

37 Posteriormente, al analizar los resultados de la región de América Latina, podrá observarse que las predicciones teóricas pueden llegar a no cuadrar muy bien con la realidad de los hechos.

38 Amal, M, Tomio, B T, Raboch, H, *Determinants of FDI in Latin America*, *Journal Globalization, Competitiveness & Governability*, Georgetown University, Septiembre-Diciembre, Vol 4 NUM 3

39 Agarwal, J.P. (1980), "Determinants of Foreign Direct Investment: a Survey", *Weltwirtschaftliches Archiv-Review of World Economics*, Vol. 116, Num. 4, pp. 739-773.

40 Scott-Green, S.; Clegg, J. (1999), "The Determinants of New FDI Capital Flows into the EC: A Statistical Comparison of the USA and Japan", *Journal of Common Market Studies*, Vol. 37, Num. 4, pp. 597-616.

41 Wang, Z.; Swain, N.J. (1997), "Determinants of Inflow of Foreign Direct Investment in Hungary and China: Time-series Approach", *Journal of International Development*, Vol. 9, Num. 5, pp. 695-726.

En base a datos de panel, Liu⁴² et al. (1997), muestra que los resultados del modelo, apoyan la hipótesis de que las entradas de IED en China se han visto afectadas, principalmente, por la tasas salariales relativas reales, los tipos de cambio relativos y el grado de integración económica, representado por las exportaciones e importaciones de bienes. El modelo también muestra que, en base a la IED comprometida en China, el tamaño relativo de mercado (medido por el PIB) y las diferencias culturales son también determinantes significativos. En el caso de la India, Agarwal⁴³ (1997) encuentra que determinadas ventajas de localización, como el diferencial de salarios y el crecimiento del mercado, se constituyen en los principales factores que afectan los flujos de IED.

En el caso de América Latina, se han llevado a cabo varios estudios que analizan los principales determinantes de la IED en la región, utilizando diversas técnicas econométricas. La mayoría de ellos han hecho hincapié en el impacto de las variables macroeconómicas en los flujos de entrada de IED en la región. Estudios recientes también han podido demostrar que existe un amplio consenso sobre el efecto positivo del crecimiento del PIB anual sobre la inversión privada, así como una correlación negativa entre la IED y la existencia de fluctuaciones macroeconómicas, ya que éstas conducen a la inestabilidad y la incertidumbre.

Por otro lado, en el caso de los efectos del comercio sobre la IED, los resultados son ambiguos. En el caso de las inversiones en búsqueda de mercados, es muy probable que la IED reemplace a los flujos comerciales entre dos economías, mientras que las inversiones en búsqueda de eficiencia y en búsqueda de recursos pueden llegar a crear un comercio intra-firma, impulsando las importaciones y exportaciones (Swenson⁴⁴, 2004; Seo y Suh⁴⁵, 2006). En cuanto al tipo de cambio, también se produce una discusión similar. Las inversiones en búsqueda de mercados son llevadas a cabo, cuando la moneda de la economía receptora está sobrevalorada, lo que maximiza las ganancias, mientras que las inversiones en búsqueda de la eficiencia, tienen lugar en el caso de devaluación del tipo de cambio de las economías receptoras, lo que proporciona oportunidades de reducción de costes (Chen, Rau y Lin⁴⁶, 2006; Xing y Wan⁴⁷, 2006).

A principios de la década de 2000, diversos estudios han tratado de verificar, no sólo los efectos del tamaño del mercado y las variables macroeconómicas, sino que han incluido también otras variables no tradicionales, como las denominadas institucionales.

Nunnekamp y Spatz⁴⁸ (2002), utilizando un modelo de datos de panel con 28 países, señalan que los factores relacionados con el tamaño del mercado interno, como el PIB, el PIB per cápita y la educación, muestran un mayor efecto positivo sobre la IED.

Nonnenberg y Mendonça⁴⁹ (2004), utilizando un modelo de datos de panel de economías en desarrollo, señalan que los flujos de IED son sensibles a variables macroeconómicas, como la inflación y el PIB, así como a variables institucionales, como el nivel de la educación y el grado de apertura económica.

42 Liu, X.; Song, H.; Wei, Y.; Romilly, P. (1997), "Country Characteristics and Foreign Direct Investment in China: a Panel Data Analysis", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 133, Num. 2, pp. 313-29.

43 *Ut supra*.

44 Swenson, D. (2004), "Foreign Investment and the Mediation of Trade Flows", *Review of International Economics*, Vol. 12, Num. 4, pp. 609-629.

45 Seo, J.; Suh, C. (2006), "An Analysis of Home Country Trade Effects of Outward Foreign Direct Investment: The Korean experience with ASEAN, 1987-2002", *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 23, Num. 2, pp. 160-170.

46 Chen, K.; Rau, H.; Lin, C. (2006), "The Impact of Exchange Rate Movements on Foreign Direct Investment: Market-Oriented Versus Cost-Oriented", *The Developing Economies*, Vol. 44, Num. 3, pp. 269-287.

47 Xing, Y.; Wan, G. (2006), "Exchange Rates and Competition for FDI in Asia", *World Economy*, Num. 29, pp. 419-434.

48 Nunnenkamp, P.; Spatz, J. (2002), "Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?", *Kiel Institute for World Economics*.

49 Nonnenberg, M.; Mendonça, M. (2004), "Determinantes dos Investimentos Diretos Externos em Países em Desenvolvimento", *Texto para Discussão - IPEA*, Num. 1016.

Santana y Viera⁵⁰ (2005), demuestran que los factores determinantes de la IED están relacionadas con el tamaño del mercado, así como con variables institucionales, como la educación, la estabilidad económica y la apertura de la economía.

Sin embargo, estudios recientes (Fuentes⁵¹, 2009), han encontrado que los efectos del mercado interno, medido a través del PIB per cápita, constituye una variable determinante de los flujos de IED en América Latina.

Varios estudios empíricos evalúan los impactos de los cambios institucionales en los flujos de entrada de IED en las economías menos desarrolladas. Aunque el papel de los indicadores institucionales es todavía ambiguo, los estudios empíricos muestran correlaciones diferentes entre la IED y las instituciones, así como efectos diferentes, según las regiones y los países de origen de la IED.

Por otra parte, Blonigen⁵² (2005) afirma que los cambios institucionales es más probable que ocurran en el largo plazo, lo que puede estar limitando la respuesta de sus efectos sobre la variación de los flujos de IED.

Una revisión de estudios empíricos sobre los determinantes de la IED en las economías menos desarrolladas muestran que las variables económicas (las más relacionadas con la estabilidad macroeconómica), no son los únicos determinantes del desempeño internacional de las economías receptoras, a la hora de atraer nueva IED, ya que la mayoría de estas economías han adoptado políticas macroeconómicas similares y han tenido mucho éxito en su objetivo de estabilizar sus economías. Así, diversos autores han puesto de relieve la importancia de factores no tradicionales (principalmente institucionales) a la hora de determinar los patrones de IED en los países en desarrollo.

Hausmann y Fernández-Arias⁵³ (2000) han sido los primeros que han intentado sistematizar el papel de las instituciones en el traslado de flujos de IED hacia las economías receptoras. Posteriormente, diversos autores han intentado contrastar diversos indicadores, con el fin de contribuir a la formalización de sus efectos sobre la IED, en las economías menos desarrolladas (Biswas⁵⁴, 2002; Wezel⁵⁵, 2003, Nonnenberg y Mendonça⁵⁶, 2004, Treviño, Thomas & Cullen⁵⁷, 2008).

Como continuación de esta excelente muestra de literatura sobre evidencias empíricas de los determinantes de la IED, los autores intentan contrastar cómo determinados indicadores económicos, comerciales y de gobernanza podrían afectar a la estructura y las estrategias de inversión de las ETN en los países de América Latina.

Con el objetivo de evaluar la importancia de los anteriores tres determinantes de la IED en América Latina, los autores tratan de contrastar las tres siguientes hipótesis:

- Hipótesis 1: Cuanto mejores sean las condiciones de estabilidad y de crecimiento económico de una economía, mayor debe de ser su propensión a recibir IED.
- Hipótesis 2: Las economías con un mayor nivel de apertura comercial son más propensas a recibir IED.
- Hipótesis 3: La existencia de instituciones robustas proporciona ventajas de localización, que pueden aumentar la propensión de una economía a recibir IED.

50 Santana, J.R.; Vieira, G.C. (2005), "Fatores de Atração do IDE na América Latina: o Papel da Abertura Econômica", *Revista da Fapes de Pesquisa e Extensão*, Vol. 2, Num. jul/dez, pp. 37-50.

51 Fuentes, P.A.G. (2009), "Remittances, Foreign Direct Investment and Economic Growth in Latin America and the Caribbean", *Dissertation published in Graduate Faculty of the Louisiana State University and Agricultural and Mechanical College*.

52 Blonigen, B.A. (2005), "A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants", *NBER Working Paper*, Num. 11299.

53 Hausmann, R.; Fernández-Arias, E. (2000), "International Initiatives to Stabilize Financial Integration", In Hausmann, R. & Fernández-Arias, E (Eds.), *Wanted: World Financial Stability*, Baltimore.

54 Biswas, R. (2002), "Determinants of Foreign Direct Investment", *Review of Development Economics*, Vol. 6, Num. 3, pp. 492-504.

55 Wezel, T. (2003), "Determinants of German Foreign Direct Investment in Latin American and Asian Emerging Markets in the 1990s", *Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank, Discussion Paper 11/03*.

56 *Ut supra*.

57 Treviño, L.J.; Thomas, D.E.; Cullen, J. (2008), "The three pillars of institutional theory and FDI in Latin America: An institutionalization process", *International Business Review*, v.17, pp.118-133.

Para contrastar estas hipótesis, los autores se valen de un modelo de panel, que utiliza datos de 27 economías en desarrollo grandes, incluyendo 8 economías latinoamericanas⁵⁸, donde la variable dependiente viene representada por el acervo de IED en la economía receptora y, como variables independientes utilizan, el tipo de cambio real, la tasa de inflación, los tipos de interés, el crecimiento del PIB absoluto y per cápita, así como variables comerciales, como los flujos de comercio, medidos a través de la suma de las exportaciones e importaciones de las economías receptoras.

Las principales conclusiones del análisis muestran que las condiciones del crecimiento y la estabilidad macroeconómica, así como el grado de apertura económica son altamente relevantes para el atractivo de América Latina hacia la IED. De esta manera, los mercados latinoamericanos constituyen un objetivo para la IED orientada al mercado y a la eficiencia, ya que los flujos de comercio y el PIB per cápita son estadísticamente significativos y presentan una relación positiva con la variable dependiente. La estabilidad política resulta también significativa y muestra una relación positiva con el acervo de IED entrante, lo que pone de relieve que la existencia de un escenario político estable en estas economías, mejora el atractivo para las empresas extranjeras.

Por el contrario, otra variable importante, como el grado de efectividad del gobierno, no coincide con el signo esperado, mostrando una relación negativa con la variable dependiente, lo que puede implicar que las características macroeconómicas de estas economías son más relevantes que el entorno institucional para la las entradas de IED en América Latina.

Las implicaciones de estos hallazgos revelan cómo las economías en desarrollo pueden proporcionar una amplia gama de oportunidades a las ETN. Estos mercados ofrecen condiciones para que estas empresas puedan reducir sus costes de producción o tengan acceso a abundantes recursos, de la misma forma que el mercado interno de las economías en desarrollo puede crear oportunidades para que las empresas extranjeras generen rentas, no sólo en lo que respecta al tamaño de este mercado, sino también en términos de aumento de las rentas personales.

Sin embargo, los autores también mencionan una serie de limitaciones del estudio. En primer lugar, sólo se han tenido en cuenta determinantes específicos de los mercados de las economías receptoras, sin tener en cuenta cómo determinados elementos de los mercados de la economía de origen de la IED pueden haber afectado al proceso. En segundo lugar, como antes se ha indicado, determinadas variables institucionales sólo influyen en la IED a largo plazo y la longitud de las series históricas utilizadas no ha permitido obtener resultados más consistentes en esta materia, puesto que la mayoría de las economías en desarrollo habían ya alcanzado un determinado grado de madurez institucional en el período objeto de análisis. En tercer lugar, los autores señalan que utilizaron una muestra que incluía también países situados fuera de América Latina, con el fin de encontrar un modelo coherente.

Para futuras investigaciones, los investigadores sugieren ampliar la muestra de los países receptores de IED, y el uso de diferentes determinantes institucionales para analizar cuáles son los que afectan el desempeño de IED, y cómo afectan al clima inversor. Otra perspectiva para los futuros estudios es poner a prueba el modelo en base a datos de las empresas.

2.2. Principales determinantes normativos de la IED

2.2.1. Introducción

En este apartado del estudio, se analizan los principales determinantes relacionados con el marco normativo de la IED, tratando de examinar las posibilidades que pueden brindar los Acuerdos Internacionales de Inversión (en adelante, AII), en la atracción de la IED hacia la economías en desarrollo. Este tipo de acuerdos, constituye un instrumento importante de las estrategias de la mayor parte de las economías, en particular, de las economías en desarrollo, para atraer inversión extranjera y, por tanto, el objetivo principal de este apartado va a consistir en intentar conocer, en qué medida este tipo de instrumentos pueden contribuir a atraer más IED. En general, conviene indicar que los AII forman parte del marco normativo de la

58 Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, México, Paraguay, Perú y Uruguay.

inversión extranjera y, por lo tanto, son sólo uno de los múltiples factores que repercuten en las decisiones sobre inversión tomadas por las empresas y, por si solos, no bastan para atraer la IED. En general, los AII añaden varios componentes importantes a los determinantes institucionales y a las políticas de la IED y, por tanto, contribuyen a hacer que los países resulten más atractivos para los inversores. Concretamente, estos acuerdos mejoran la protección de las inversiones e incrementan la seguridad, la transparencia, la estabilidad y la previsibilidad del marco para la inversión.

A lo largo de las siguientes páginas, se hace referencia a dos tipos de AII, como son los Tratados Bilaterales de Inversión (en adelante, TBI) y los Acuerdos de Inversión y Comercio Preferencial (en adelante, AICP). Como más adelante se verá, los TBI, tienen como principal objetivo proteger la inversión extranjera y reducir el riesgo de los inversionistas. Por lo que respecta a los AICP, éstos suelen abarcar también aspectos relacionados con la protección de las inversiones que proporcionan los TBI, además de mejorar los determinantes económicos de la IED.

En general, se entiende que la participación de las economías en desarrollo en los AII puede ayudar a éstas a incrementar su atractivo para la IED y, por consiguiente, las posibilidades de recibir más inversiones de ese tipo. Mediante la concertación de AII, las economías en desarrollo tratan de conseguir que su marco normativo interno sobre la IED sea más transparente, estable, previsible y seguro, aunque una cuestión que surge a menudo en los debates sobre este tipo de acuerdos es si dichos acuerdos cumplen realmente con su objetivo máximo que es promover la IED hacia estas economías. Además, el amplio debate sobre los efectos de los AII en la IED, que antes se consideraba una cuestión Norte-Sur, ha cobrado últimamente nuevo impulso.

Como se verá más adelante, en el apartado dedicado a los Convenios de Doble Imposición (en adelante, CDI), instrumentos éstos que también forman parte del conjunto de AII, al aumentar el número de economías en desarrollo que se convierten en exportadoras de capital, estas economías han comenzado a replantearse el papel de los AII, no sólo como instrumentos destinados a atraer la IED procedente de las economías desarrolladas, sino también como un medio de alentar y proteger sus propios flujos de IED hacia otras economías en desarrollo o hacia economías plenamente desarrolladas. Por lo tanto, asimismo, se observa un incremento considerable de la denominada cooperación Sur-Sur, en la formulación de normas en materia de inversión, a lo que se añade el surgimiento de nuevos tipos de AII, que también tienen en cuenta el comercio y otra serie de cuestiones. Como consecuencia de lo anterior, muchas economías han comenzado a renegociar sus antiguos TBI, con el objetivo de continuar mejorando las condiciones para la inversión.

2.2.2. Los AII y sus diferentes funciones como determinantes de la IED

Como se ha indicado anteriormente, la mayor parte de los AII, en particular los TBI, tratan de promover la IED, protegiendo a los inversores extranjeros frente a la existencia de posibles riesgos, de carácter político, en la economía receptora de la IED. Los AII tratan de influir en las corrientes de IED, mejorando los componentes del marco normativo e institucional de la economía receptora, contribuyendo a mejorar el entorno de la inversión. Además, los AII de determinados países, especialmente el Canadá, el Japón y los Estados Unidos, confieren a los inversores extranjeros algunos derechos adicionales, a los de una estricta protección de las inversiones, que están relacionados con su establecimiento en la economía receptora. En general, los AII también intentan contribuir a la transparencia, la previsibilidad y la estabilidad del marco de inversión de las economías receptoras, tratando de compensar la existencia de posibles deficiencias institucionales de dichas economías en lo relativo a la protección de los derechos de propiedad. A continuación, se examinan, más detenidamente, cada uno de esos tres mecanismos, con el fin de evaluar su efecto en la atracción de IED (UNCTAD⁵⁹ 2009).

59 UNCTAD (2009). *El Papel de los AII en la Atracción de IED hacia los Países en Desarrollo*. Naciones Unidas.

2.2.2.1. Protección de la IED

Los AII tratan de contribuir a crear un entorno jurídico estable y favorable a la inversión, en base al supuesto de que la existencia de normas claras y viables, que protegen a los inversores extranjeros, pueden reducir los riesgos políticos y, por tanto, aumentar el atractivo de las economías receptoras. Adicionalmente, los TBI recientes proporcionan a los inversores extranjeros acceso a mecanismos internacionales de arbitraje, por lo que los gobiernos de las economías receptoras contraen el compromiso de cumplir con sus obligaciones, lo que debería aumentar la confianza de los inversores extranjeros.

En particular, los AII tratan de resolver el problema de la “obsolescencia de la negociación⁶⁰”. Las diversas nacionalizaciones ocurridas en la segunda mitad del siglo XX, han podido representar un importante factor de disuasión de nuevas inversiones en las economías en desarrollo, especialmente en materia de recursos naturales e infraestructuras. Los inversores extranjeros pueden temer que, una vez realizada la inversión, el país receptor actúe de manera oportunista y se interfiera indebidamente en su rentabilidad. Aunque, hoy en día, parece existir un nivel más bajo de riesgo⁶¹ de expropiación directa, el riesgo de expropiación encubierta o indirecta no ha desaparecido del todo y puede revestir diversas formas, como el impago al inversor, la cancelación por el gobierno del país receptor de las autorizaciones para la inversión, o la denegación del acceso a la justicia. Los AII se ocupan de esta cuestión, obligando a las economías receptoras a satisfacer una indemnización, si como resultado de una actuación de esa índole por parte del gobierno, el inversor extranjero sufre una expropiación de facto.

Los AII, asimismo, tratan de compensar determinadas deficiencias de calidad institucional de las economías receptoras, estableciendo mecanismos de solución de diferencias que quedan fuera de los esquemas nacionales de las economías receptoras. En otras palabras, los AII pueden contribuir, en cierta medida, a dar credibilidad en el ámbito internacional a las políticas de los gobiernos.

La introducción de AII produce un cambio radical en el marco de la operativa de protección de la IED, dado que los AII introducen una serie de disposiciones de protección claras que anteriormente se encontraban dispersas en diversos tratados o en determinadas normas consuetudinarias y determinados principios del derecho internacional que, muchas veces se encontraban sujetos a interpretaciones contradictorias (derecho a transferir fondos desde las economías receptoras, cálculo de indemnizaciones en caso de expropiación). Anteriormente, tampoco existían mecanismos de denuncia, donde los inversores pudieran presentar reclamaciones, teniendo que aceptar los veredictos de los tribunales nacionales y, en caso de no encontrar satisfacción a sus demandas, se veían obligados a actuar a través de sus gobiernos mediante largos procesos de carácter más político que jurídico.

Por último, una categoría especial de AII, los CDI, que serán tratados en un capítulo posterior, tratan de eliminar la doble imposición, pero también sirven a otros fines, como el establecimiento de normas de no discriminación, la prevención de la evasión fiscal, el arbitraje y la solución de diferencias. De nuevo, este tipo de tratados se consideran que pueden resultar útiles, desde la perspectiva del marco normativo de la IED, ya que suelen otorgar una protección más amplia y general que la que ofrece la legislación fiscal interna de las economías receptoras y su principal ventaja podría radicar en la relativa seguridad jurídica que ofrecen a los inversores en los asuntos fiscales relativos a los países de origen y de la residencia de los inversores. En este sentido, como se verá posteriormente, se supone que los CDI también podrían causar efectos positivos sobre las corrientes de inversión extranjera, dado que contribuyen a mejorar el entorno de inversión.

60 “*Obsolescencing Bargaining Model*”: modelo de interacción entre una ETN y el gobierno de una economía receptora, los cuales, en principio, alcanzan un acuerdo que favorece a la ETN, pero conforme se van incrementando los activos fijos de la ETN en dicha economía, el poder de negociación se traslada al gobierno de dicha economía

61 En realidad, determinadas actuaciones recientes, por parte varios gobiernos de algunas economías latinoamericanas, pueden poner en entredicho la anterior afirmación y, quizás, en le próximo futuro, con la aparición de ciertas tendencias, nuevamente proteccionistas, en materia de IED, por parte de algunas economías receptoras, sitúen el problema de las expropiaciones en una nueva perspectiva.

2.2.2.2. Liberalización de la IED

La mayoría de los AII, en particular la mayor parte de los TBI, se limitan a proteger las inversiones establecidas y no contienen compromisos de liberalización en relación con la IED. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, algunos países, como el Canadá o los Estados Unidos, también incluyen en sus acuerdos la fase previa al establecimiento. En definitiva, desde la perspectiva de las economías en desarrollo, existen dos modelos de TBI: los que sólo ofrecen protección de la inversiones, concertados fundamentalmente con países europeos y otros países en desarrollo y los que contemplan medidas de liberalización, concertados fundamentalmente con los Estados Unidos y el Canadá, y, más recientemente, con el Japón.

En relación con la liberalización de inversiones, algunos AII sólo se limitan a asegurar el grado de apertura de la inversión extranjera ya existente, mientras que en otros se genera, realmente, una mayor liberalización. Esta liberalización de la IED, derivada de los AII, afecta principalmente a los recursos naturales y a los servicios. Este último sector continúa siendo el sector con más restricciones a la IED, mientras que la mayoría de los países suelen estar abiertos a la IED en el sector manufacturero. Aquellos países que han contraído compromisos de liberalización en el sector de servicios, se suelen reservar el derecho a consignar excepciones. En la práctica, los compromisos de liberalización, incluidos en los AII, se suelen limitar a aquellos servicios que ya se encontraban abiertos a la inversión extranjera y, por tanto, la liberalización de la IED en el sector de los servicios derivada de los AII suele ser relativamente infrecuente.

También se observan restricciones significativas para los inversores extranjeros en las industrias extractivas. Mientras que algunas economías impiden la IED en los sectores del petróleo y el gas, otras sólo permiten una participación minoritaria del capital extranjero. Incluso, en algunas economías receptoras, el principal obstáculo se presenta cuando existen compañías de petróleo o de gas nacionales.

En los últimos años, también se observa una tendencia a imponer más restricciones a la IED en el caso de las industrias extractivas, como consecuencia de la aparición de algunos fenómenos de renacionalización en el sector energético, por parte de las economías receptoras de este tipo de IED, con la consiguiente renegociación de los contratos existentes, con el objetivo de lograr una distribución más favorable de las rentas generadas hacia estas últimas.

2.2.2.3. Transparencia, previsibilidad y estabilidad

Uno de los aspectos más destacados de los AII, es su declarada tendencia hacia la normalización de la normativa que afecta a la IED. Este parece ser uno de los aspectos que los inversores extranjeros valoran más. Una vez alcanzada la normalización, estos últimos valoran la existencia de factores como la coherencia normativa, la transparencia, la previsibilidad y la estabilidad. Aparte de la importancia dada a los determinantes económicos de la economía receptora, los inversores extranjeros valoran aspectos relacionados con la estabilidad macroeconómica y política. De esta manera, cuando el marco institucional y normativo de la economía receptora se comporta de una forma coherente y previsible, este determinante podría llegar a convertirse en fundamental. Una de las funciones más importantes de los organismos de fomento de la inversión, existentes en alrededor de 180 países, y, en particular, de los denominados organismos únicos de tramitación, es asegurar la coherencia normativa y un contacto cercano con los inversores, destinado a mantener una política continuada de comunicación con los inversores sobre posibles modificaciones en las políticas por parte del gobierno.

Al fin y al cabo, los AII son documentos jurídicamente vinculantes que establecen una serie de derechos y obligaciones a las partes signatarias de los mismos y, pese a que algunos sectores de la doctrina jurídica consideren este tipo de acuerdos como excesivamente sesgados a favor de los intereses de los inversores extranjeros, constituyen un componente adicional del marco jurídico e institucional de las economías receptoras.

2.2.3. Especial referencia a los Tratados Bilaterales sobre Inversión

En base a la supuesta debilidad de los entornos jurídicos y políticos de las economías en desarrollo, los inversores interesados en llevar a cabo operaciones de inversión en estas economías, tratan de buscar alternativas a sus necesidades. Esto puede llevarse a cabo de forma individual, entre los inversores y la autoridades de una economía receptora o mediante contratos de inversión individuales entre ambos sujetos de la actividad inversora, pero los costes de transacción que normalmente implican dichos contratos, podrían verse reducidos si la economía receptora se compromete a respetar un determinado marco legal, mediante la firma de un Tratado. Junto con otros acuerdos internacionales, este es el principal objetivo de los TBI. Los TBI proporcionan normas aplicables destinadas a proteger la inversión extranjera y a reducir el riesgo de los inversionistas. Los TBI tratan de promover la IED, a través de una serie de estrategias, entre las que se incluyen determinadas garantías de tratamiento de dichas inversiones, la protección jurídica de las mismas, de acuerdo con el derecho internacional y el acceso a la resolución de controversias internacionales por los Estados y los inversores privados (UNCTAD⁶² 2005). Los TBI se han convertido en una herramienta ampliamente extendida, utilizada por aquellas economías en desarrollo que tratan de promover y proteger la IED. La UNCTAD y determinadas economías desarrolladas se dedican a una promoción activa de los TBI, como herramientas para estimular los flujos de IED.

Desde un punto de vista histórico, la entrada en vigor del TBI entre Alemania y Pakistán, en 1962, constituye un primer hito en el desarrollo de este tipo de mecanismos. El número de TBI aumentó lentamente, a partir de esta fecha. Antes de la década de los años 90 del pasado siglo, las economías en desarrollo no habían concertado ningún TBI. Como apunta la literatura, la mayoría de los TBI iniciales fueron firmados entre economías desarrolladas y economías en desarrollo, normalmente a instancias de los gobiernos de los países desarrollados.

El número de TBI concluidos por las economías en desarrollo creció de forma rápida durante los años 90, cuando este tipo de economías comenzaron a concluir este tipo de tratados, en parte debido a los esfuerzos dedicados por la UNCTAD, para promover su difusión. En esa misma década, el 42% de los TBI fueron concluidos entre países desarrollados y en desarrollo, el 38%, entre países en desarrollo, y el resto incluía a los países de Europa suroriental y la Comunidad de Estados Independientes (UNCTAD 2005)⁶³.

La proliferación de TBI parece haber seguido un patrón geográfico determinado. Los primeros TBI fueron firmados entre Alemania y Suiza, por un lado, y una serie de economías de bajo nivel de renta por el otro, sobre todo en África. Otras economías europeas comienzan a firmar TBI durante las décadas de los años 60 y 70; los Estados Unidos no firmaron su primer TBI hasta 1982. Las economías asiáticas comenzaron a entrar en este proceso de forma pausada, en la década de 1970, seguidos por las economías del este y centro de Europa a finales de los años y principios de los 90. Las economías latinoamericanas comienzan a entrar en este tipo de acuerdos, a lo largo de la década de los años 90.

2.2.3.1. Tratados Bilaterales de Inversión en América Latina y Caribe

A continuación, se añaden una serie de tablas que corresponden a los Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por las economías de la zona

62 UNCTAD (2005). *Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review*. United Nations

63 UNCTAD (2005). *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Geneva, United Nations.

Tabla 61
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Argentina

Tratados Bilaterales de Inversión: Argentina		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	09 abril 1991	08 noviembre 1993
Argelia	04 octubre 2000	28 enero 2002
Armenia	16 abril 1993	20 diciembre 1994
Australia	23 agosto 1995	11 enero 1997
Austria	07 agosto 1992	01 enero 1995
Bélgica-Luxemburgo	28 junio 1990	20 mayo 1994
Bolivia	17 marzo 1994	01 mayo 1995
Bulgaria	21 setiembre 1993	11 marzo 1997
Canadá	05 noviembre 1991	29 abril 1993
Chile	2 agosto 1991	01 enero 1995
China	05 noviembre 1992	01 agosto 1994
Corea	17 mayo 1994	24 setiembre 1996
Croacia	02 diciembre 1994	01 junio 1996
Costa Rica	21 mayo 1997	01 mayo 2001
Dinamarca	06 noviembre 1992	02 enero 1995
Ecuador	18 febrero 1994	01 diciembre 1995
Egipto	11 mayo 1992	03 diciembre 1993
El Salvador	09 mayo 1996	08 enero 1999
España	03 octubre 1991	28 setiembre 1992
Estados Unidos	14 noviembre 1991	20 octubre 1994
Filipinas	20 setiembre 1999	01 enero 2002
Finlandia	05 noviembre 1993	03 mayo 1996
Francia	03 julio 1991	03 marzo 1993
Grecia	26 octubre 1999	
Guatemala	21 abril 1998	07 diciembre 2002
Hungría	05 febrero 1993	01 octubre 1997
India	20 agosto 1999	12 de agosto 2002
Indonesia	07 noviembre 1995	
Israel	23 julio 1995	10 abril 1997
Italia	22 mayo 1990	14 octubre 1993
Jamaica	08 febrero 1994	01 diciembre 1995
Lituania	14 marzo 1996	01 setiembre 1998
Malasia	06 setiembre 1994	20 marzo 1996
Marruecos	13 junio 1996	19 febrero 2000
México	13 noviembre 1996	22 julio 1998
Nicaragua	10 agosto 1998	01 febrero 2001

Tratados Bilaterales de Inversión: Argentina		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Nueva Zelanda	27 agosto 1999	
Países Bajos	02 octubre 1992	01 octubre 1994
Panamá	10 mayo 1996	22 junio 1998
Perú	10 noviembre 1994	24 octubre 1996
Polonia	31 julio 1991	01 setiembre 1992
Portugal	06 octubre 1994	03 mayo 1996
Reino Unido	11 diciembre 1990	19 febrero 1993
República Checa	21 setiembre 1996	
República Dominicana	16 marzo 2001	
Rumania	29 julio 1993	01 mayo 1995
Rusia	20 noviembre 2000	
Senegal	06 abril 1993	
Sudáfrica	23 julio 1998	01 enero 2001
Suecia	22 noviembre 1991	28 setiembre 1992
Suiza	12 abril 1991	06 noviembre 1992
Tailandia	18 abril 2000	07 marzo 2002
Túnez	17 junio 1992	23 enero 1995
Turquía	08 mayo 1992	01 mayo 1995
Ucrania	09 agosto 1995	06 mayo 1997
Venezuela	16 noviembre 1993	01 julio 1995
Vietnam	03 junio 1996	01 junio 1997

Tabla 62
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Bolivia

Tratados Bilaterales de Inversión: Bolivia		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	23 marzo 1987	09 noviembre 1990
Argentina	17 marzo 1994	01 mayo 1995
Austria	04 abril 1997	
Bélgica-Luxemburgo	25 abril 1990	
Chile	22 setiembre 1994	08 julio 2003
Corea	01 abril 1996	
Costa Rica	07 octubre 2002	19 marzo 2004
Cuba	06 mayo 1995	
Dinamarca	12 marzo 1995	
Ecuador	25 mayo 1995	15 agosto 1997
España	29 octubre 2001	09 julio 2002

Tratados Bilaterales de Inversión: Bolivia		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Estados Unidos	17 abril 1998	06 junio 2001*
Francia	25 octubre 1989	
Italia	30 abril 1990	22 febrero 1992
Países Bajos	10 marzo 1992	01 noviembre 1994
Paraguay	03 mayo 2001	11 julio 2003
Perú	30 julio 1993	19 febrero 1995
Reino Unido	24 mayo 1988	16 febrero 1990
Rumania	09 octubre 1995	
Suecia	20 setiembre 1990	03 julio 1992
Suiza	06 noviembre 1987	13 mayo 1991
Uruguay		
Venezuela		

Tabla 63
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Brasil

Tratados Bilaterales de Inversión: Brasil		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	21 setiembre 1995	
Chile	22 marzo 1994	
Corea	01 setiembre 1995	
Dinamarca	04 mayo 1995	
Finlandia	28 marzo 1995	
Francia	21 marzo 1995	
Italia	03 abril 1995	
Países Bajos	25 noviembre 1998	
Paraguay	27 octubre 1956	06 setiembre 1957
Portugal	09 febrero 1994	
Reino Unido	19 julio 1994	
Suiza	11 noviembre 1994	
Venezuela	04 julio 1995	

Tabla 64
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Colombia

Tratados Bilaterales de Inversión: Colombia		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
España	31 de marzo 2005	22 setiembre 2007
Japón	12 setiembre 2011	
Perú	26 abril 1994	2003
Suiza	17 mayo 2006	06 octubre 2009

Tabla 65
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Costa Rica

Tratados Bilaterales de Inversión: Costa Rica		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	13 setiembre 1994	05 noviembre 1997
Argentina	21 mayo 1997	07 marzo 2001
Bélgica/ Luxemburgo	26 abril 2002	
Canadá	18 marzo 1998	25 mayo 1999
China	25 marzo 1999	
Chile	11 julio 1996	23 marzo 1998
Corea	11 agosto 2000	07 mayo 2002
Ecuador	06 diciembre 2001	29 agosto 2002
El Salvador	21 noviembre 2001	
España	08 julio 1997	09 junio 1999
Finlandia	28 noviembre 2001	
Francia	08 marzo 1984	04 noviembre 1997
Países Bajos	21 mayo 1999	
Paraguay	29 enero 1998	25 mayo 2001
Reino Unido	07 septiembre 1982	26 noviembre 1997
República Checa	28 octubre 1998	
Suiza	01 agosto 2000	07 mayo 2002
Venezuela	17 marzo 1997	02 mayo 2001

Tabla 66
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Chile

Tratados Bilaterales de Inversión: Chile		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	14 de abril de 1997	17 noviembre 2000
Argentina	02 agosto 1991	27 febrero 1995
Australia	09 julio 1996	18 noviembre 1999
Austria	08 setiembre 1997	18 junio 1999
Bélgica	15 julio 1992	05 agosto 1999
Bolivia	22 setiembre 1994	21 julio 1999
Brasil	22 marzo 1994	n.d.
China	23 marzo 1994	14 octubre 1995
Colombia	22 enero 2000	n.d.
Corea	06 setiembre 1996	18 noviembre 1991
Costa Rica	11 julio 1996	08 julio 2000
Croacia	28 noviembre 1994	31 julio 1996
Cuba	10 enero 1996	30 setiembre 2000
Dinamarca	28 mayo 1993	30 noviembre 1995
Ecuador	27 octubre 1993	21 febrero 1996
Egipto	05 agosto 1999	n.d.
El Salvador	08 noviembre 1996	18 noviembre 1991
España	02 octubre 1991	27 abril 1994
Filipinas	20 noviembre 1995	06 noviembre 1997
Finlandia	27 mayo 1993	14 junio 1996
Francia	14 julio 1992	05 diciembre 1994
Grecia	10 julio 1996	07 marzo 2003
Guatemala	08 noviembre 1996	10 diciembre 2001
Honduras	11 noviembre 1996	10 enero 2002
Hungría	10 marzo 1997	n.d.
Indonesia	07 abril 1999	n.d.
Islandia	26 junio 2003	16 mayo 2006
Italia	08 marzo 1993	23 junio 1995
Libano	13 octubre 1999	n.d.
Malasia	11 noviembre 1992	04 agosto 1995
Nicaragua	08 noviembre 1996	10 diciembre 2001
Noruega	01 junio 1993	04 noviembre 1994
Nueva Zelanda	22 julio 1999	n.d.
Países Bajos	30 noviembre 1998	n.d.
Panamá	08 noviembre 1996	21 diciembre 1999
Paraguay	07 agosto 1995	21 diciembre 1999

Tratados Bilaterales de Inversión: Chile		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Perú	02 febrero 2000	11 agosto 2001
Polonia	05 julio 1995	22 setiembre 2000
Portugal	28 abril 1995	22 septiembre 2000
Reino Unido	24 abril 1995	23 junio 1997
República Checa	24 abril 1995	02 diciembre 1996
República Dominicana	28 noviembre 2000	n.d.
Rumania	04 julio 1995	27 agosto 1997
Sudáfrica	12 noviembre 1998	n.d.
Suecia	24 mayo 1993	13 febrero 1996
Suiza	24 setiembre 1999	22 agosto 2002
Túnez	23 octubre 1998	n.d.
Turquía	21 agosto 1998	n.d.
Ucrania	30 octubre 1995	29 agosto 1997
Uruguay	26 octubre 1995	22 abril 1999
Venezuela	01 abril 1993	17 mayo 1994
Vietnam	16 setiembre 1999	n.d.

Tabla 67
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Ecuador

Tratados Bilaterales de Inversión: Ecuador		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	21 marzo 1996	12 febrero 1996
Argentina	18 febrero 1994	01 diciembre 1995
Bolivia	25 mayo 1995	15 agosto 1997
Canadá	29 abril 1996	06 junio 1997
Chile	27 octubre 1993	02 enero 1996
China	21 marzo 1994	09 julio 1997
Costa Rica	06 diciembre 2001	
El Salvador	16 mayo 1994	14 enero 1996
España	26 junio 1996	18 junio 1997
Estados Unidos	27 agosto 1993	11 mayo 1997
Finlandia	18 abril 2001	16 diciembre 2001
Francia	07 setiembre 1994	10 junio 1996
Honduras	26 junio 2000	
Nicaragua	02 junio 2000	08 setiembre 2002
Paraguay	28 enero 1994	18 setiembre 1995
Perú	07 abril 1999	10 diciembre 1999
Países Bajos		

Tratados Bilaterales de Inversión: Ecuador		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Suecia	31 mayo 2001	01 marzo 2002
Suiza	02 mayo 1968	11 noviembre 1969
Reino Unido	10 mayo 1994	24 agosto 1995
Intercambio de notas	22 abril 1999	
República Dominicana	26 junio 1998	
Venezuela	18 noviembre 1993	01 febrero 1995

Tabla 68
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por El Salvador

Tratados Bilaterales de Inversión: El Salvador		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	11 diciembre 1997	15 abril 2001
Argentina	09 mayo 1996	08 enero 1999
Bélgica/ Luxemburgo	12 octubre 1999	12 noviembre 2002
Belice	04 diciembre 2001	
Canadá	31 mayo 1999	
Chile	08 noviembre 1996	29 marzo 1997
Corea	06 julio 1978	25 mayo 2002
Costa Rica	21 noviembre 2001	
Ecuador	16 mayo 1994	14 enero 1996
España	14 febrero 1995	20 febrero 1995
Estados Unidos	10 marzo 1999	
Finlandia	20 mayo 2002	20 febrero 2003
Francia	20 septiembre 1978	12 diciembre 1992
Israel	03 abril 2000	07 julio 2003
Marruecos	21 abril 1999	11 abril 2002
Nicaragua	23 enero 1999	08 julio 2000
Países Bajos	12 octubre 1999	01 marzo 2001
Paraguay	30 enero 1998	08 noviembre 1998
Perú	13 junio 1996	15 diciembre 1996
Reino Unido	14 octubre 1999	01 diciembre 2000
República Checa	29 noviembre 1999	28 marzo 2001
Suiza	08 diciembre 1994	16 setiembre 1996
Taiwán	30 agosto 1996	25 febrero 1997
Uruguay	24 Agosto 2000	23 mayo 2003

Tabla 69
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Guatemala

Tratados Bilaterales de Inversión: Guatemala		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	17 octubre 2003	19 enero 2005
Argentina	21 abril 1998	07 diciembre 2002
Bélgica y Luxemburgo	14 abril 2005	01 setiembre 2007
República Checa	08 julio 2003	29 abril 2005
Chile	08 noviembre 1996	13 octubre 2001
República de China (Taiwán)	02 noviembre 1999	01 diciembre 2001
República de Corea	01 agosto 2000	17 agosto 2002
España	09 diciembre 2002	21 mayo 2004
Finlandia	14 abril 2005	06 enero 2004
Francia	26 mayo 1998	28 octubre 2001
Italia	08 setiembre 2003	03 marzo 2008
Países Bajos	23 mayo 2002	01 setiembre 2002
Suecia	12 febrero 2004	01 julio 2005
Suiza	09 setiembre 2002	03 mayo 2005

Tabla 70
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Honduras

Tratados Bilaterales de Inversión: Honduras		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	21 marzo 1995	27 mayo 1998
Chile	11 noviembre 1996	10 enero 2002
Corea, República de	24 octubre 2000	19 julio 2001
Ecuador	26 junio 2000	
España	18 marzo 1994	23 mayo 1996
Estados Unidos	01 julio 1995	11 julio 2001
Francia	28 abril 1998	08 marzo 2001
Países Bajos	15 enero 2001	01 setiembre 2002
Reino Unido	07 diciembre 1993	08 marzo 1995
Suiza	14 octubre 1993	31 agosto 1994

Tabla 71
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Méjico

Tratados Bilaterales de Inversión: Méjico		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	25 agosto 1998	23 febrero 2001
Argentina	13 noviembre 1996	22 julio 1998
Australia	23 agosto 2005	21 julio 2007
Austria	29 junio 1998	26 marzo 2001
Bélgica/ Luxemburgo	27 agosto 1998	18 marzo 2003
Corea	14 noviembre 2000	28 junio 2002
Dinamarca	13 abril 2000	24 septiembre 2000
España	10 octubre 2006	03 abril 2008
Finlandia	22 febrero 1999	20 agosto 2000
Francia	12 noviembre 1998	
Grecia	30 noviembre 2000	03 octubre 2002
India	21 mayo 2007	23 febrero 2008
Islandia	24 junio 2005	28 abril 2006
Italia	24 noviembre 1999	05 diciembre 2002
Países Bajos	13 mayo 1998	01 octubre 1999
Panamá	11 octubre 2005	14 diciembre 2006
Portugal	11 noviembre 1999	04 septiembre 2000
Reino Unido	12 mayo 2006	25 julio 2007
República Checa	04 abril 2002	
Suecia	03 octubre 2001	01 julio 2001
Suiza	10 julio 1995	14 marzo 1996
Trinidad y Tobago	03 octubre 2006	16 septiembre 2007
Uruguay	30 junio 1999	07 julio 2002

Tabla 72
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Nicaragua

Tratados Bilaterales de Inversión: Nicaragua		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	06 mayo 1996	19 enero 2001
Argentina	10 agosto 1998	01 febrero 2001
Chile	08 noviembre 1996	24 noviembre 2001
China	29 julio 1992	08 enero 1993
Corea	15 mayo 2000	17 abril 2001
Dinamarca	12 marzo 1995	26 enero 1999
Ecuador	02 junio 2000	17 abril 2001

Tratados Bilaterales de Inversión: Nicaragua		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
El Salvador	23 enero 1999	03 abril 2000
España	16 marzo 1994	28 marzo 1995
Estados Unidos	01 julio 1995	23 agosto 1996
Finlandia	17 setiembre 2003	
Francia	13 febrero 1998	31 marzo 2000
Italia	20 abril 2000	
Países Bajos	28 agosto 2000	23 enero 2001
Reino Unido	04 diciembre 1996	21 diciembre 2001
República Checa	02 abril 2002	
Suecia	27 Mayo 1999	17 noviembre 1999
Suiza	30 noviembre 1998	02 mayo 2000

Tabla 73
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Panamá

Tratados Bilaterales de Inversión: Panamá		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Argentina	10 mayo 1996	22 junio 1998
Canadá	12 setiembre 1996	13 febrero 1998
Chile	08 noviembre 1996	30 septiembre 1999
China (Taiwán)	26 marzo 1992	14 julio 1992
Corea	10 julio 2001	08 febrero 2002
España	10 noviembre 1997	31 julio 1998
Estados Unidos	27 octubre 1982	30 mayo 1991
Protocolo de enmienda	01 junio 2000	10 mayo 2001
Francia	05 noviembre 1982	03 octubre 1985
México	11 octubre 2005	14 diciembre 2006
Países Bajos	28 agosto 2000	01 setiembre 2001
Reino Unido	07 octubre 1983	07 noviembre 1985
Intercambio de notas	14 abril 1987	
Intercambio de notas	25 marzo 1999	
República Checa	27 agosto 1999	20 octubre 2000
República Dominicana	06 febrero 2003	17 septiembre 2006
Suiza	19 octubre 1983	22 agosto 1985
Ucrania	04 noviembre 2003	22 agosto 2003
Uruguay	18 febrero 1998	22 febrero 2001

Tabla 74
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Paraguay

Tratados Bilaterales de Inversión: Paraguay		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	11 agosto 1993	03 julio 1998
Argentina	20 julio 1967	03 octubre 1969
Austria	13 agosto 1993	01 diciembre 1999
Bélgica/ Luxemburgo	06 octubre 1992	09 enero 2004
Bolivia	04 mayo 2001	04 septiembre 2003
Brasil	27 octubre 1956	06 septiembre 1957
Chile	07 agosto 1995	16 setiembre 1997
Corea	22 diciembre 1992	06 agosto 1993
Costa Rica	29 enero 1998	25 mayo 2001
Dinamarca	22 abril 1993	
Ecuador	28 enero 1994	18 setiembre 1995
El Salvador	30 enero 1998	08 noviembre 1998
Estados Unidos	24 setiembre 1992	19 mayo 1993
España	11 octubre 1993	22 noviembre 1996
Francia	30 noviembre 1978	01 diciembre 1980
Hungría	01 agosto 1993	01 febrero 1995
Italia	15 julio 1999	
Países Bajos	29 octubre 1992	01 agosto 1994
Perú	31 enero 1994	13 diciembre 1994
Portugal	25 noviembre 1999	03 noviembre 2001
Reino Unido	04 junio 1981	23 abril 1992
Intercambio de notas	17 junio 1993	13 junio 1997
República Checa	21 octubre 1998	24 marzo 2000
Rumania	21 mayo 1994	03 abril 1995
Sudáfrica	03 abril 1974	16 agosto 1974
Suiza	31 enero 1992	28 setiembre 1992
Uruguay	25 marzo 1976	01 julio 1976
Venezuela	05 mayo 1996	14 noviembre 1997

Tabla 75
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Perú

Tratados Bilaterales de Inversión: Perú		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania	30 enero 1995	
Argentina	10 noviembre 1994	24 octubre 1996
Australia	07 diciembre 1995	
Bolivia	30 julio 1993	19 febrero 1995
Canadá	14 noviembre 2006	20 junio 2007
Chile	02 febrero 2000	11 agosto 2001
China	09 junio 1994	01 febrero 1995
Colombia	26 abril 1994	21 marzo 2004
Corea	03 junio 1993	20 abril 1994
Dinamarca	23 noviembre 1994	17 febrero 1995
Ecuador	07 abril 1999	10 diciembre 1999
El Salvador	13 junio 1996	14 diciembre 1996
España	17 noviembre 1994	16 febrero 1996
Finlandia	02 mayo 1995	13 junio 1996
Francia	06 octubre 1993	
Italia	05 mayo 1994	18 octubre 1995
Malasia	13 diciembre 1995	
Noruega	10 marzo 1995	09 mayo 1995
Países Bajos	27 diciembre 1994	01 febrero 1996
Paraguay	31 enero 1994	18 diciembre 1994
Portugal	22 noviembre 1994	02 octubre 1995
Reino Unido	04 octubre 1993	21 abril 1994
Rumania	16 mayo 1994	01 enero 1995
Singapur	27 febrero 2003	
Suecia	10 noviembre 1994	01 agosto 1994
Suiza	22 noviembre 1991	23 noviembre 1993
Tailandia	15 noviembre 1991	15 noviembre 1991
Venezuela	12 enero 1996	18 setiembre 1997

Tabla 76
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por República Dominicana

Tratados Bilaterales de Inversión: República Dominicana		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Argentina	16 marzo 2001	
Chile	28 noviembre 2000	
China	05 noviembre 2000	27 noviembre 2001
Ecuador	26 junio 1998	
España	16 marzo 1995	07 octubre 1996
Francia	14 enero 1999	30 octubre 2002
Panamá	06 febrero 2003	

Tabla 77
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Uruguay

Tratados Bilaterales de Inversión: Uruguay		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Alemania		29 junio 1990
Armenia		
Australia	01 setiembre 2001	
Bélgica-Luxemburgo	04 noviembre 1991	23 abril 1999
Bolivia	03 marzo 2000	
Canadá	16 mayo 1991	02 junio 1999
Chile	20 octubre 1995	10 febrero 1999
China		01 diciembre 1997
El Salvador	24 agosto 2000	23 mayo 2003
España	07 abril 1992	06 mayo 1994
Estados Unidos	25 octubre 2004	11 abril 2002
Francia	14 octubre 1993	
Hungría		01 julio 1992
Israel	30 marzo 1998	07 octubre 2004
Malasia	09 agosto 1995	
México	30 junio 1999	07 julio 2002
Países Bajos	22 setiembre 1988	01 agosto 1991
Panamá	18 febrero 1998	14 abril 2002
Polonia	02 agosto 1991	21 octubre 1994
Portugal	25 julio 1997	03 noviembre 1999
Rumania	23 noviembre 1990	30 agosto 1993
Suecia	17 junio 1997	01 diciembre 1999
Suiza	07 octubre 1988	22 abril 1991

Tratados Bilaterales de Inversión: Uruguay		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Reino Unido	21 octubre 1991	
República Checa	26 setiembre 1996	29 diciembre 2000
Venezuela		18 enero 2002

Tabla 78
Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Venezuela

Tratados Bilaterales de Inversión: Venezuela		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en Vigor
Argentina	16 noviembre 1993	03 agosto 1995
Barbados	15 julio 1994	31 octubre 1995
Brasil	04 julio 1995	02 abril 1997
Canadá	01 julio 1996	28 enero 1998
República Checa	27 abril 1995	23 julio 1996
Chile	02 abril 1993	25 mayo 1995
Costa Rica	17 marzo 1997	02 mayo 2001
Dinamarca	28 noviembre 1994	19 setiembre 1996
Ecuador	18 noviembre 1993	01 febrero 1995
España	02 noviembre 1995	10 setiembre 1997
Francia	02 julio 2002	
Países Bajos	22 octubre 1991	14 setiembre 1993
Paraguay	05 setiembre 1996	14 noviembre 1997
Perú	12 enero 1996	18 setiembre 1997
Portugal	17 junio 1994	11 mayo 1995
Reino Unido	15 marzo 1995	01 agosto 1996
Suecia	25 noviembre 1996	05 enero 1998
Suiza	30 noviembre 1994	03 agosto 1994
Uruguay	20 mayo 1997	

2.2.4. Normas básicas de los TBI

En general, las disposiciones incluidas en los TBI tienen el propósito de proteger el entorno legal para los inversionistas extranjeros, el establecimiento de mecanismos de resolución de conflictos y facilitar la entrada y salida de fondos. Los TBI e instrumentos análogos, que cubren tanto aspectos del comercio como de la inversión, como el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), constituyen, en la actualidad, los principales medios, a través de los cuales, se regula la inversión en las economías en desarrollo, en virtud del derecho internacional. Los TBI constituyen una respuesta a las supuestas debilidades y ambigüedades del derecho internacional consuetudinario que se aplica a las inversiones de las ETN, en las economías menos desarrolladas.

La mayoría de los TBI existentes contienen disposiciones muy similares, normalmente basadas en los Modelos de Convenio desarrollados por los países de origen de las grandes empresas transnacionales. Estos TBI requieren que los inversionistas extranjeros de los países signatarios sean tratados, al menos,

de la idéntica manera a los inversores nacionales y los de otros países. Las principales diferencias radican en el grado de protección (o desprotección) de ciertos tipos de inversión y de si los TBI deben ser aplicados después de la firma del TBI, o cuando se lleva a cabo realmente la inversión. Con el tiempo, el desarrollo más importante observado en los TBI ha sido la inclusión de los procedimientos de arbitraje inversor-Estado, para la mayoría de las cuestiones que se puedan llegar a plantear en el TBI. La mayor parte de los TBI iniciales omitían esta disposición y otros limitaban su aplicación. En 1990, Montt⁶⁴ (2006), afirmaba que casi todos los nuevos TBI incluían disposiciones generales de arbitraje inversor/Estado. Esto pudo hacer que los TBI resultaran de mayor utilidad para los inversores, ya que estos últimos no necesitaban disponer del apoyo de sus gobiernos cuando surgía cualquier tipo de disputa en el marco del TBI. Los TBI prevén, en general, la resolución de las controversias, tanto en el caso de las surgidas entre los países signatarios, como las procedentes de los inversores-economía receptora, a través de los auspicios de un órgano arbitral internacional. El Centro Internacional de Arreglo de Disputas Internacionales (CIADI⁶⁵), del Banco Mundial fue creado, concretamente, para gestionar las disputas inversor-Estado.

2.2.5. Análisis de los efectos de los TBI en la IED

De entre todos los tipos de AII, los TBI siguen siendo los tratados de inversión más numerosos y más importantes. A continuación, se analizan las posibles relaciones de causalidad existente entre el desarrollo de este tipo de instrumentos y sus posibles efectos sobre la dinámica observada de la IED, en el ámbito de las economías en desarrollo. Con este objetivo, se pasa revista a un conjunto amplio de estudios empíricos, que tratan de comprobar las posibles relaciones existentes entre los TBI y otro tipo de determinantes de la IED que ya han sido analizados, a lo largo de este capítulo. Para ello, se utilizan dos excelentes contribuciones complementarias de la literatura en esta materia⁶⁶. Anteriormente se ha indicado que el principal objetivo de los TBI es la promoción de la IED. Los análisis econométricos han permitido comprobar las siguientes cuatro hipótesis sobre los posibles efectos de este tipo de instrumentos.

En primer lugar, el “efecto de compromiso” internacional vinculante, que llevan implícitos los Tratados, tomando como variable independiente los flujos de IED bilaterales entre pares de países receptores en desarrollo y países de origen desarrollados y examinando si la concertación de TBI, normalmente su firma y rara vez su ratificación, ha contribuido a incrementar las corrientes de IED de los países de origen hacia los países receptores que han suscrito el tratado, y en qué momento lo han hecho.

En segundo lugar, el “efecto demostrativo” de los TBI, como muestra de la seriedad de intenciones de la economía receptora, en lo que se refiere a si la mejora de los derechos de propiedad de todos los inversores, permite fomentar la IED procedente de todos los países, y no sólo de las partes contratantes de esos tratados. Para comprobar esta hipótesis se suelen utilizar los flujos totales de IED hacia las economías receptoras en desarrollo y el número de TBI concertados, no sólo con países miembros de la OCDE, sino también con economías en desarrollo, como variable explicativa fundamental.

El “efecto sustitutivo” de la posible falta de un determinado nivel de calidad institucional en la economía receptora puede compensarse (sustituirse) mediante los TBI. Esta hipótesis puede comprobarse utilizando tanto los flujos bilaterales como los flujos agregados de IED.

Por último, se contrasta la hipótesis de si el modelo de TBI suscrito importa. Para ello, se comparan los flujos procedentes de aquellos países que incluyen cláusulas más estrictas a las economías en desarrollo signatarias de este tipo de acuerdos, con las procedentes de países que han suscrito TBI con disposiciones más laxas.

64 Montt, S. (2006). *A Network Theory of BITs Generation. Draft*. New Haven

65 Página Web: <https://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp>, visitada en Septiembre de 2012

66 El papel de los AII en la atracción de la IED a los países en desarrollo, UNCTAD 2009 y Sachs, Lisa S y Sauvart, Karl P., *The Effects of Treaties on FDI: BITs and Investment Flows*, Oxford: Oxford University Press, 2009

2.2.6. Análisis de los estudios empíricos y de sus resultados – Conclusiones de la UNCTAD

Por su interés y por la importancia descriptiva de su contenido en un estudio de carácter exploratorio como este, se procede a comentar, de forma completa, todos y cada uno de los estudios.

El primer análisis econométrico realizado por la UNCTAD⁶⁷ (1998b), mantenía la hipótesis de que los TBI debían influir en las corrientes bilaterales de IED entre las partes contratantes, aproximadamente al cabo de un año de la concertación del TBI. Sin embargo, el análisis de las series temporales de datos sobre flujos bilaterales de IED, correspondientes a los tres años anteriores y posteriores a la concertación del tratado, relativo a 200 TBI, entre los años 1971 y 1994, no indicaba que se hubiese producido ese efecto. En cambio, la correlación entre el volumen de IED y el número de TBI, en 1995, para 133 países, mostraba un pequeño efecto, aunque no importante. Para explicar la diferencia, la UNCTAD consideró la posibilidad de que el efecto de un TBI sobre los flujos de IED, pudiera materializarse años después de su concertación, cuando se dieran otros determinantes de la IED necesarios, como una mayor apertura a esa inversión o la mejora de la situación macroeconómica y de otros componentes del marco de la IED. Además, tras constatar que los inversores extranjeros suelen alentar a sus gobiernos a suscribir TBI con las economías receptoras, incluso cuando ya han invertido en esos países y de que esos tratados pueden tener aportar una protección especial a las PYME, la UNCTAD llegó a la conclusión de que los TBI repercutían en los flujos de IED, aunque los volúmenes de inversión involucrados podían ser demasiado pequeños como para afectar significativamente a los flujos totales o bilaterales de inversión en las economías receptoras incluidas en los análisis.

Banga⁶⁸ (2003), se centró en la política sobre IED como determinante de ésta, pero también calculó el efecto del número total de TBI suscritos en los flujos de IED (basándose en datos sobre la IED real y de proyectos de IED aprobados en 15 economías en desarrollo de Asia Meridional, Asia Oriental y Asia Sudoriental), entre los años 1980 y 2000. En el estudio, se llevaba a cabo un desglose de los flujos de IED hacia diez economías receptoras, procedentes de economías desarrolladas y en desarrollo y se examinaba la respuesta de la IED a las políticas gubernamentales y a la concertación de TBI, entre los años 1986 y 1997. Por falta de datos, este último contraste se realizó en base proyectos de IED aprobados. La conclusión principal del estudio era que los TBI suscritos con economías desarrolladas producían un efecto significativo en los flujos de IED. Por el contrario, los TBI concertados con economías en desarrollo no tenían una influencia significativa en los flujos agregadas de IED. El autor ofrecía dos posibles explicaciones de la existencia de esas diferencias. La primera era que, durante el período analizado, las economías desarrolladas representaban más del 60% de la IED agregada en los países examinados. Por lo tanto, era posible que el número de TBI concertados con las economías en desarrollo, las cuales tenían una participación minoritaria en las corrientes de IED hacia dichas economías, siguiera siendo demasiado pequeño como para ser relevante. En segundo lugar, era posible que los determinantes de la IED difirieran entre las economías de origen (desarrolladas y en desarrollo) y que las cuestiones relativas al trato de las empresas extranjeras en las economías receptoras no fuera importante para la IED procedente de economías en desarrollo.

Hallward-Driemeier⁶⁹ (2003), analizó el efecto de los TBI, examinando una muestra relativamente pequeña de flujos bilaterales de IED, procedentes de 20 países de la OCDE en 31 economías en desarrollo, entre los años 1980 y 2000. En el estudio se examinó la IED en los años anteriores y posteriores a la ratificación del tratado, a lo largo de un período de diez años. Una observación superficial podría sugerir que los TBI tuvieron un papel importante en el aumento de los flujos de IED hacia las economías en desarrollo signatarias. Si bien la IED hacia las economías en desarrollo aumentó muy rápidamente, los flujos de IED hacia las economías en desarrollo, que habían firmado TBI, pasaron de menos de un 5%, en 1980, a cerca del 50% en el año 2000. La mayor parte del incremento de la IED hacia las economías en desarrollo podía ser atribuido a la creciente cobertura de los TBI (es decir, a la ampliación de las redes de TBI de los países),

67 UNCTAD (1998b). *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.98.II.D.8.

68 Banga R (2003). *Impact of government policies and investment agreements on FDI inflows*. Working Paper No. 116 (November). New Delhi. Indian Council for Research on International Economic Relations.

69 Hallward-Driemeier M (2003). *Do bilateral investment treaties attract FDI? Only a bit and they could bite*. World Bank Policy Research Paper, WPS 3121. Washington, D.C. World Bank.

más que al efecto de los TBI sobre la IED. En el propio estudio, tras realizar varios ensayos con distintas variables dependientes (volumen absoluto de la IED, IED en porcentaje del PIB de la economía receptora, y la IED en dicha economía, en porcentaje del total de flujos IED procedentes de un país determinado), se llegaba a la conclusión de que los TBI no servían para atraer más IED.

Este mismo estudio llegaba también a la conclusión de que los TBI actuaban más como un complemento que como un sustituto de la calidad institucional y de los derechos de propiedad de la economía receptora. En aquellas economías receptoras, en las que las instituciones nacionales resultaban deficientes, incluidas aquellas en las que la protección de los derechos de propiedad era baja, los TBI no habían sido capaces de reemplazar los efectos de reformas nacionales más amplias. Por otra parte, la autora sostenía que aquellas economías que están introduciendo reformas y ya disponen de unas instituciones nacionales razonablemente sólidas, son las que más probabilidades tienen de beneficiarse de la ratificación de un tratado.

En otro estudio, Tobin y Rose-Ackerman⁷⁰ (2003), analizaron, en primer lugar, el efecto de los TBI en los flujos totales de IED, medidos a través del porcentaje representado por los flujos hacia una economía receptora, en relación a los flujos mundiales de IED, promediados a lo largo de períodos de cinco años, desde 1975 hasta 2000, con algunos datos que se remontaban a 1959, en una muestra de más de 45 economías en desarrollo receptoras. Los autores estaban especialmente interesados en la posible interacción entre los TBI y el riesgo político de las economías receptoras. En segundo lugar, examinaron también los flujos bilaterales de IED (en dólares de los Estados Unidos) entre los Estados Unidos y 54 economías en desarrollo, teniendo, o sin tener en cuenta, el nivel de riesgo político como factor condicionante. En el análisis general, el estudio llegaba a la conclusión de que el número de TBI parecía tener poca influencia en la capacidad de atracción de IED de una economía. Sin embargo, aparentemente, existía una interacción entre la concertación de TBI, por una parte, y el nivel de riesgo político y de protección de los derechos de propiedad, por otra. Aquellas economías en las que el nivel de riesgo era relativamente más alto, podían ser más capaces de atraer más IED, firmando TBI. Por el contrario, en aquellas economías que resultaban relativamente seguras para los inversores, el efecto marginal de los TBI era pequeño. Sin embargo, entre los datos no se incluían a las economías de mayor riesgo ni a las más seguras (se habían eliminado los “outliers”) y los autores basaban sus conclusiones en aquellas economías que ocupaban posiciones intermedias. En relación a los efectos de la firma de un TBI con los Estados Unidos, los autores no encontraban un aumento de las corrientes de IED, es decir los TBI firmados con los Estados Unidos no parecían mitigar los factores de riesgo político para los inversores con base en ese país.

A partir de 2004, se empiezan a observar unos efectos más positivos de los TBI en la IED en los estudios empíricos. Empezaron a ser mayoría los estudios que ponían de manifiesto la influencia de esos tratados en la IED, aunque no desaparecieran del todo los que cuestionaban esa influencia.

Egger y Pfaffermayr⁷¹ (2004), analizaron los efectos de la aplicación de un nuevo TBI en el volumen de IED bilateral ya existente. Además, en el estudio se examinaban los posibles efectos de anticipación que podían producirse tras la firma y antes de la ratificación del tratado. Utilizando datos sobre el volumen de IED procedente de 19 países miembros de la OCDE (antiguos y nuevos) y de 57 economías receptoras (incluidas 27 países miembros de la OCDE), el estudio demostraba que los TBI ejercían un efecto positivo y significativo sobre los flujos de IED procedentes de los países de origen, en aquellas economías receptoras con los que habían concertado un TBI, una vez que dichos tratados hubieran sido ratificados y aplicados en la práctica. Además, también demostraban que la mera firma del tratado tenía un efecto positivo en la IED, aunque menor e insignificante en la mayoría de las especificaciones. Esos resultados se mantenían, independientemente de las mediciones alternativas de las diferencias relativas de la dotación de factores, del efecto de bloques comerciales como la Unión Europea (UE) o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y de la dotación de infraestructuras.

70 Tobin J and Rose-Ackerman S (2003). *Foreign direct investment and the business environment in developing countries: The impact of bilateral investment treaties*. William Davidson Institute Working Paper No. 587. Michigan: The University of Michigan Business School.

71 Egger P and Pfaffermayr M (2004). *The impact of bilateral investment treaties on foreign direct investment*. *Journal of Comparative Economics*, Elsevier. Vol. 32(4): 788–804. December.

Büthe y Milner⁷² (2004) plantearon la hipótesis de que, si todo lo demás permanece constante, cuanto mayor fuera el número de TBI suscritos por una economía en desarrollo, más atractiva resultaría como lugar de inversión para los inversores extranjeros y, por tanto, recibirá mayores flujos de IED. Examinaron esa hipótesis, a partir de una muestra de 122 economías en desarrollo, con una población superior al millón de habitantes, durante el período 1970-2000. Utilizando como variable dependiente los flujos anuales de IED y como variable explicativa la cuantía total de TBI firmados, sostenían que los tratados producían un incremento de los flujos totales de IED hacia las economías receptoras, y no se trataba sólo de flujos bilaterales procedentes, exclusivamente, de sus socios de tratado. En su investigación utilizaron una amplia gama de variables de control relacionadas con el tamaño del mercado, el desarrollo económico, el crecimiento económico, la apertura al comercio, las limitaciones políticas nacionales y la inestabilidad política. También realizaron varias estimaciones alternativas, y añadieron análisis cualitativos basados en entrevistas, documentos internos y estudios secundarios.

Los autores llegaron a la conclusión de que existía una posible correlación positiva y sustancialmente significativa, entre los TBI y los posteriores flujos de IED hacia las economías en desarrollo. Pese a esa conclusión, Büthe y Milner, no propugnaban, con carácter normativo, la concertación de TBI, es decir, no recomendaban a las economías en desarrollo suscribir ese tipo de tratados como medida para incrementar sus flujos de IED. El motivo era que los TBI entrañaban costes para este tipo de economías, ya que éstos limitaban sus opciones políticas internas y suponían costes monetarios adicionales en el caso de que se produjeran violaciones posteriores de los compromisos contraídos en el marco de los tratados. Por lo tanto, las economías en desarrollo tenían que sopesar los costes de los TBI, frente a los beneficios que pudieran derivarse del incremento de la IED, así como a otros posibles beneficios. Por último, Büthe y Milner llegaban a la conclusión de que los TBI no eran necesarios *per se* para atraer IED, aunque la propia dinámica de la competencia de otras economías podía hacer que resultase, cada vez más costoso, mantener el *statu quo* si no se suscribían ese tipo de tratados o la cifra concertada de los mismos era pequeña.

Salacuse y Sullivan⁷³ (2005) comprobaron la hipótesis de que los TBI de los Estados Unidos, que eran los que, en su opinión, ofrecían mayor protección a los inversores, en comparación con los TBI concertados por otros países de la OCDE, tendrían un efecto superior sobre los flujos de IED, que el de los otros tratados menos estrictos. En primer lugar, el estudio se basaba en el análisis de los flujos agregados de IED de más de 100 economías en desarrollo, en un año determinado (1998, 1999 y 2000). En segundo lugar, se analizaban los flujos de IED, procedentes de los Estados Unidos, hacia 39 economías en desarrollo y en transición, a lo largo de un período de diez años (1991-2000). Los resultados mostraban que era más probable que los TBI suscritos con los Estados Unidos, fueran capaces de generar más flujos de IED, que los suscritos con otros países de la OCDE. Otra conclusión era de que, a igualdad de otros factores, un país receptor que hubiera concertado un TBI con los Estados Unidos, tenía más posibilidades de incrementar los flujos totales de IED, procedentes de todos los países de la OCDE, que un país que no hubiera suscrito un tratado de esa índole.

Los autores sostenían que si una economía en desarrollo deseaba fomentar la IED en su territorio, debía elegir firmar un TBI con cláusulas de protección similares a las incluidas en los TBI de los Estados Unidos, en vez de acuerdos con cláusulas menos estrictas, como los negociados por algunos otros países de la OCDE. Un TBI con cláusulas más estrictas generaba un entorno de inversión de menor riesgo que un tratado con cláusulas de protección menos estrictas. A igualdad de otras condiciones, los inversores extranjeros tenderían a invertir en un entorno de inversión menos expuesto al riesgo. Además, las correlaciones indicaban que la ratificación de los TBI tenía un efecto más positivo en la IED que la mera firma de ese tipo de tratados.

72 Büthe T and Milner HV (2004). *Bilateral investment treaties and foreign direct investment: a political analysis. A revised version of the paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association. Chicago. September. In Sauvant KP and Sachs LE (eds.). The Effects of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties and Investment Flows. Forthcoming. New York. Oxford University Press.*

73 Salacuse JW and Sullivan NP (2005). *Do BITs really work? An evaluation of bilateral investment treaties and their grand bargain. Harvard International Law Journal. Vol. 46: 67-130.*

Las conclusiones finales del estudio eran las siguientes: 1) es más probable que los TBI de los Estados Unidos repercutan positivamente en la promoción de las inversiones estadounidenses que no lo hagan; 2) es más probable que los TBI de los Estados Unidos repercutan positivamente en la promoción de la inversión en general que no lo hagan; 3) es más probable que los TBI de los Estados Unidos tengan más influencia que los TBI de otros países de la OCDE, en la promoción de la inversión en general.

Grosse y Trevino⁷⁴ (2005) examinaron el efecto de los TBI en la IED en 13 economías de Europa Central y Oriental, entre 1990 y 1999, en un contexto de cambios institucionales profundos, que reducían la incertidumbre de los inversores, en relación a los costes relacionados con la corrupción, las normas en materia de IED, la reforma empresarial, la privatización y el riesgo político. Con respecto a los TBI, plantearon concretamente la hipótesis de que, cuanto mayor fuera el número de TBI concertados por la economía receptora, menor sería la incertidumbre de los inversores extranjeros y los costes asociados a las inversiones de capital a largo plazo, lo que dará lugar a un aumento de los flujos de IED hacia ese país. Como variables de control, introdujeron la inflación, la apreciación de la moneda y el tamaño del mercado. Los autores llegaron a la conclusión de que el creciente número de TBI suscritos por los países de Europa Central y Oriental, ha tenido una repercusión considerable en la atracción de IED hacia la región. Interpretaban esa conclusión como indicio de que los inversores extranjeros consideraban que esos tratados (junto con otras mejoras institucionales) aseguraban la igualdad de trato de los inversores extranjeros y nacionales, como un componente fundamental del desarrollo institucional, que reducía el costo de hacer negocios en esos países.

Gallagher y Birch⁷⁵ (2006), examinaron los efectos del número total de TBI y de los TBI con los Estados Unidos en los flujos totales y bilaterales de IED (procedentes de los Estados Unidos) hacia 24 economías receptoras de América Latina, durante el período 1980-2003. Llegaron a la conclusión de que el número total de TBI firmados tenía un efecto independiente y positivo en los flujos totales de IED hacia una economía receptora. Sin embargo, aunque el aumento del número total de TBI podía generar un mayor volumen de IED en Suramérica, éste podía no ser el caso de otros países de América Latina incluidos en el examen. Por el contrario, los TBI concertados con los Estados Unidos no llevaban aparejados flujos más importantes de IED. Refiriéndose a la diferencia entre sus conclusiones y las conclusiones a las que llegaban Salacuse y Sullivan, sobre los efectos de los TBI concertados con los Estados Unidos, observaron que estos últimos sólo habían incluido a tres países de América Latina en su muestra, lo que podía explicar la diferencia.

Según Neumayer y Spess⁷⁶ (2005), en los estudios anteriores, en particular los de Hallward-Driemeier, Tobin y Rose-Ackerman y Salacuse y Sullivan, sobre los TBI concertados con economías distintas de los Estados Unidos, no se llegaba a la conclusión de que ese tipo de tratados tuviera efectos significativos en la IED, porque se basaban en una muestra de economías bastante limitada y sólo se utilizaban datos sobre la IED de un año, es decir, estaban basados en regresiones transversales, centradas, bien en flujos bilaterales de IED, o que pasaban por alto el efecto demostrativo de los TBI, es decir, el efecto de esos tratados en la IED procedente de todas las fuentes. Para superar esos problemas, los autores emplearon un conjunto de datos mucho más amplio, que abarcaba a 119 economías y que cubría el período 1970-2001. De esta forma, no sólo aumentaron considerablemente el tamaño de muestra, sino que también utilizaron un conjunto de datos que les permitió efectuar comparaciones entre países, a lo largo de un período de tiempo prolongado. Al examinar la relación entre el número de TBI y la IED total, medida como volumen absoluto de los flujos de IED en dólares de los Estados Unidos constantes de 1996 y como el porcentaje que representaban esos flujos en las corrientes totales hacia las economías en desarrollo, se centraron en la hipótesis relativa al efecto demostrativo de los TBI. Concluyeron que existía un efecto positivo de los TBI sobre los flujos de IED, que era coherente y sólido en las diversas especificaciones del modelo. Así pues, las economías en desarrollo que firmaban más TBI con economías desarrolladas

74 Grosse R and Trevino LJ (2005). *New institutional economics and FDI location in Central and Eastern Europe*. *Management International Review*. Vol. 45, No. 2: 123-145.

75 Gallagher KP and Birch MBI (2006). *Do investment agreements attract investment? Evidence from Latin America*. *The Journal of World Investment and Trade*. Vol. 7, No. 6: 961-974.

76 Neumayer E and Spess L (2005). *Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries? World Development*. Vol. 33, No. 10: 1567-1585.

recibían más IED. Aunque ese efecto venía, en ocasiones, condicionado a la calidad institucional, siempre era positivo, cualquiera que fuera el nivel de esa calidad. Por lo tanto, los TBI con economías desarrolladas cumplían su objetivo de promover la IED hacia las economías en desarrollo.

También se observaban algunos indicios limitados de la función de los TBI como sustitutos de la calidad institucional. Los países en los que esa calidad era especialmente deficiente eran, posiblemente, los que más tenían que ganar con esos tratados, pero no existían datos sólidos y coherentes que corroborasen esa conclusión.

En el estudio, se abordaba también la cuestión de cuánta más IED podía esperar recibir una economía en desarrollo si ponía en marcha un programa activo de concertación de TBI con países desarrollados. Para responder a esa pregunta, se examinaba un aumento de la desviación típica en la variable de los TBI (equivalente a un incremento de alrededor de 27 en la variable acumulativa ponderada de los TBI que va de 0 a 99). Habida cuenta de que, en algunas regresiones, el efecto de interacción entre la variable de los TBI y la calidad institucional era estadísticamente significativo, el efecto general de la concertación de TBI dependía, en ocasiones, del nivel de calidad institucional, en cuyo caso el estudio fijaba esa calidad en el valor de su mediana por razones de sencillez. En base a las estimaciones, se preveía que un país con un incremento de la desviación típica de valor unitario en la variable de los TBI, aumentase sus flujos de IED entre un 43,7 y un 93,2%. Es decir, se preveía que las corrientes de IED hacia esa economía pudieran aumentar entre un 42 y un 104%, en relación con los flujos totales hacia las economías en desarrollo. No obstante, resultaba difícil afirmar si los beneficios comprobados, en forma de aumento de los flujos de IED, que se derivaban de concertar TBI, eran superiores a los costes en los que podían incurrir las economías en desarrollo a la hora de negociar, firmar, suscribir y ratificar esos tratados, así como cumplir las obligaciones que solían entrañar.

Tobin y Rose-Ackerman, en cuyo primer estudio no llegaban a la conclusión de que los TBI influyeran en la IED (véase *supra*), se sumaron posteriormente a esta evaluación positiva del efecto de esos tratados en la IED. Estos autores realizaron otro estudio en el que se examinaba el efecto demostrativo de los TBI (Tobin y Rose-Ackerman⁷⁷, 2006), en el que se ampliaba considerablemente la muestra de economías receptoras, de 40 economías en desarrollo, con datos sobre todas las variables, a 137 economías, utilizando las mejores predicciones y otro tipo de técnicas para obtener datos sobre las variables que faltaban. Modificaron y ampliaron las variables dependientes y explicativas, especialmente las relativas a los TBI. Como anteriormente, tomaron los promedios de cinco años de los flujos totales de IED hacia las economías en desarrollo (de 1980 a 2003), pero añadieron los promedios de cinco años de los flujos totales de IED, procedentes de países de la OCDE hacia economías en desarrollo, aunque esta vez no en valores corrientes, sino en dólares constantes de 2000. Añadieron, al número total de TBI y de TBI con economías en desarrollo, los índices ponderados y sin ponderar de los TBI por PIB de los países de la OCDE de origen. También examinaron las consecuencias del creciente número de TBI, a nivel mundial, en la capacidad de esos tratados de atraer IED. A diferencia de su estudio anterior, llegaron a la conclusión de que el número de TBI que firmaba una economía receptora con economías de alto nivel de renta, tenía un efecto positivo y significativo en los flujos de IED. Sin embargo, a medida que aumentaba el número de TBI entre las economías en desarrollo y los países de la OCDE a nivel mundial, ese efecto, pese a seguir siendo positivo, se volvía más débil. En otras palabras, la mayor popularidad de los TBI parecía implicar que cada nuevo tratado producía, en consecuencia, la reducción de los flujos de IED hacia los países que formaban parte en esos tratados.

El objetivo del estudio realizado en 2007 por Egger y Merlo⁷⁸ era calcular el efecto de los TBI en el volumen bilateral de IED, prestando especial atención a las repercusiones a largo plazo de esos tratados en la IED. Los autores señalaron que los estudios anteriores se basaban en el supuesto de que los TBI sólo influían en la IED en el lapso temporal de su concertación, es decir, a corto plazo. Ellos, en cambio, afirmaban que el volumen de IED se caracterizaba por un proceso de ajuste lento en el tiempo, que sólo respondía a las influencias externas (“impactos”), como la concertación de TBI, al cabo de un período de tiempo más largo. Por lo tanto, el supuesto del efecto contemporáneo parecía poco realista, en particular para la

77 Tobin J and Rose-Ackerman S (2006). *Bilateral investment treaties: Do they stimulate foreign direct investment?* Yale University (June), mimeo.

78 Egger P and Merlo V (2007). *The impact of bilateral investment treaties on FDI dynamics. The World Economy* (2007). Vol. 30: 1536–1549.

IED entre países desarrollados y economías menos desarrolladas. Para evitar estimaciones sesgadas, derivadas de los modelos estáticos, Egger y Merlo aplicaron un planteamiento dinámico. Basándose en las estimaciones derivadas del método generalizado de momentos, llegaron a la conclusión de que el efecto a corto plazo de los TBI era sustancialmente inferior a su efecto a largo plazo. Explicaron que la mitad del efecto a largo plazo no se acumulaba hasta al cabo de un año y medio. Por lo tanto, no convenía pasar por alto el carácter dinámico de la IED. El estudio de Egger y Merlo abarcaba la IED bilateral de 24 países de origen de la OCDE en 28 economías receptoras de la OCDE y economías en transición de Europa Central y Oriental.

En el siguiente estudio, realizado por Aisbett⁷⁹, se utilizaron los flujos bilaterales de IED como variable dependiente y se examinaron los flujos de IED procedentes de 29 países de la OCDE, hacia 28 economías receptoras en desarrollo, a lo largo del período 1980-1999, evaluando así el efecto directo de los TBI en la IED de países desarrollados en países asociados en desarrollo. También se comprobó el efecto demostrativo de los TBI. Al igual que en Neumayer y Spess y Salacuse y Sullivan, en el estudio se llegaba a la conclusión de que existía una correlación estadística significativa y positiva entre la ratificación de un TBI y los flujos de IED. Sin embargo, tras realizar otras pruebas, en particular la prueba de la endogeneidad entre los TBI y la IED, es decir, la posible existencia de una relación inversa, la autora no atribuía la correlación a una relación causal entre la concertación de TBI y el aumento de las corrientes de IED, sino a la endogeneidad de los TBI y la IED. Esta importante correlación parecía deberse más a la existencia de la endogeneidad que al efecto directo o el efecto demostrativo de la IED. En el estudio se atribuía la diferencia en las conclusiones a las mejoras de especificación del modelo utilizado y se sugería que el efecto positivo de los TBI en los flujos de IED, señalado en esos dos estudios anteriores, a saber los de Neumayer y Spess y Salacuse y Sullivan, se debían, casi con total certeza, a las deficiencias en las especificaciones y a la insuficiente atención prestada a la endogeneidad de la participación de los TBI. Más concretamente, utilizando especificaciones similares a las empleadas por Neumayer y Spess, Aisbett, la autora explicaba las diferencias en los resultados, en base al hecho de que los otros investigadores hubieran utilizado los flujos de IED agregadas de la economía receptora, mientras que ella había utilizado los flujos bilaterales de IED. Esta última variable permitía tener en cuenta la endogeneidad de los TBI como potencial de relación causal inversa entre la concertación de TBI y la IED, en el sentido de que un mayor volumen de IED podía dar lugar a la conclusión de TBI, y de variables explicativas omitidas, como los cambios en las políticas y el entorno de inversión del país receptor. Aisbett llegaba a la conclusión de que al controlar cualquiera de esas posibilidades se eliminaba la correlación estadísticamente significativa entre la participación en los TBI y las corrientes de IED. Sin embargo, debido a las limitaciones en los datos y a problemas de metodología, la autora era prudente en su evaluación. No sostenía que los TBI no fueran eficaces, como medio para promover la IED, sino que no existían pruebas de que se produjera ese un efecto. Algunos estudios en los que se llegaba a la conclusión de que existía una relación positiva, probablemente no habían tenido debidamente en cuenta la endogeneidad de los TBI y las cuestiones relacionadas con las especificaciones. Además, el coeficiente de los TBI en la ecuación, que indicaba que un TBI producía, en promedio, más de un 50% de incremento en los flujos bilaterales de IED, no resultaba plausible, por ser excesivamente elevado y que, ni siquiera el más entusiasta partidario de los TBI podría atribuir sin reservas ese incremento al efecto causal de los TBI.

Yackee⁸⁰ (2007a) preparó un estudio sobre el efecto de los TBI en la IED, en respuesta al realizado por Neumayer y Spess (2005). Le preocupaban las conclusiones de éstos, en el sentido de que los TBI tenían gran influencia en los flujos de IED hacia las economías en desarrollo. Utilizando la misma metodología, pero introduciendo varios pequeños cambios justificables tanto en la metodología como en la especificación del modelo, llegó a la conclusión de que el efecto aparentemente positivo de los TBI en la IED carece, en gran medida (y en algunos casos por completo), de importancia... Y los argumentos a favor de los TBI son mucho más endeble de lo que sugieren Neumayer y Spess. Además, la prueba de la calidad institucional mostraba una relación condicional opuesta a la señalada por Neumayer y Spess.

79 Aisbett E (2007). *Bilateral investment treaties and foreign direct investment: Correlation versus causation*. CUDARE Working Paper 1032. Berkeley. University of California). <http://repositories.cdlib.org/are.ucb/1032>.

80 Yackee JW (2007a). *Do BITs really work? Revisiting the empirical link between investment treaties and foreign direct investment*. Legal Studies Research Paper Series, Paper No. 1054. Wisconsin: University of Wisconsin Law School.

Yackee no utilizó su análisis para cuestionar la labor de Neumayer y Spess, sino para destacar las deficiencias de las pruebas econométricas, demostrando cómo pequeños cambios en la metodología podían dar lugar a resultados diferentes o incluso opuestos. Poniendo en duda la utilidad de esas pruebas, declaró abiertamente que si realmente se desea demostrar si los TBI influyen o no, si funcionan o no como se ha dicho, convendría considerar si estudios estadísticos más amplios de los flujos agregados de IED son la mejor forma de abordar empíricamente la cuestión. Había muchas razones para ello. Una de ellas era, que muchos TBI se habían concertado de manera simultánea, coincidiendo con una espectacular apertura a la IED por parte de las economías en desarrollo. La liberalización de esa inversión había constituido, probablemente, un estímulo poderoso para atraer IED hacia las economías en desarrollo, en particular en los sectores de los servicios y la minería. Sin embargo, cabía añadir que, al no disponerse de buenas variables de liberalización en ninguno de los estudios econométricos se trataba de separar los efectos de los TBI de los de la liberalización de la IED. El autor sostenía que los estudios monográficos basados, entre otras cosas, en encuestas realizadas entre aquellos que estaban mejor situados para conocer la importancia de los TBI, es decir, los ejecutivos de las ETN que tomaban las decisiones relativas a la inversión, constituían, quizás, una metodología más prometedora que las metodologías actuales. Sin embargo, el autor no parecía creer que esos estudios monográficos fueran a generar pruebas de que los TBI tuviesen una repercusión importante en la IED, dado que, a lo largo de su estudio, exponía diversos factores que mitigaban el efecto de esos tratados en la IED: a) los inversores potenciales parecían tener poca conciencia de la existencia, o conocimiento de los TBI específicos; b) los TBI no resolvían necesariamente los problemas relativos a la credibilidad de los compromisos contraídos; c) la prima de riesgo de la “credibilidad de los compromisos” era objetivamente baja; y d) incluso si los TBI funcionaban, era probable que su eficacia se redujese a medida que aumentase su número.

En el último estudio disponible sobre el efecto de los TBI en la IED, Busse y otros⁸¹ (2008), emplearon el modelo econométrico de gravedad y otro tipo de especificaciones. Llegaron a la conclusión de que los TBI promovían los flujos de IED hacia las economías en desarrollo. Además, esos tratados podían incluso compensar las deficiencias de las instituciones nacionales, pero no sustituir a la liberalización unilateral de la cuenta de capital. Los autores utilizaron gran cantidad de datos sobre flujos bilaterales de IED, recopilados por la UNCTAD y atribuyeron las diferencias en las conclusiones a las que se llegaba en los estudios anteriores, al tamaño de su base de datos que, en su opinión, permitía evitar el sesgo en la selección de la muestra que se producía cuando ésta se limitaba a las economías receptoras relativamente desarrolladas. Además, a diferencia de los estudios anteriores, aislaban los efectos de los TBI en los flujos de IED de los efectos que tenían en estos los cambios normativos unilaterales, tomando como medida de esos cambios el grado de liberalización de la cuenta de capital de las economías receptoras.

Los autores justificaban la selección del modelo de gravedad, que normalmente era utilizado para explicar el comercio bilateral, señalando que las ecuaciones de gravedad de los flujos financieros son comparables, en términos de poder explicativo, a las de los flujos comerciales. Por lo que respecta a la variable del TBI, sólo se tenían en cuenta los tratados ratificados. En cuanto a la variable dependiente, los flujos bilaterales de IED se medían como la proporción que representaban los flujos de IED de un país de origen hacia una economía receptora específica en el total de los flujos de IED de ese país de origen hacia todas las economías en desarrollo incluidas en la muestra. Para compensar las fluctuaciones anuales de los flujos de IED, los datos utilizados eran los promedios de la IED correspondientes a tres años. Como resultado de los datos sobre tres años, se asignaba a la variable TBI el valor unitario, si los flujos de IED hubieran estado regidos por un TBI durante todo el período, 0,66 si lo habían estado durante dos años y 0,33 si el período había sido de un año. En el marco de una “prueba de solidez” se añadían dos medidas adicionales: los flujos bilaterales, en dólares de los Estados Unidos y los flujos como porcentaje del PIB de la economía receptora.

El conjunto de las variables de control era similar al utilizado en otros estudios e incluía medidas de las diferencias del tamaño del mercado, la estabilidad macroeconómica, la apertura comercial, y el PIB por habitante, con el fin de determinar la IED con objetivos de mejora de la eficiencia, y el número de miembros en los acuerdos de libre comercio. Como parte del modelo de gravedad, se añadían variables tales como la existencia de una frontera y un idioma común o lazos coloniales y la distancia entre la

81 Busse M, Koeniger J and Nunnenkamp P (2008). *FDI promotion through bilateral investment treaties: More than a BIT? Kiel Working Papers, No. 1403 (February)*. Kiel: Kiel Institute for the World Economy.

economía receptora y el país de origen. El estudio utilizaba también un índice de desarrollo institucional de las economías receptoras, basado en las limitaciones políticas del poder ejecutivo. Y, como se señalaba anteriormente, según los autores, la inclusión de la apertura de la cuenta de capital mitigaba el sesgo de las variables omitidas. Además, en el estudio se realizaron pruebas de endogeneidad de la relación entre la concertación de TBI y los flujos de IED. El estudio cubría el período 1978-2004. Como resultado de la aplicación de promedios de tres años a todos los indicadores, se mostraban nueve observaciones de todos los indicadores para este período. La muestra de países abarcaba 83 economías receptoras, en transición y en desarrollo y 28 países de origen, entre los que figuraban 10 economías en desarrollo.

En el estudio se llegaba a la conclusión de que los TBI promueven las corrientes de IED hacia las economías en desarrollo. Este resultado es bastante constante en los distintos modelos. Además, el considerable efecto positivo de los TBI sobre los flujos bilaterales de IED, se ve confirmado por los flujos de IED procedentes de países desarrollados hacia diversas submuestras de economías receptoras en desarrollo. Los TBI pueden incluso compensar las deficiencias de las instituciones locales, aunque no las medidas unilaterales de liberalización relacionadas con la IED. Todo ello sugiere que, al suscribir TBI, los encargados de la formulación de las políticas en las economías en desarrollo han recurrido a un medio eficaz de promover la IED.

Como se observa a partir de los estudios anteriores, resulta bastante problemático extraer conclusiones y efectuar recomendaciones sobre políticas a partir de los estudios econométricos. En primer lugar, porque se trata de modelos que constituyen una aproximación simplificada a una realidad compleja. De aquí que cualquier tipo de recomendación sobre políticas, a partir de los resultados de los modelos, se enfrenta a los desafíos procedentes del mundo real. La clásica crítica de Lucas sugiere que resulta imposible predecir los efectos de una nueva política, en base a las relaciones observadas en el pasado, antes de que se introduzcan las políticas en cuestión.

Una segunda crítica a los modelos econométricos surge del hecho de que estas técnicas sólo permiten comprobar relaciones en las variables, pero impiden obtener resultados concluyente acerca de la causalidad subyacente. A este hecho se hace referencia en uno de los estudios anteriores, donde parece observarse una causalidad inversa entre las variables. El que exista una correlación fuerte entre varias variables no demuestra de exista una relación de causalidad. Otro tema común es el relativo a la elección de las variables en el modelo y su número. En este caso concreto, la firma de un TBI no se suele llevar a cabo de forma aislada, ya que las economías suelen enmarcar dicha firma en un marco más amplio de reformas que, como se ha indicado anteriormente, van dirigidas a intentar mejorar el entorno regulatorio y hacerlo más amigable a la IED. Un problema adicional asociado a la elaboración de modelos econométricos, en el ámbito de la IED, principalmente en las economías en desarrollo, viene asociado a la posible inexistencia de datos longitudinales suficientes, así como datos sobre sectores económicos y países específicos, lo que dificulta, algunas veces de forma extrema, las estimaciones, como se ha podido comprobar a lo largo de este estudio. No obstante, una lectura reposada de los resultados de los modelos econométricos y un contraste de las diversas soluciones propuestas, sin duda, constituye un ejercicio interesante, que permite acercarnos algo más de la realidad de los problemas.

2.2.7. Los inversores y los TBI

Los estudios econométricos empíricos a los que se ha hecho referencia anteriormente, constituyen sólo una parte de la respuesta a la pregunta sobre si la existencia de un TBI, o de una red de TBI, permite a las economías receptoras, mantener o aumentar sus flujos de IED. En el siguiente apartado, se toma nota de las opiniones de los encargados de la toma de decisiones sobre IED, con objeto de poder contrastar algunos resultados anteriores.

En este sentido, la UNCTAD, en una encuesta realizada en 2007, entre 602 ETN se preguntaba “¿en qué medida influye la existencia de un acuerdo internacional (por ejemplo, un TBI) en las decisiones de su empresa sobre en qué mercado invertir?”. Los principales resultados de la encuesta eran los siguientes:

- Casi una cuarta parte de las respuestas manifestaban de las decisiones de localización de su proyecto de IED estaban basadas “en gran medida” en la existencias de AII, incluidos los TBI.
- Un 48% de las respuestas afirmaban que la existencia de acuerdos era tenida en cuenta “en cierta medida”.

-
- Sólo el 23%, “no los tenía en cuenta”.
 - El 9% restante respondía “no sabe, no contesta”.

Los datos anteriores, por tanto, muestran más del 70% de las ETN participantes en la encuesta afirmaban que los AIJ influían a la hora de tomar decisiones en materia de inversión.

Además, en dicha encuesta, se preguntaba, específicamente, cuál era el papel de los TBI entre una lista de 33 factores adicionales, que podían influir en las decisiones de las ETN sobre las inversiones. De las respuestas a dicha encuesta se desprende que dichos tratados se tenían en cuenta para determinar si convenía o no invertir en las economías en desarrollo y en las economías en transición de Europa Central y Oriental y la Comunidad de Estados Independientes. Los resultados eran los siguientes:

- En las economías en desarrollo, estos tratados recibía una puntuación superior a la media, 3,52 (en una escala de 1 a 5), valor éste que se situaba en el valor medio de la lista de todos los determinantes de la IED en las economías receptoras examinadas.
- En las economías en transición, los TBI eran considerados más importantes y figuraban entre los factores determinantes más significativos a la hora de tomar decisiones en materia de inversión, con una puntuación de 4,23.

Como afirma la UNCTAD, se ha alegado que aunque los TBI pueden tener poca importancia para las grandes ETN, este tipo de tratados resultan más relevantes para los inversores más pequeños. Existen algunos datos, procedentes de varias economías receptoras, que indican que las PYME están especialmente interesadas en los TBI. Sin embargo, los inversores extranjeros, en general, también están cada vez más sensibilizados acerca de la existencia de esos tratados y del papel que desempeñan. Cuando comenzó el movimiento de los TBI, las empresas no tenían mucha información acerca de esos tratados o no consideraban que tuvieran suficiente influencia. Hoy en día se conoce mejor el potencial de protección de los TBI y sería signo de negligencia en la gestión y el asesoramiento planificar la gestión del riesgo político y la protección de la inversión sin tener en cuenta el potencial del arbitraje basado en tratados sobre inversión.

En tal caso, los TBI serían importantes para la gran mayoría de las ETN, cuyo número se estimaba en cerca de 80.000 al comienzo del siglo XXI (UNCTAD⁸², 2007a). La mayoría de ellas son pequeñas y medianas empresas. Una prueba de que esos tratados son especialmente relevantes para las PYME, es que empresas de esas características, que no habían firmado contratos individuales de inversión con los gobiernos receptores, sometieron a arbitraje internacional al amparo de TBI un número significativo de diferencias sobre inversión.

Parecen observarse indicios de que está aumentando la sensibilización⁸³ de los inversores acerca de los TBI. El creciente número de diferencias sobre inversiones internacionales demuestra que los inversores extranjeros conocen la existencia de esos tratados y la protección que les brindan. Las grandes sumas que los tribunales de arbitraje han concedido, en algunas ocasiones, como indemnización a los inversores extranjeros pueden incrementar su interés por los TBI. Ello significa también que esos tratados pueden influir en la confianza de los inversores, y, por lo tanto, en las corrientes de IED, mucho después de la concertación de los tratados.

2.2.8. Acuerdos de Inversión y Comercio Preferencial: Introducción

En este apartado se analizan los efectos de los Acuerdos de Inversión y Comercio Preferencial (AICP) y, en particular, de los Acuerdos de Integración Económica (AIE), en las corrientes de IED hacia los países en desarrollo. Estos últimos tratados están destinados a facilitar el comercio internacional y el movimiento transfronterizo de factores de producción (entre ellos la inversión), entre las partes contratantes. En un principio, estos acuerdos trataban, casi de forma exclusiva, de los aspectos relacionados con el comercio de bienes pero, en la actualidad, también se ocupan de cuestiones relacionadas con la inversión, por lo que constituyen una categoría especial de AIJ.

⁸² UNCTAD (2007a). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. Naciones Unidas

⁸³ En algunos casos, incluso rechazo abierto.

Si, entre sus disposiciones, se incluyen normas en materia de inversión, la UNCTAD los denomina Acuerdos de Inversión e Integración Económica o Acuerdos de Inversión y Comercio Preferencial (AICP). A finales de 2011, estaban en vigor 254 acuerdos de esa índole. Las disposiciones sobre inversión de los AICP pueden variar en sus contenidos, abordando cuestiones relacionadas con la promoción, la protección, la liberalización y otras normas relevantes para la inversión, como la política de competencia. Por lo tanto, en muchos aspectos, las disposiciones de los AICP sobre inversión son similares a las de los TBI. De esta manera, la UNCTAD entiende que estos últimos tratados han podido influir en las disposiciones en materia de inversión de muchos AICP.

Como ya se indicó anteriormente, la mayor parte de los TBI se dedicaban exclusivamente a la protección de la inversiones, pese a la existencia de excepciones, en el caso de los TBI relativos a países como Estados Unidos, Canadá y Japón, que introducían disposiciones de liberalización de la IED y que, en el apartado relacionado con los análisis empírico de los TBI, podían llegar a producirse diferentes interacciones entre los flujos de IED y el tipo de TBI que firmaban los diferentes tipos de economías.

Los AICP más recientes ya suelen incluir normas de liberalización, bajo la forma de compromisos de establecimiento previo y trato de nación más favorecida. En la actualidad, casi todas las economías forman parte de, al menos, un AICP, y la mayoría de ellas lo son de varios. Las economías en desarrollo han suscrito numerosos AICP. Los países de las Américas, incluidos el Canadá y los Estados Unidos, habían concertado al menos 99 acuerdos hasta finales de 2007, debido al auge que se produjo tras el establecimiento del TLCAN, a mediados de la década de 1990. Los países de Asia empezaron más tarde, pero para finales de 2007 habían suscrito 104 acuerdos. Por su parte, los países de África, pese a ser los primeros países en desarrollo en concertar AICP, han suscrito menos acuerdos que otros países en desarrollo. A finales de 2007, los países africanos eran partes en un total de 38 acuerdos.

Al igual que en el caso de los TBI, más adelante se analizarán los efectos de los AICP en las corrientes de IED hacia las economías en desarrollo, en base a los estudios empíricos existentes. Estos estudios son desiguales y presentan varias lagunas. En un principio, estos estudios se centraban, casi exclusivamente, en la Unión Europea y se limitaban a explicar posteriormente los cambios observados en la IED, cuando la inversión era considerada, fundamentalmente, una corriente de capital y, por tanto, un sustituto del comercio. Posteriormente, al establecerse la UE, se produce una enorme afluencia de IED procedente de Estados Unidos hacia el sector manufacturero, lo que dio lugar a la realización de estudios académicos para explicar el mecanismo de esas corrientes. La introducción del mercado único repercute no sólo en la IED procedente de terceros países, sino en la inversión entre países de la Unión Europea, y la expansión de la UE a Europa Central y Oriental a principios de siglo XXI. En cada uno de estos y otros casos, los estudios han tratado de identificar el grado de influencia, sus causas y los factores determinantes, lo que ha dado también lugar a un análisis útil que permite comprender mejor el efecto de otros AICP en las corrientes de IED.

En el caso de otros AICP, unos recibieron más atención que otros. Los principales análisis se centran en acuerdos regionales, como el TLCAN, el MERCOSUR y algunos acuerdos asiáticos, como la Cooperación Económica Asia-Pacífico (CEAP) o la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), mientras que los acuerdos bilaterales de integración económica han atraído menos atención, quizás porque no han tenido un efecto detectable o porque son todavía demasiado nuevos. Últimamente se han realizado varios estudios econométricos en los que se evaluaba el efecto de los AICP en la IED.

2.2.9. Mecanismos económicos de los AICP

2.2.9.1. Bienes y servicios comerciables

Aquellos AIE que se limitan a la liberalización del comercio y no incluyen disposiciones en materia de inversión, son de carácter exclusivamente comercial y tratan de asuntos relacionados con los potenciales nuevos flujos comerciales entre los nuevos miembros (creación de comercio) y de aspectos relativos a la sustitución de las importaciones de terceros países por importaciones procedentes de otros países miembros de la integración (desviación de comercio). Cuando dichos acuerdos incluyen disposiciones sobre inversión, léase protección o liberalización de la misma, las posibles estrategias desarrolladas por la empresas en materia de IED adquieren protagonismo, con la posible ampliación de uno de los más

importantes determinantes de la IED: la existencia de un mercado más amplio, aunque puedan producirse, asimismo discriminaciones para las economías no miembros del tratado y de sus empresas. En cualquier caso, la integración regional lleva implícita la existencia un mercado regional más amplio que el de las economías miembros del acuerdo. La UNTACD distingue entre efectos estáticos, donde se incluyen los posibles cambios derivados de la nueva integración, los cuales se van extinguiendo, una vez que concluye el ajuste. Más a largo plazo, cuando ya puede hablarse de un mercado regional, se pueden llegar a desencadenar procesos de ajuste de las empresas, como consecuencia de la aparición de economías de escala, pero también de una mayor presión competitiva.

En resumen, en el caso de los bienes y los servicios comerciables, la combinación de desafíos y oportunidades que entraña la liberalización del comercio y la inversión regionales, aunque se mantengan los obstáculos al comercio con respecto a terceros países para las empresas de dentro y de fuera de una zona de integración regional, puede dar lugar en ocasiones a una reducción de la IED, pero en la mayoría de los casos incrementará las corrientes de inversión, especialmente si el nuevo mercado regional incluye a países grandes, económicamente importantes, si los compromisos de liberalización son creíbles y si el mercado crece.

2.2.9.2. Servicios no comerciables

Sin embargo, esos mecanismos no se aplican a los servicios no comerciables que, a pesar de la creciente comerciabilidad de los servicios relacionados con la información, siguen siendo la categoría predominante de servicios. Abarcan, en particular, sectores de servicios que requieren grandes infraestructuras: los de telecomunicaciones, los de producción y distribución de energía eléctrica y suministro de agua y la mayoría de los de transporte; el turismo, la construcción, la mayoría de los servicios financieros, los servicios comerciales y diversos servicios a las empresas. Esos servicios pueden ser comercializados, a nivel internacional, mediante movimientos transfronterizos de los consumidores o de los proveedores, traslado temporal de personal o establecimiento de filiales en el extranjero, es decir, IED. De hecho, desde la perspectiva de una empresa, en la mayoría de los casos se hace necesaria la IED si se desea vender esos servicios en el extranjero. Aunque un servicio pueda ser comerciable desde el punto de vista técnico, las normas de los países pueden requerir que las empresas tengan presencia en el país para poder vender el servicio, como suele suceder, por ejemplo, en el caso de los seguros.

Por lo tanto, para que los AICP afecten a esos servicios, es preciso liberalizar la IED. Sin embargo, la liberalización de los servicios, en particular en el ámbito de las infraestructuras, está mucho menos adelantada que la de las manufacturas y esta liberalización se ha producido, fundamentalmente, a partir de medidas unilaterales. Con pocas excepciones, las economías en desarrollo siguen albergando dudas acerca de la apertura de los servicios de infraestructuras a regímenes internacionales. Aunque algunos países, fundamentalmente de América Latina, han abierto sus programas de privatización a la IED, otros han preferido formas de inversión distintas de las inversiones en capital social. En conjunto, el sector de los servicios sigue caracterizándose por el mayor grado de restricciones a la IED, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo (UNCTAD⁸⁴, 2006a) y los grandes sectores de los servicios rara vez están incluidos en las disposiciones sobre liberalización de la inversión comprendidas en los AICP, por lo que esos acuerdos no suelen tener efectos en ellos.

Es preciso hacer algunas salvedades acerca de la liberalización de la IED en los servicios. La simple liberalización de las corrientes de capital e incluso la concesión del derecho de establecimiento a inversores extranjeros pueden no ser suficientes para alentar las corrientes de IED. En primer lugar, en muchos sectores de servicios, la entrada de IED se produce bajo la forma de absorciones por parte de empresas extranjeras. Por lo tanto, para que haya IED es necesario, entre otras cosas, que no existan restricciones oficiales o extraoficiales a las fusiones y las adquisiciones. En el caso de que el objetivo de la absorción sea una empresa pública, es preciso que el gobierno tome la decisión, en primer lugar, de privatizar la empresa y, en segundo lugar, de permitir que los inversores extranjeros participen en el proceso de privatización. En el caso de las empresas privadas que tienen importancia estratégica, los gobiernos nacionales suelen intervenir cuando está en juego su absorción por inversores extranjeros.

84 UNCTAD (2006a). *Measuring Restrictions on FDI in Services in Developing and Transition Economies*. Naciones Unidas

En segundo lugar, la mayoría de los sectores de servicios están muy regulados. Las normas difieren entre los distintos países y, si son excesivas o poco razonables, pueden constituir obstáculos adicionales a la IED, a pesar de la aparente liberalización oficial.

En tercer lugar, parece que la liberalización de algunos sectores de servicios, como las telecomunicaciones, la electricidad, la banca o los seguros, tiene mayor poder de atraer IED que la liberalización de esa inversión en el sector manufacturero. Casi todos los países están abiertos a la IED en el sector manufacturero y muchos ofrecen incentivos a las formas más deseables de esa inversión, como la IED orientada a la exportación. Sin embargo, son pocos los países en desarrollo que reciben un volumen satisfactorio de ella. En cambio, la mayoría de los países que han invitado a ETN a participar en sus programas de privatización de sectores de servicios o han abierto sus sectores financieros a la IED parecen haber recibido ese tipo de inversión. Una explicación puede ir en el sentido de que, para las ETN que desarrollan actividades en el sector de los servicios, la IED es el único medio de expandirse en los mercados internacionales. Además, habida cuenta de que muchos países siguen restringiendo esa IED, las ETN del sector de los servicios tiene menos opciones que las que se dedican al sector manufacturero. Por lo tanto, cuando se han abierto sectores de servicios a la IED en virtud de acuerdos internacionales, ello ha dado lugar, o es probable que dé lugar, a un aumento de las corrientes de IED. Un caso que conviene destacar es el de México, que tras adherirse al TLCAN, abrió su sector financiero a bancos del Canadá y los Estados Unidos.

2.2.9.3. Distinción entre las corrientes de inversión entre los AICP y dentro de ellos

Existen datos que parecen indicar que los AICP atraen IED al cabo de un año de su entrada en vigor y también en años posteriores, dado que las empresas han utilizado la IED para adaptarse a los cambios originados por la integración. El efecto es más evidente, en el caso de la IED procedente de fuera de la agrupación económica: Sin embargo, los AICP también pueden promover, en cierta medida, la IED intrarregional (Te Velde y Bezemer⁸⁵, 2004). Este último efecto puede ser especialmente notable en los AICP Norte-Sur, como el TLCAN.

Cabe preguntarse cómo se explica la diferencia entre el efecto de los AICP en las corrientes de IED entre esos acuerdos y su efecto en la IED en el marco de esos acuerdos. Si un mercado regional es importante, los países miembros tienen un potencial económico considerable, las disposiciones sobre comercio e inversión son creíbles y el resto de las políticas son razonables, las empresas de terceros países que se encuentran en una situación de desventaja respecto a las empresas de los países miembros del AICP, como consecuencia de obstáculos al comercio y, a veces, como consecuencia de restricciones en materia de inversión, tendrán incentivos para invertir en ese mercado. Una razón para ello es la necesidad de contrarrestar la protección del comercio y la discriminación en un mercado importante. Otra explicación tiene que ver con los efectos dinámicos de los mercados integrados, de mayor tamaño, que permiten aprovechar las economías de escala y las ventajas de la especialización.

Los datos sobre los efectos de los AICP en la inversión entre sus países miembros son más ambiguos, lo que ha llevado a algunos analistas a creer que esos acuerdos influyen fundamentalmente en la IED procedente de países que no son partes en ellos. Parece cierto que las empresas ubicadas originariamente en un país miembro logran acceder a todo el mercado sin necesidad de reubicarse y, por tanto, tienen menos incentivos para invertir en otros miembros del acuerdo. Los datos procedentes de los años en los que se constituyó la UE confirman esa opinión: el establecimiento de la (entonces) Comunidad Económica Europea (CEE) atrajo grandes corrientes de IED de los Estados Unidos, mientras que las empresas de los países miembros se adaptaban a la nueva situación mediante actividades comerciales y fusiones y adquisiciones dentro de sus propios países. Sin embargo, hay algunas excepciones a esa norma:

- La primera se refiere al caso en el que un AICP ha sido suscrito por países desarrollados y países menos desarrollados, lo que da lugar a inversiones de las empresas de los países miembros desarrollados en los países miembros menos desarrollados: así parece haber ocurrido en México (en el marco del TLCAN) y entre los países de la CEE (en el marco de la UE), que han recibido mucha IED de los países miembros más desarrollados y, además, de terceros países que deseaban

⁸⁵ Te Velde DW y Bezemer D. (2004). *Regional integration and foreign direct investment in developing countries*. Overseas Development Institute.

acceder a insumos más baratos y a los grandes mercados de los países desarrollados miembros de las agrupaciones. En algunos estudios econométricos se llega también a la conclusión de que los acuerdos que tienen unas disposiciones consideradas "menos estrictas" en materia de inversión, como los acuerdos de la UE con países en desarrollo y algunos AICP bilaterales entre países desarrollados y países en desarrollo, influyen en la IED en los países en desarrollo.

- La segunda excepción está relacionada con los servicios no comerciables. Si las disposiciones en materia de inversión de un AICP abarcan los servicios y liberalizan la IED, como sucedió en el caso del Plan de acción para el mercado único de la UE o en el marco del TLCAN, esto puede generar corrientes de IED entre los países partes en el AICP que pueden ser sustanciales.
- En tercer lugar, algunos AICP regionales (la Comunidad Andina, la ASEAN y el MERCOSUR) tratan de promover empresas conjuntas entre compañías de distintos países miembros. Si tienen éxito, esas medidas, que son meramente medidas de fomento de la inversión, darán lugar a un aumento de la IED intrarregional. Por ejemplo, en la ASEAN, donde el plan está relativamente avanzado, se conceden incentivos fiscales y arancelarios a las empresas conjuntas en el sector manufacturero.

2.2.9.4. El efecto de los AICP en la IED: Examen de los estudios publicados

No existen muchos estudios empíricos sobre los efectos de los AICP en la inversión, dada su novedad, lo que desde un punto de vista empírico dificulta el análisis por la inexistencia de datos suficientes. Otro motivo, que se añade al anterior, está relacionado con la existencia de complejas interacciones entre el comercio y la inversión y, por tanto, evaluar el efecto en las corrientes de IED de un acuerdo de integración económica entre muchos países resulta aún más difícil que en el caso de los TBI. La mayoría de los estudios existentes se refieren al TLCAN y al MERCOSUR. Hay también algunos estudios econométricos que tratan de aislar el efecto en las corrientes de IED de las disposiciones sobre inversión comprendidas en los AICP.

2.2.9.5. El efecto del TLCAN y el MERCOSUR en las corrientes de IED

Las corrientes de IED hacia la región del TLCAN en su conjunto, aumentaron inmediatamente antes y después de que entrara en vigor el Tratado, sin embargo, no está claro que el aumento pueda atribuirse al establecimiento del TLCAN. Los efectos del Tratado fueron más importantes en México. La liberalización de las políticas mexicanas de IED, consolidadas y reforzadas por las disposiciones del TLCAN, la proximidad del mercado estadounidense y el acceso garantizado a él, así como la disponibilidad de mano de obra barata dieron lugar a unas corrientes sustancialmente superiores de IED hacia México, a pesar de la crisis del peso. En otras palabras, como sostiene la UNCTAD, las corrientes de IED hacia México en el contexto del TLCAN respondieron a una combinación de a) determinantes económicos: tamaño del mercado, recursos y eficiencia; b) consideraciones normativas: la mayor protección de la IED en el marco del TLCAN; y c) disposiciones específicas a nivel sectorial (Blomström y Kokko⁸⁶, 1997; UNCTAD⁸⁷, 1998a).

El establecimiento del MERCOSUR, en 1994, dio lugar a un mercado regional con una población de más de 200 millones de habitantes en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, a los que se sumaron también Bolivia y Chile, como miembros asociados, desde 1996. Sin embargo, en la práctica, el mercado está dominado por el Brasil, que representa el 70% de la población. En el MERCOSUR se registró un aumento de las corrientes de IED, inmediatamente antes y después de su establecimiento en 1995. Las consideraciones relacionadas con el acceso al mercado, en combinación con la liberalización del comercio y las disposiciones destinadas a promover y proteger la IED, parecen haber contribuido a atraer más IED. Sin embargo, resulta difícil atribuir el incremento de las corrientes de IED exclusivamente al marco del MERCOSUR (Blomström y Kokko, 1997; UNCTAD, 1998a). Las reformas macroeconómicas, la liberalización del comercio y la inversión y, en particular, los programas de privatización de los países miembros, concretamente en la Argentina y el Brasil, que coincidieron con el establecimiento y los primeros años del MERCOSUR, contribuyeron al incremento de las corrientes de IED. El MERCOSUR ha ayudado a consolidar esos cambios, especialmente en la Argentina y el Brasil, los dos países que más

86 Blomstrom, M. y Kokko, A. (1997). *Regional integration and Foreign direct investment*. WP n° 6019. Cambridge, Massachusetts. NBER.

87 UNCTAD (1998a) *World Investment report 1998: Trends and Determinants*. Naciones Unidas.

se han beneficiado en lo que a la IED se refiere. Otros factores, no relacionados con el MERCOSUR, principalmente la liberalización unilateral de la IED en el ámbito de los recursos naturales en la Argentina, también han hecho que aumenten las corrientes de esa inversión. Chundnovsky y López llegaron a la conclusión de que el MERCOSUR repercutía en la IED, aunque fundamentalmente en la procedente de fuentes extra regionales y en forma de fusiones y adquisiciones (Yeyati y otros⁸⁸, 2002). Sin embargo, ese efecto no fue especialmente significativo, salvo en el sector del automóvil, en el que la Argentina y el Brasil aplicaron regímenes especiales (Chundnovsky y López⁸⁹, 2007).

2.2.9.6. Análisis de los estudios econométricos sobre los efectos de los AICP en la IED

También existen algunos estudios econométricos en los que se evalúan los efectos de los AICP en las corrientes de IED. En ellos se utilizan variables dependientes y variables de control similares a las utilizadas en los estudios sobre los TBI examinados en el apartado anterior de este estudio: las corrientes de IED como variables dependientes, y las mediciones del PIB, la inflación y la apertura del comercio, entre otras, como variables de control. Por necesidad, esos estudios tienen que adoptar hipótesis simplificadoras sobre las variables explicativas, es decir, la cobertura de las disposiciones de los AICP en materia de inversión y comercio. En los primeros estudios esa simplificación consistió en examinar sólo la diferencia que para las corrientes de IED suponía la pertenencia o no pertenencia a un AICP, sin tener en cuenta el contenido de las disposiciones en materia de inversión. Por esa razón se denominan estudios de “caja negra”. Sin embargo, algunos estudios recientes han tratado de evaluar el efecto en las corrientes de IED de las diferencias de cobertura de las disposiciones sobre inversión comprendidas en los AICP.

2.2.9.6.1. Estudios de “caja negra”

Un objetivo fundamental de los estudios econométricos es aislar de otras influencias el efecto de los AICP en las corrientes de inversión. En un principio, esos estudios se centraban en los efectos sobre el comercio, y, en particular, en la evaluación del alcance de la creación de comercio y su desviación, y, por consiguiente, de las ganancias o pérdidas de bienestar dimanantes de la pertenencia o no pertenencia a AICP. La principal técnica econométrica *ex post* utilizada para examinar los determinantes de las corrientes comerciales bilaterales ha sido el modelo de gravedad. El modelo de las corrientes comerciales se basa en una analogía con las leyes físicas de la gravedad. El comercio entre dos países se relaciona positivamente con su tamaño e inversamente con la distancia entre ambos. Se añaden diversas variables adicionales, como las condiciones de la oferta del país exportador y la situación de la demanda en el país importador, así como otros factores que estimulan o reducen el comercio. Con la aparición de los AICP, el modelo de gravedad se ha ampliado para evaluar el efecto de esos acuerdos en la inversión entre pares de países, y, como se señalaba anteriormente, también se utilizó en el último estudio sobre los efectos de los TBI en la IED.

La forma habitual de aislar el efecto de un AICP del de otras variables explicativas en las corrientes comerciales bilaterales y, posteriormente, en las corrientes de IED, ha sido añadir a los modelos econométricos variables explicativas “ficticias” que reflejen la pertenencia, o no, a un AICP. En el caso de los países que son parte en un acuerdo de esa índole, se asigna a esa variable el valor “uno” y a los que no son partes el valor “cero”. En general, después de controlar otras variables explicativas, las diferencias en las corrientes comerciales y de inversión resultantes de la introducción de las variables ficticias del AICP en un modelo se explican por la pertenencia o no a los acuerdos (Dee y Gali⁹⁰, 2003). Esta técnica trata por igual a todos los AICP cualesquiera que sean las diferencias en sus disposiciones comerciales, de inversión y de otra índole, incluidos el nivel de exigencia, el alcance y la aplicación de esas disposiciones. Por esa razón se denomina técnica de “caja negra”. Ello significa que sólo se sabe que en algunos países existen “cajas negras” —los AICP— y que algunos países son partes en esos acuerdos, mientras que en otros países no existen. Sin embargo, no se conoce ni se tiene en cuenta el contenido de las “cajas negras”, es decir, cuáles son las disposiciones de los AICP.

88 Yeyati EL, Daude C. y Stein E. *The FTAA and the Location of FDI*. Buenos Aires. Universidad Torcuato Di Tella. Centro de Investigación en Finanzas.

89 Chundnovsky D. y López A. (2007). *Foreign direct investment and development: The MERCOSUR experience*. CEPAL Review, 92 (agosto).

90 Dee P. y Gali J. (2003). *The trade and investment effects of preferential Trading agreements*. NBER WP n° 10160. Cambridge, Massachusetts.

Te Velde y Bezemer revisaron varios estudios econométricos relativos a la IED en los que se había utilizado la “técnica de la caja negra”. En la mayoría de ellos se llegaba a la conclusión de que la mayor parte de los AICP incrementaba las corrientes de IED procedentes de terceros países y, en algunos casos, también la IED intrarregional (Te Velde y Bezemer⁹¹, 2004).

En un estudio econométrico mencionado anteriormente, para los TBI, Banga⁹² (2003) incluyó también los acuerdos de inversión entre las variables explicativas de las corrientes de IED hacia 15 países en desarrollo de Asia Meridional, Oriental y Sudoriental en el período 1980-2000. El estudio se centró en los Principios no vinculantes de la CEAP sobre la inversión, de 1994, y el Acuerdo Marco de la zona de inversiones de la ASEAN, de 1999, en el que los países miembros se comprometían a abrir sectores y a otorgar de inmediato trato nacional a todos los inversores de la ASEAN, salvo en algunos sectores de interés nacional. Se llegó a la conclusión de que si bien la pertenencia al AICP tenía repercusiones considerables en la afluencia de IED, la pertenencia a la ASEAN no parecía tener ninguna influencia en esas corrientes. Ello se debía probablemente a que el Acuerdo Marco de la zona de inversiones de la ASEAN era todavía relativamente reciente en el momento en el que se realizó el estudio y posiblemente produciría efectos sólo a más largo plazo (Banga, 2003).

En un estudio del Banco Mundial se examinaron los efectos de la participación de 152 países en 238 AICP regionales y bilaterales en sus corrientes de inversión en el período 1980-2002 (Banco Mundial⁹³, 2005; Hoeckman y otros⁹⁴, 2004). El estudio empleó una metodología mejorada de “caja negra”. En lugar de utilizar unas variables ficticias para los países que miembros y no miembros del AICP, en el estudio se midió el efecto de los cambios resultantes del aumento del tamaño del mercado como consecuencia de la adhesión a AICP. Antes de firmar un acuerdo de esa índole, la variable correspondiente a cada país es cero. Después de la firma, la variable adquiere un valor positivo, al medir la ampliación del acceso al mercado que reporta a cada país la integración económica en cada país. Por ejemplo, en el caso de la participación del Brasil en el MERCOSUR, la variable se determinó sumando el PIB de la Argentina, el Paraguay y el Uruguay, a cuyos mercados pudo acceder el Brasil como resultado de su adhesión al MERCOSUR. En el caso de la Argentina, la variable se determinaría sumando el PIB del Brasil, el Paraguay y el Uruguay (Banco Mundial, 2005). Habida cuenta de que el mercado brasileño es mucho mayor que el argentino, el valor de la variable es mucho más elevado en el caso de la Argentina, y, por lo tanto, también en el del Paraguay y el Uruguay, que en el del Brasil.

El estudio confirma, ante todo, la importancia de los determinantes tradicionales para atraer IED, como la apertura del comercio, el crecimiento económico y la estabilidad económica. En segundo lugar, en relación a los AICP, los que dan lugar a la creación de mercados más grandes atraen más IED. La interacción entre el establecimiento de un AICP y la ampliación del mercado resultante es significativa e influye positivamente en la IED. En promedio cada 1% de aumento en el tamaño del mercado resultante de un ACP (es decir, de un AICP) produce un aumento del 0,5%, en las corrientes de IED (Banco Mundial, 2005). La consecuencia política es que, si un país receptor desea utilizar un AICP para atraer IED debe tratar de incorporarse a mercados lo más grandes posible (Banco Mundial, 2005). En cambio, los AICP entre países cuyos mercados son pequeños tienen pocas repercusiones en la IED. Sin embargo, los AICP no pueden compensar las deficiencias en el entorno de inversión. Concretamente, si una economía tiene problemas de gestión macroeconómica, altos niveles de corrupción e infraestructuras deficientes, un AICP no compensará esas desventajas. Además, el establecimiento de un acuerdo de esa índole no tendrá apenas repercusiones en las corrientes de IED procedentes de la región si las restricciones al acceso al mercado son severas y no se modifican.

2.2.9.6.2. Estudios en los que se evalúan las disposiciones de los AICP en materia de IED

La metodología de “caja negra” sólo puede indicar el efecto de los AICP en los flujos de IED, pero no puede responder a la pregunta de por qué unas agrupaciones tienen más éxito que otras en el fomento de la IED y, por consiguiente, no sirve para extraer consecuencias políticas que permitan diseñar los AICP de

91 *Ut supra*

92 *Ut supra*

93 World Bank (2005). *Global Economic Prospects. Trade, Regionalism and Development*. Washington, DC

94 Hoekman B, Newfarmer R, Schiff M y Winters LA (2004). *Preferential trade agreements, investment disciplines and investment flows*. APEC 2004 Economic Outlook International Symposium. Santiago, Chile. 12–13 August, 2004/AEOIS/007.

manera que faciliten la IED. Los estudios recientes han tratado de evitar la metodología de “caja negra” y de medir las diferencias en las disposiciones sobre comercio e inversión en los AICP. Algunos de esos estudios han tratado de clasificar las disposiciones de los AICP utilizando un índice de liberalización o evaluando las disposiciones sobre inversión comprendidas en esos acuerdos, intentando aislar el efecto de esas disposiciones en las corrientes de IED.

Dee y Gali⁹⁵ (2003) utilizan un modelo de gravedad para evaluar el efecto de los AICP en la IED durante el período 1988-1997, a partir de una muestra de 77 países. Abarcan nueve AICP, entre los que se cuentan acuerdos bilaterales, regionales e interregionales. Como variable dependiente, toman el logaritmo natural del volumen de IED de un país de origen en una economía receptora. Entre las variables explicativas, utilizan el índice de liberalización del Estado parte, en relación con las disposiciones comerciales y no comerciales, lo que permite evaluar por separado el efecto que tienen en la IED las disposiciones sobre comercio y las disposiciones sobre inversión. Los índices son promedios no ponderados de las subcategorías de disposiciones en materia de inversión.

El estudio examina varios efectos de los AICP en las corrientes de inversión. En primer lugar, examina si la inversión responde a las disposiciones comerciales como método para eludir el pago de aranceles o como “cabeza de puente”. Este tipo de IED se produce cuando una ETN de un tercer país invierte en un país miembro en un AICP para exportar a los mercados de otros países partes. En segundo lugar, la inversión también puede responder a las disposiciones no comerciales de los AICP. La producción puede trasladarse de un productor nacional de alto costo a una filial de bajo costo en otro país parte, lo que entraña la creación de inversión, o de una filial de bajo costo de un país que no es parte en el acuerdo a una filial de costo más alto de un país perteneciente al AICP, lo que entraña la diversificación de la inversión. Las conclusiones relativas a esos efectos son las siguientes:

- El estudio sólo ha encontrado pruebas, aunque bastante tenues, de la existencia de IED realizada como “cabeza de puente” o para eludir el pago de aranceles en respuesta a disposiciones comerciales en el caso del Acuerdo de Cooperación Económica y Comercio Regional del Pacífico Meridional (SPARTECA) y del acuerdo de libre comercio de 1985 entre Israel y los Estados Unidos. Las preferencias comerciales no recíprocas han permitido a los países insulares del Pacífico atraer IED no sólo de Australia y Nueva Zelanda, sino también de otros países.
- La mayoría de los acuerdos comprendidos en el estudio habían dado lugar a la creación de inversión más que a su desviación, generando una distribución geográfica más eficiente de la IED. Se llegó a la conclusión de que había habido creación de inversión en el caso de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA/AELC), la UE, el TLCAN, el MERCOSUR, el SPARTECA y el Acuerdo por el que se estrechan las relaciones económicas entre Nueva Zelanda y Australia (ANZCERTA), mientras que sólo se había producido una desviación de las inversiones en la Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA). No se constataron efectos de ese tipo en el caso de la Comunidad Andina, ni del acuerdo de 1985 entre los Estados Unidos e Israel.
- Por lo que respecta al origen de la IED, la mayoría de los AICP estudiados (el TLCAN, el MERCOSUR, el AFTA, el ANZCERTA y la UE) atrajeron inversión fundamentalmente de países no miembros, como resultado de sus disposiciones de “tercera generación”.
- Por último, en el estudio se llega a la conclusión de que puede haber beneficios económicos derivados de las disposiciones no comerciales de los ACP de tercera generación, es decir, de los AICP, pero los resultados también parecen indicar que el carácter preferencial de las disposiciones comerciales sigue entrañando costos económicos. Por lo que respecta a las consecuencias de política, esto sugiere que podrían derivarse beneficios reales si los países pudieran utilizar las negociaciones regionales para persuadir a sus interlocutores comerciales de que avancen en la reforma de aspectos como la inversión, los servicios, la política de competencia y la contratación pública, especialmente si esto se hace de manera no preferencial.

95 Dee P and Gali J (2003). *The trade and investment effects of preferential trading agreements*. NBER Working Papers Series, Working Paper No. 10160. Cambridge, Massachusetts. National Bureau of Economic Research.

Te Velde y Bezemer⁹⁶ (2004) tratan de aislar el efecto en las corrientes de IED de las disposiciones en materia de inversión comprendidas en los AICP. Toman como variable dependiente el volumen real de IED de los Estados Unidos y el Reino Unido en los países en desarrollo, en 97 países, en el caso de los Estados Unidos y en 68 en el del Reino Unido, en el período 1980-2001. Miden el alcance de las variables explicativas fundamentales, a saber, las disposiciones sobre inversión y comercio de los AICP. Los autores van un paso más allá que los estudios anteriores, al medir las diferencias entre las normas de los AICP en materia de inversión, además de los cambios en esas normas a lo largo del tiempo, atribuyendo una puntuación a varios de los factores relacionados con la inversión, como el trato, tanto el trato nacional como el trato de nación más favorecida, los requisitos en materia de resultados, la transferencia de fondos, la solución de diferencias, y las normas sobre expropiación, así como a normas comerciales no mensurables, como las normas de origen. Incluyen una variable adicional que mide el grado de aplicación de las disposiciones relativas a la inversión.

De esta forma, utilizan los siguientes índices para las disposiciones en materia de inversión de los siete AICP a lo largo del período examinado: 0 para los países que no son partes en ningún AICP, 1 para algunas disposiciones en materia de inversión comprendidas en AICP (COMESA y Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC)), 2 para las mejoras de las disposiciones sobre inversión, como las previstas en la Comunidad Andina en el decenio de 1990, con respecto a períodos anteriores, 3 para la totalidad de las disposiciones en materia de inversión incluidas en el capítulo XI del TLCAN y -1 para disposiciones más restrictivas, como las previstas en la Comunidad Andina en la década de 1970. Asimismo, se asignan índices en una escala de 0 a 3 a disposiciones comerciales, como el grado de reducciones arancelarias y la intensidad de la cláusula nación más favorecida. La hipótesis es que unos valores más altos del índice de inversión deben dar lugar a un aumento de la IED a lo largo del tiempo o entre agrupaciones.

Antes de pasar a un análisis econométrico, se pone a prueba la hipótesis del estudio examinando los cambios en el volumen de la IED de los Estados Unidos, como porcentaje del PIB de los países receptores, en respuesta a la introducción o la mejora de las disposiciones en materia de inversión en la Comunidad Andina, el MERCOSUR y la ASEAN. La IED de los Estados Unidos en la Comunidad Andina se redujo en el decenio de 1970, cuando esa Comunidad introdujo restricciones en la IED de terceros países a través de la denominada Decisión 24. El volumen de inversión se recuperó gradualmente en la década de los noventa después de que se suprimieran las restricciones a la IED y de que se creara la zona de libre comercio de la Comunidad Andina. Los Estados Unidos incrementaron también la IED en el MERCOSUR, algún tiempo después de su establecimiento. Las ETN estadounidenses también reaccionaron a la mejora gradual del entorno de comercio e inversión de la ASEAN tras la conclusión del Acuerdo de la ASEAN sobre promoción y protección de las inversiones (1987), modificado en virtud del Protocolo de 1996, el establecimiento de la Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) en 1992 y la aprobación del Acuerdo Marco de la zona de inversiones de la ASEAN en 1998. Ese sencillo procedimiento estadístico, que sólo tiene en cuenta el tamaño del PIB de los países receptores, sirve como indicación preliminar de que la IED es sensible a las disposiciones sobre comercio e inversión de los AICP.

En un modelo econométrico, introduciendo determinantes adicionales como variables de control, los autores llegan a la conclusión de que el volumen real de IED es, en promedio, un 68% superior, si una economía en desarrollo receptora es miembro de uno de los siete AICP siguientes: TLCAN, MERCOSUR, Comunidad del Caribe (CARICOM), ASEAN, Comunidad Andina, SADC o COMESA. Además, en comparación con países no miembros, la pertenencia a la CARICOM, la ASEAN, la Comunidad Andina y el TLCAN atraía IED adicional de terceros países. Al explicar por qué los distintos AICP atraen diferentes cantidades de IED, los autores atribuyen la discrepancia a la inclusión en esos acuerdos de más disposiciones sobre inversión. En otras palabras, en una región con algunas disposiciones comunes en materia de inversión, el volumen de IED aumenta en un 41%, mientras que en una región con mayor número de disposiciones comunes en materia de inversión aumentará en otro 41% adicional. Por ejemplo, la ASEAN habría aumentado la IED en un 123% en promedio, y la COMESA sólo en un 41% porque, hasta la fecha, tiene menos disposiciones relacionadas con la inversión.

96 Te Velde DW and Bezemer D(2004). *Regional integration and foreign direct investment in developing countries*. Overseas Development Institute, mimeo.

En el estudio se examina también por qué algunos países miembros de un AICP reciben más IED que otros. Se llega a la conclusión de que cuanto más grande es el país, en comparación con los demás países miembros, más IED atraerá “como resultado de la integración regional”. Por ejemplo, después de la creación del MERCOSUR, el volumen de IED de los Estados Unidos como porcentaje del PIB de los países receptores se triplicó en la Argentina, mientras que sólo se duplicó en el Uruguay, que es un país más pequeño. Los autores explican que los inversores tratan de estar más cerca de los mercados con mayor demanda, es decir, de tener presencia en los mercados. Por lo tanto, los países situados más lejos del país miembro del AICP más grande atraen menos IED. Por otra parte, el PIB por habitante no afecta a la elección de los inversores en materia de ubicación dentro del AICP. Los resultados señalados se mantienen con varias especificaciones alternativas.

El estudio de Leshner y Miroudot⁹⁷ (2006), basado en el modelo de gravedad, analiza las consecuencias de incluir las disposiciones sobre inversión en 24 AICP, de los que sólo uno, el TLCAN, es un plan de integración regional. Los demás comprenden 11 tratados concertados por la UE y 2 por la AELC con los distintos países en desarrollo. Se incluyen también tratados concertados por otros países desarrollados (Australia, el Canadá, los Estados Unidos, el Japón y Nueva Zelanda) con distintos países en desarrollo. Por lo tanto, el estudio abarca AICP rara vez analizados en los estudios sobre los efectos de esos acuerdos, que se han centrado en los AICP regionales. Los autores suponen que, en los AICP geográficamente dispersos, los mecanismos económicos que influyen en el comercio y la IED pueden ser similares a los que se producen en los AICP regionales, dando lugar a IED con fines de penetración en el mercado, elusión de aranceles y mejora de la eficiencia, así como a creación y desviación de inversión.

La mayoría de los AICP analizados representa una nueva generación de AII, pues 20 de los 24 fueron firmados entre 2000 y 2005, lo que complementa el estudio de Dee y Gali, que se centraba en AII más antiguos. Habida cuenta de que los datos abarcan el período comprendido entre 1990 y 2004, ello plantea la cuestión del efecto de siete AICP que entraron en vigor en 2004-2005. Los autores alegan, sin embargo, que los inversores extranjeros se anticipan a las disposiciones sobre inversión del futuro acuerdo y empiezan a invertir antes de que entre en vigor, lo que bien puede ser el caso, como han señalado varios estudios.

Para evaluar el efecto de las disposiciones en materia de IED sobre esa inversión, los autores crean para cada AICP un índice sintético que mide la profundidad y la amplitud de esas disposiciones. El índice se basa en la asignación de valores numéricos (0, 0,5 ó 1) a 27 medidas relacionadas con la inversión pertenecientes a seis categorías generales: el derecho de establecimiento y la no discriminación antes de la entrada, el derecho de establecimiento y la no discriminación después de la entrada, la IED en los servicios, la regulación y la protección de la IED, la solución de diferencias, el fomento de la IED y la cooperación en la materia. Los índices correspondientes a las disposiciones individuales reciben un valor similar y se agregan para cada AICP, lo que da lugar a la clasificación de los acuerdos en función de la cobertura de las disposiciones sobre inversión, utilizada en el análisis econométrico, con diversas variables de control habituales para comprobar la “hipótesis del efecto sobre la IED” en función del alcance y la cobertura de las disposiciones sobre IED.

De los 24 AICP analizados en el estudio, el acuerdo entre México y el Japón es el que tiene una puntuación general más alta, por lo que respecta a la profundidad y la cobertura de las disposiciones sobre IED (0,76), seguido por el acuerdo entre el Canadá y Chile (0,72) y entre la UE y la ex República Yugoslava de Macedonia (también 0,72). Al final de la lista se sitúan el Acuerdo de comercio y relaciones comerciales entre Australia y Papúa Nueva Guinea (0,2), el acuerdo entre los Estados Unidos y Jordania (0,26)¹⁴, y el Acuerdo entre la UE e Israel (0,36) (Leshner y Miroudot, 2006, pág. 19). Entre los acuerdos no incluidos en el análisis la mayor puntuación, basado en el Tratado de Roma (1958), corresponde a la UE (0,78). El TLCAN se acerca a 0,68.

La variable dependiente es la corriente bilateral de IED durante el período 1990-2004 entre los países desarrollados partes en los AICP analizados, por una parte, y alrededor de 154 países en desarrollo y en transición receptores, por otra. Los datos relativos a las corrientes bilaterales de IED incluyen a un

97 Leshner M and Miroudot S (2006). *Analysis of the economic impact of investment provisions in regional trade agreements*. OECD Trade Policy Working Paper No. 36. Paris. OECD.

total de 181 países, pero el estudio no explica cuáles son los países de origen y cuáles los receptores. El análisis de la IED se basa en un número sumamente elevado de observaciones: 7.258 sobre las corrientes bilaterales de IED y 9.027 sobre las corrientes de comercio bilateral.

En el estudio se llega a la conclusión de que las disposiciones en materia de inversión de los AICP analizados inciden positivamente en el comercio e incluso en mayor medida en la IED. En concreto, en la muestra analizada:

“La entrada en vigor de un acuerdo comercial regional [es decir, de un AICP] con disposiciones sustantivas en materia de inversión influye positivamente en el comercio y en las corrientes netas de IED. El coeficiente es mayor en el modelo de la IED (0,456) que en el modelo del comercio (0,190), como corresponde a la suposición intuitiva de que las disposiciones sobre inversión afectan más profundamente a las corrientes de inversión que a las corrientes comerciales.”

En términos porcentuales, la entrada en vigor del acuerdo se traduce en un aumento del 57,1% en las corrientes de IED y del 20,8% en las exportaciones. Esas estimaciones deben manejarse con cautela porque las variables ficticias de los AICP también pueden reflejar el efecto de otras variables. No obstante:

“El signo y la magnitud de esos valores suelen sugerir que las disposiciones sustantivas en materia de inversión influyen tanto en el comercio como en la inversión, y que el comercio complementa, más que sustituye, a la inversión en el contexto de los acuerdos comerciales regionales (es decir, de los AICP) que contienen disposiciones sustantivas sobre inversión.”

Además, “ese efecto dual positivo indica que la inversión (estimada por los AICP] puede estar más orientada a la mejora de la eficiencia que a la penetración en el mercado”.

Asimismo, las estimaciones más matizadas sugieren que los acuerdos que comprenden un número relativamente mayor de disposiciones en materia de inversión repercuten más profundamente en la IED que los acuerdos que contienen menos disposiciones. Los acuerdos sobre inversión también pueden incrementar las corrientes de inversión procedentes de terceros países y dar lugar a creación de inversión. En conclusión, el hecho de que los AICP repercutan en el comercio y, aún más, en las corrientes de IED es una buena noticia para los países en desarrollo, especialmente habida cuenta de que los acuerdos Norte-Sur son los que suelen incluir las disposiciones más amplias en materia de inversión, y la IED puede ser un importante estímulo para el desarrollo.

En otro estudio, Miroudot⁹⁸ (2008), basándose en esa labor anterior, profundiza en el análisis del efecto económico que pueden tener las disposiciones sobre inversión comprendidas en los acuerdos comerciales regionales. El estudio de 2008 se centra en Asia, donde se han concertado muchos de los recientes acuerdos, más innovadores, y examina específicamente el alcance de los compromisos en materia de servicios (un sector en el que las restricciones a la IED son especialmente numerosas). El estudio se basa en los datos de 18 países y abarca los acuerdos bilaterales sobre comercio e inversión con 190 países asociados (datos correspondientes al período 1990-2006). Miroudot utiliza una versión “simplificada” de la ecuación del modelo de gravedad conocimiento-capital y, al igual que Egger y Merlo (2007), añade dos variables a la especificación de la IED: el PIB relativo y la dotación relativa de mano de obra cualificada:

“Si se examina el coeficiente de las disposiciones sobre inversión de los acuerdos comerciales regionales, hay un coeficiente positivo y estadísticamente significativo para la variable del índice de los acuerdos comerciales regionales (en ambas especificaciones) que indica que el contenido de los acuerdos comerciales regionales y el trato preferencial concedido a los inversores extranjeros influyen en la IED. Sobre la base de los resultados del modelo cuantitativo, Miroudot llega a la conclusión de que:

“[L]os resultados confirman que las disposiciones sobre inversión de los acuerdos comerciales regionales están relacionadas con unas mayores corrientes de entrada y de salida de inversión, así como con un aumento del comercio transfronterizo de servicios y mayores corrientes comerciales de bienes. El efecto

98 Miroudot S (2008). *Economic impact of investment provisions in Asian RTAs*. In Chaisse J and Gugler P (eds.). *Expansion of Trade and FDI in Emerging Asia: Strategic and Policy Challenges*. London. Routledge, *Contemporary Asia Series* 2009.

medido es algo inferior al observado en estudios anteriores, como el de Adams y otros (2003) o el de Leshner y Miroudot (2006). No obstante, ese efecto es significativo desde el punto de vista económico y bastante sustancial por lo que respecta a la salida de IED y, en menor medida, a la entrada de IED.” (pág. 206)

Sin embargo, como señala el autor, siguen planteándose cuestiones sobre la causalidad de la relación entre las disposiciones sobre inversión comprendidas en los acuerdos comerciales y el incremento del volumen de inversión. Es posible que los países tiendan a firmar acuerdos comerciales regionales con otros países en los que la inversión es (potencialmente o no) elevada y que sea más probable que esos acuerdos comerciales regionales incluyan disposiciones de gran alcance en materia de inversión.

Miroudot saca varias conclusiones de su análisis. La conclusión de que la combinación de la liberalización del comercio y la inversión parece tener mayores repercusiones justificaría la nueva generación de acuerdos comerciales regionales con disposiciones sobre “integración profunda” en materia de inversión y comercio en el sector de los servicios. Habida cuenta de la influencia de la naturaleza de las disposiciones del acuerdo, Miroudot dice que se podría alentar a los países a ser más ambiciosos. Por lo que respecta a las corrientes de salida de IED, la conclusión de que las medidas de liberalización de un país pueden promover esas corrientes sugiere que aceptar a más empresas extranjeras en la economía nacional facilitaría la inversión en el extranjero por parte de las empresas nacionales.

2.2.9.7. Conclusiones generales

Los estudios parecen coincidir en que los AICP producen un incremento de las corrientes de IED, también en las economías en desarrollo, que son miembros de esos acuerdos. Los efectos son más evidentes en el caso de la IED procedente de fuera de la agrupación económica. Los AICP pueden, asimismo, promover en cierta medida la IED intrarregional. Estos últimos efectos pueden ser importantes cuando entre los miembros del acuerdo figuran tanto países desarrollados como economías en desarrollo. Ambos efectos han sido observados, aunque con distintas intensidades, en todos los tipos de acuerdos en los que participan países en desarrollo, es decir, los acuerdos Norte-Sur (por ejemplo, el TLCAN) y Sur-Sur (por ejemplo, el MERCOSUR y la ASEAN), pero el efecto de los segundos parece haber sido menor que el de los primeros. Los estudios econométricos que abarcaban gran número de acuerdos han confirmado el efecto de los acuerdos regionales y, a menudo, han demostrado también los efectos de los AICP bilaterales e interregionales en las corrientes de IED hacia los países en desarrollo.

2.3. La fiscalidad y sus canales de influencia sobre la IED

2.3.1. Introducción

En este apartado, se analizan determinados argumentos sobre los aspectos relativos a la fiscalidad de la IED y sus posibles canales de influencia. El análisis va más allá del tratamiento tributario exclusivo aplicado por la economía receptora de la IED y examina los impuestos que gravan la renta societaria del país de acogida por los países de origen de la IED, reconociendo que las posibles interacciones entre los sistemas fiscales de economía receptora y los del país de origen de la IED puede alterar significativamente los incentivos a la IED. Asimismo, se introducen reflexiones sobre los posibles argumentos en favor de la utilización de tratamientos fiscales preferenciales y se analizan diversos tipos de consideraciones relevantes para su aplicación, incluyendo los resultados obtenidos en diversos trabajos empíricos en relación a su diseño, implementación y determinados asuntos relacionados con la protección de las bases imponibles.

2.3.2. La inversión extranjera directa

Como ya se indicó en el capítulo 1, la IED, generalmente, hace referencia a aquellas inversiones realizadas por las ETN en empresas extranjeras controladas (filiales, subsidiarias). La IED se lleva a cabo, normalmente, a través de una transferencia neta directa, desde la empresa matriz a la filial extranjera, bien a través de recursos propios o de deuda, o mediante la reinversión de utilidades por una filial extranjera. Por tanto, la IED implica una asignación de capital real, por parte de la matriz a la empresa de inversión directa.

2.3.3. Fiscalidad de la IED entrante

Un primer problema asociado a la fiscalidad de la IED es el relativo a que los rendimientos generados por dicha IED pueden estar sujetos a la doble imposición internacional. En general, los beneficios generados por una filial extranjera se encuentran sujetos al IS en el país de la fuente. Además, resulta posible que estos beneficios puedan ser nuevamente gravados por el IS del país de residencia de la matriz. En este caso, se produce una doble imposición de los beneficios generados por la IED y la aparición de esta doble imposición podría desanimar la actividad de las empresas internacionales. Es por lo que la mayor parte de los países tratan de evitar esto, generalmente mediante la utilización de CDI o mediante medidas unilaterales.

En particular, algunos países tratan de solventar el problema de la doble imposición internacional, bien mediante un sistema de crédito de impuesto, o mediante un sistema de exención.

Bajo el sistema de exención, también llamado sistema territorial, la renta extranjera que es sujeta a gravamen en el país de la fuente, resulta exenta en el país de la residencia de la matriz. De esta manera, los beneficios generados por la filial sólo son gravados en el país en donde dicha filial se encuentra localizada. Bajo un sistema de crédito de impuesto, también denominado de renta mundial, las cuotas tributarias soportadas en el país de la fuente de la filial pueden ser acreditadas contra los impuestos debidos en el país de residencia de la matriz. Los gobiernos, por lo general, tienden a limitar los créditos fiscales extranjeros que las empresas pueden reclamar. De hecho, si las cuotas tributarias extranjeras exceden la cuota tributaria en el país de residencia de la compañía matriz, a las empresas sólo se les permite reclamar el crédito extranjero por la cuantía de la cuota tributaria del país de la residencia (la empresa se encuentra, de hecho, exenta de imposición). Este es el caso de crédito fiscal extranjero en exceso.

Los países que adoptan este último sistema para evitar la doble imposición internacional, generalmente también suelen permitir el diferimiento de impuestos. En particular, el gravamen del beneficio de las filiales extranjeras que es reinvertido en esa filial resulta diferido hasta que dicho beneficio es repatriado a la compañía matriz, a través de los dividendos. Sólo en el momento de la repatriación es cuando la empresa matriz se encuentra sujeta al IS en el país de residencia.

Bajo el sistema de imputación, los impuestos del país de la fuente es probable que puedan generar diferentes incentivos para las compañías matrices que llevan a cabo actividades de IED, que en el caso de los países que utilizan el método de exención. Si la compañía matriz se encuentra localizada en un país que adopta el sistema de exención, la existencia de un tipo impositivo alto en el país de la fuente, hace a ese país una localización menos atractiva, como consecuencia de la existencia de un menor retorno sobre la inversión. Por consiguiente, la probabilidad de localización de una determinada inversión en ese país, así como la cuantía de la misma, es probable que sea menor. En el caso de fusiones y adquisiciones, la existencia de un tipo impositivo más alto en el país de la fuente, probablemente tendrá menores implicaciones, ya que este tipo impositivo afecta, de la misma forma, a los propietarios extranjeros y locales.

Si la empresa matriz está localizada en un país que utiliza un sistema de crédito de impuesto (en combinación con el diferimiento impositivo), la existencia de un tipo impositivo más alto en el país de la fuente puede que produzca unos efectos más sutiles sobre la IED. En particular, si la ETN se encuentra en una posición de exceso de crédito, el tipo impositivo más alto en el país de la fuente no podrá ser compensado por un crédito doméstico más alto. Por tanto, el efecto sobre la IED, podría ser el mismo que bajo un sistema de exención. En el caso de que la ETN no se encuentre en una posición de exceso de crédito, la existencia de un tipo impositivo más alto en el país de la fuente puede compensarse por una menor cuota tributaria de la matriz en el país de residencia. Por tanto, el tipo impositivo más alto del país de la fuente puede que no tenga implicaciones para la IED. En el caso de fusiones y adquisiciones, este efecto puede llegar a ser incluso positivo, puesto que los propietarios extranjeros quedan más protegidos que los locales, del mayor tipo impositivo del país de la fuente, por el sistema de crédito. De aquí que, en algunos casos, los propietarios locales pueden encontrar atractivo vender sus participaciones a las ETN.

Hines⁹⁹ (1996) y otros han utilizado la distinción entre el sistema de exención y sistema de crédito, para estimar la elasticidad impositiva de la IED. Otros autores han argüido que la distinción entre los sistemas de crédito y de exención es menos importante en la práctica. Por ejemplo, Tanzi y Bovenberg¹⁰⁰ (1990), argumentan que la existencia de exceso del crédito extranjero y el diferimiento fiscal hace de la distinción entre el sistema de crédito de impuesto y el sistema de exención apenas tenga importancia. Alsthuler y Newlon¹⁰¹ (1993) han podido demostrar claramente que muchas multinacionales norteamericanas son capaces de gestionar sus repatriaciones de beneficios sin tener que hacer frente a los impuestos de la residencia.

Un aspecto adicional del análisis de los posibles efectos de la fiscalidad en la IED está relacionado con la elección de algún tipo de variable impositiva que pueda llegar a afectar a los flujos de IED. En general, la mayor parte de los análisis tienen en cuenta el tipo impositivo del IS al que se gravan los beneficios de las actividades de IED. Algunos estudios utilizan el tipo nominal del IS para medir los efectos tributarios sobre la IED. Sin embargo, el tratamiento fiscal de la IED es un asunto complejo, como se ha visto en los apartados anteriores, la utilización del tipo impositivo nominal puede, por tanto, no resultar muy consistente.

Resulta imposible poder capturar todos los complejos detalles de un sistema tributario que potencialmente afectan a la inversión extranjera en un análisis empírico a través del tipo nominal del IS. La mayor parte de los estudios, por tanto, están basados en diferentes formas de tipos impositivos efectivos. Un tipo impositivo efectivo es una variable aproximada que intenta resumir la interacción de varias normas fiscales sobre una determinada inversión. El tipo impositivo efectivo del IS puede ser calculado de diferentes formas. La mayor parte de los estudios empíricos utilizan uno de los siguientes tres tipos:

- En primer lugar, resulta posible calcular los denominados tipos medios de impuesto (ATR, en la terminología anglosajona) a partir de diversos tipos de datos. Estos tipos medios incluyen en el numerador los impuestos pagados por las empresas y en el denominador una medida del resultado económico de la empresa. La información utilizada puede tener su origen en datos micro o macro. El tipo medio del IS es capaz de tener en cuenta diversos aspectos del IS, como determinadas actividades de planificación fiscal y otro tipo de normas complejas del tributo.
- Una segunda medida está constituida por tipo impositivo marginal efectivo (METR, en la terminología anglosajona), indicador que puede ser obtenido, de forma directa, a partir de la normativa tributaria del IS. Este indicador mide la brecha existente entre las tasas de retorno de la inversión antes y después de impuestos, tasas éstas obtenidas a partir de un proyecto de inversión de carácter marginal, es decir, aquel que no produce una renta económica. Este indicador trata de describir los efectos impositivos sobre decisiones de inversión marginal (por ejemplo, decisiones de ampliación).
- Finalmente, algunos estudios utilizan el tipo impositivo efectivo medio (AETR, en la terminología anglosajona). Se trata, asimismo, de un indicador basado en la normativa tributaria del IS y, esta vez, mide la brecha existente entre las tasas de retorno, antes y después de impuestos, sobre aquellas inversiones que generan una renta económica para las empresas. Este indicador suele utilizarse en asuntos relacionados con las decisiones de localización de las empresas.

2.3.4. Beneficios de la IED entrante

Ya se ha indicado anteriormente, al analizar los potenciales beneficios de la IED en el crecimiento y en el desarrollo de las economías en desarrollo, como éstas manifiestan su interés por atraer IED. La IED tiene un potencial de incrementar la renta interna de las economías en desarrollo y este incremento de la renta interna es compartido, tanto por los asalariados como por los gobiernos. La IED tiende a inducir un crecimiento del empleo de forma directa, cuando las empresas extranjeras llevan a cabo contrataciones de mano de obra y, de forma indirecta, cuando la IED incrementa la demanda de bienes y servicios que

99 Hines, J. R., Jr. (1996). "Altered States: Taxes and the Location of Foreign Direct Investment in America," *American Economic Review* 86, 1076-1094.

100 Tanzi, V. and A. L. Bovenberg. (1990). "Is there a Need for Harmonizing Capital Income Taxes within EC Countries?" In H. Siebert (ed.), *Reforming Capital Income Taxation*. Tübingen: Mohr.

101 Alsthuler, R. and T. S. Newlon. (1993). "The effects of U.S. Tax Policy on the Income Repatriation Patterns of U.S. Multinational Corporations," In A. Giovannini, R. G. Hubbard and J. Slemrod, (eds.), *Studies in International Taxation*. University of Chicago Press.

proporcionan las empresas de propiedad local. Los gobiernos comparten este incremento de la renta generada por la IED, cuando someten a gravamen las rentas salariales, los beneficios generados por las empresas extranjeras y los intereses y dividendos percibidos por los inversores extranjeros, así como otros impuestos que gravan a las empresas, por ejemplo los impuestos sobre la propiedad. Además, la IED puede afectar positivamente, tanto las rentas actuales como las futuras, a través de los efectos indirectos producidos por la IED en la economía receptora.

La IED, asimismo, tiende a generar externalidades positivas, en términos de una utilización más eficiente de los recursos y de un incremento de la productividad de la economía receptora. Estas externalidades se producen cuando la IED introduce nueva tecnología y una mejora de la capacitación de los empleados. Además, la IED también puede generar externalidades positivas cuando alimenta la competencia interna de las economías receptoras, lo que lleva a un uso más eficiente de los recursos y obliga a las empresas locales a innovar para poder competir.

Los posibles beneficios de la IED pueden variar, de forma significativa, en función del tipo de inversión, así como de las características de la economía de destino de la IED. Normalmente, las inversiones de nueva planta son consideradas como mayores generadoras de beneficios para la economía receptora, que las llevadas a cabo a través de fusiones y adquisiciones. Desde una perspectiva tributaria, los gobiernos participan en los rendimientos generados por la IED entrante, a través del gravamen de las rentas devengadas por los trabajadores, las empresas y sus inversores, así como por otro tipo de impuestos adicionales.

De esta manera, ante la perspectiva de unos mayores ingresos tributarios, los gobiernos de las economías en desarrollo tratan de asegurar que sus sistemas tributarios resulten favorables a la IED. El establecimiento de un marco tributario favorable a la IED constituye un determinante adicional a los ya analizados anteriormente en este capítulo. Con objeto de centrar el análisis de este determinante, conviene prestar atención, en principio, a los posibles vínculos existentes entre la fiscalidad y la IED, con el objetivo de analizar posibles respuestas de la política tributaria, tendentes a la mejora del marco general de la IED.

2.3.5. Examen de las políticas sobre la fiscalidad de la IED entrante: Principales aspectos y trade-offs

Una vez que la IED es considerada como deseable, los gobiernos se ven obligados a sopesar las consecuencias políticas y las restricciones impuestas a la hora de fijar la carga fiscal aplicable a la IED. En relación con los requerimientos de ingresos de los gobiernos, el Impuesto sobre Sociedades (en adelante IS), permite gravar las rentas generadas por la IED y, además, dispone de una importante función retenedora en el caso de este tipo de rentas. Desde una perspectiva de equidad, los ingresos procedentes de las rentas generadas por las empresas de propiedad extranjera suelen ser considerados como una compensación por los beneficios disfrutados por los inversores extranjeros (infraestructura, marco legal, etc.). Cuando las empresas extranjeras y las locales disfrutan de idénticas ventajas de localización, la lógica indica que ambos sujetos pasivos deberían estar sujetos a la misma carga fiscal. Por otra parte, los propios inversores extranjeros también pueden considerar de interés que sus rentas generadas en el país de la fuente sean gravadas, ya que, de esa manera, pueden disponer de créditos fiscales extranjeros, directamente acreditables ante aquellas jurisdicciones de residencia donde opera el sistema de crédito de impuesto y, por tanto, disponen de capacidad para el traslado de un determinado porcentaje del impuesto soportado en la fuente a las economías de residencia del inversor¹⁰².

Sin embargo, muchas veces los gobiernos de las economías receptoras se ven obligados a establecer diferencias en la fiscalidad, entre los dos sujetos pasivos anteriores, en un intento de favorecer determinadas inversiones extranjeras que pueden resultar sensibles a argumentos tributarios que pueden incidir en las decisiones de localización de la IED, por parte de los inversores extranjeros. De esta manera, los gobiernos de las economías receptoras pueden considerar la introducción de un determinado tratamiento tributario preferencial a la IED, excluyendo del mismo a las empresas locales.

102 Este es un problema importante que será analizado más detenidamente en el capítulo 4.

2.3.6. Examen sobre los vínculos entre la fiscalidad del país de la fuente y la IED entrante

Este apartado se presta atención a la importancia de la fiscalidad de la economía receptora y su posible influencia sobre la IED, así como las posibles implicaciones del tamaño del mercado y las rentas dependientes de la localización para el establecimiento de los tipos impositivos efectivos del país de la fuente. También se analiza la importancia de los determinantes del mercado en términos de su papel central a la hora de atraer la IED y en términos de su influencia sobre la capacidad del tratamiento fiscal preferencial para impactar sobre la IED.

2.3.7. Los impuestos junto con otros determinantes de la IED

A la hora de evaluar la posible influencia de la fiscalidad sobre la IED, se hace preciso considerar otro tipo de determinantes. Anteriormente, se ha indicado que el tamaño de mercado, su crecimiento y apertura, la estabilidad macroeconómica y la existencia de un marco legal favorable constituyen importantes determinantes de atracción de la IED. Una sólida política fiscal establece la base de la estabilidad fiscal, la cual a su vez fortalece el clima empresarial.

En general, la literatura sostiene que, normalmente, los principales determinantes que dirigen las decisiones de localización de la IED son: el marco regulatorio, particularmente importante para ciertos sectores, el acceso a los mercados, la capacitación de la mano de obra combinada con la flexibilidad en el mercado de trabajo y una buena infraestructura y que estos determinantes suelen ser más importantes que una determinada carga fiscal del IS. Existen múltiples ejemplos de localización de la IED en economías que, normalmente, no se distinguen por la existencia de unos tipos impositivos bajos.

Una vez tomada la decisión sobre el indicador a utilizar, conviene tener en cuenta que el posible impacto de la normativa tributaria interna sobre la inversión diferirá, en función del tipo de proyectos e inversores. Asimismo, la existencia de un determinado tratamiento preferencial a los inversores extranjeros dependerá, en parte, del tratamiento fiscal de las rentas extranjeras en el país de residencia de los inversores.

Anteriormente se ha considerado al IS como el impuesto relevante para los inversores, aunque, en muchos casos, la existencia de otro tipo de impuestos no resulta desdeñable. Otros impuestos tales como los de la energía y los impuestos sobre las nóminas son importantes e incluso se están convirtiendo en mucho más importantes.

2.3.8. Evidencia sobre rentas específicas de localización y capacidad de gravamen

Como se verá más adelante, determinados estudios empíricos encuentran una fuerte vinculación entre la fiscalidad del país de la fuente y la IED y otros no. Resulta también instructivo observar cómo algunos países grandes, con altos tipos impositivos efectivos, tienen éxito a la hora de atraer la IED. El gran tamaño de un país sugiere la existencia de rentas específicas de localización que los gobiernos son capaces de someter a gravamen. En otras palabras, cuando la existencia de tipos impositivos altos viene compensada por una infraestructura desarrollada, unos buenos servicios públicos y, cualquier otro tipo de atributos del país de la fuente que resultan atractivos a las empresas, la competencia fiscal de países de bajos tipos impositivos que no ofrecen esas ventajas no suele constituir un problema.

Al mismo tiempo, también es posible observar como determinados países, que no disponen de una gran población o un mercado interno amplio, son capaces de atraer empresas extranjeras, incluso cuando estos países disponen de un alto nivel de presión fiscal. Ahora bien, mientras que su presión fiscal total puede resultar alta, la carga fiscal soportada sobre dichas empresas puede considerarse como moderada y esta carga fiscal empresarial forma parte de un clima empresarial atractivo.

2.3.9. Respuestas a la competencia fiscal internacional

Ante la creciente movilidad del capital, todos los países se ven obligados a establecer un sistema tributario competitivo. Esto también resulta cierto y quizás más apremiante para las economías en desarrollo, deseosas de atraer IED para poder financiar sus proyectos de desarrollo. Ya se ha comentado que, posiblemente la fiscalidad no sea una de los determinantes básicos de la IED.

2.3.10. Comparaciones con países similarmente situados

En el caso de economías que disponen de determinantes de la inversión equivalentes, la consideración de los atributos de la fiscalidad en el país receptor de la IED (país de la fuente), puede resultar un factor determinante de localización de la IED. Aspectos relacionados con la existencia de determinadas ventajas comparativas en los tipos del IS (nominal y efectivo), en el contexto de un marco tributario transparente y previsible, así como una determinada política de convenios que pueda servir de soporte a la IED.

2.3.11. Enfoques alternativos para responder a la competencia fiscal

Existe un amplio número de respuestas políticas a la competencia fiscal. En este apartado se analizan varias de ellas.

- **Reducción del tipo nominal del IS:** La reducción del tipo nominal del IS, como medio de fomento de la IED, resulta una medida fácil de introducir, rápidamente observable y directamente relevante para los inversores. Esta reducción, también mejora la eficiencia del tributo, cuando se combina con la ampliación de la base imponible, a la vez que se reducen las presiones de la planificación fiscal contra las bases imponibles internas. Asimismo, esta reducción tiende a ser cara, en términos de pérdida de ingresos, puede ser considerada injusta, y puede crear problemas fiscales de arbitraje con el impuesto sobre la renta personal.
- En este caso, de nuevo surge cual debería ser el parámetro del IS que más importa a los inversores, aunque existe un acuerdo generalizado de que las comparaciones de tipos del IS nominales son importantes. De hecho, parece ser que la tasa nominal del IS es la variable clave en las decisiones de localización. Como las empresas prevén obtener una renta económica pura, la aplicación de un tipo nominal menor a esas rentas, puede constituir un aliciente importante en las decisiones de inversión. En cierto modo, el tipo nominal del impuesto, en opinión de algunos, es la única variable tenida en cuenta por los inversores, dada la complejidad de cálculo de los tipos impositivos efectivos. Desde un punto de vista operativo, la reducción del tipo nominal para todo tipo de inversiones, resulta más visible que establecer determinados incentivos para determinados sectores e inversores, por lo que significa en términos de reducción de la complejidad del tributo. La reducción del tipo nominal del tributo puede venir acompañada de una ampliación de la base tributaria, mediante la eliminación de determinados incentivos fiscales.
- **Otros tipos de tratamiento fiscal preferencial:** Si bien, antes se indicó que algunos inversores sólo tenían en cuenta el tipo nominal de IS, otros van más allá y consideran que lo realmente importante son los tipos efectivos. En algunos casos, el proceso de reforma fiscal se ha centrado en las reducción, no sólo del tipo nominal sino también del tipo marginal efectivo, a través de medidas de ampliación de la base, con objeto de mejorar el atractivo de la economía con respecto a un determinado país vecino más grande, en el marco de un sistema transparente y previsible, dotado de una política de convenios que sirve de apoyo. Existen, además, otro tipo de medidas generales que pueden sustituir o complementar la reducción del tipo impositivo.

2.3.12. Normas de estimación de las bases imponibles

Con objeto de garantizar la competitividad de sus sistemas tributarios, algunos países de acogida tienden a introducir normas tributarias que resultan, en gran medida, incompatibles con beneficios fiscales disponibles en otros países y que son difíciles de defender por razones políticas. Generalmente, este tipo de actitud resulta contraproducente y este tipo de comportamiento puede iniciar una carrera hacia el fondo, cuando otros países intentan continuar por esta senda.

2.3.13. Eliminación de los impuestos sobre el capital

Anteriormente se ha comentado la importancia de la existencia de otros impuestos distintos del IS. Este es caso de los impuestos sobre el capital, que pueden incidir, de una forma negativa, sobre las decisiones de localización de la IED, al tratarse de un tipo de tributos que no resultan acreditables en el país de residencia del inversor, a efecto de créditos fiscales extranjeros.

2.3.14. Tratamientos fiscales preferenciales específicos

En lugar de responder a la competencia fiscal, mediante la reducción de la carga fiscal con carácter general, algunos países, explícitamente, a través de proporcionar determinadas preferencias tributarias específicas, destinadas a fomentar una IED adicional, a un coste más bajo, en términos de ingresos fiscales perdidos.

- **Focalización en actividades móviles:** se trata de esquemas de preferencias fiscales enfocados, explícitamente, a determinada IED de carácter móvil (construcción naval, cine, orientada a la exportación,) y, por tanto, sensible a las diferencias impositivas en el país de acogida. Otro ejemplo, lo constituyen aquellas normas que eximen los dividendos extranjeros de aquellas empresas residentes de entera propiedad de no residentes. Se trata de un enfoque dirigido, específicamente, a atraer el establecimiento de las sedes centrales de las empresas.

Algunos países aplican tipos impositivos efectivos menores a los beneficios de las empresas orientadas a la exportación (empresas que tienen mercados en todo el mundo y emplean activos intangibles móviles), en un intento de atraer este tipo de actividades. Por el contrario, se aplican tipos impositivos mayores a las empresas que atienden el mercado local (gravan las rentas). Las empresas beneficiarias cuentan con una exención total del impuesto sobre los beneficios, tratamiento aduanero especial y una exención de aranceles para determinadas importaciones temporales.

Otra forma de reducir la carga fiscal de los elementos más móviles de la base imponible del IS consiste en aplicar un tratamiento tributario especial a los intereses y a las regalías. En cierto modo, este tipo de políticas trata de replicar, en gran medida, lo que otros países hacen.

- **Focalizados en determinados sectores industriales:** algunos países orientan sus preferencias fiscales a determinados sectores, en el marco de su política industrial interna. Se trata de aquellos sectores en los que se piensa que las posibles ventajas nacionales o beneficios de atracción de la IED se creen que son mayores que los costes soportados, incluida la pérdida inevitable de ingresos fiscales.
- **Fallos de mercado:** en algunos países, las preferencias fiscales se dirigen sólo a aquellas actividades donde se cree que existen fallos de mercado y, por tanto, niveles subóptimos de inversión. Un ejemplo lo constituyen los incentivos fiscales a las actividades de I+D, lo que implica que determinadas empresas ven reducida su carga fiscal frente a otras.

2.3.15. Eliminación de obstáculos:

Se trata de un tipo de respuesta alternativa a la competencia fiscal por la IED, que no implica modificaciones concretas del marco normativo tributario de una determinada economía y que consiste en realizar determinados ajustes que mejoran dicho marco, sin llevar aparejada reducciones de la carga fiscal global que afecta a la IED.

2.3.16. Reducción innecesaria de los tipos impositivos efectivos del IS y en conflicto con otros objetivos

Ya se ha visto anteriormente que la reducción de tipos efectivos del IS puede entrar en conflicto con otros objetivos de la política tributaria del país de acogida (objetivos de ingresos y mantenimiento de una división equitativa de la carga tributaria). En general, la política tributaria del país de acogida debería asegurar que la IED se basa en consideraciones comerciales más que tributarias, lo que no se contradice con la eliminación de una serie de obstáculos que permiten reducir la complejidad e incrementar la transparencia del marco tributario de la economía receptora.

2.3.17. Mejora de la transparencia, certeza (Rulings, CDI)

En general, la mejora de la transparencia y la seguridad en el tratamiento fiscal constituyen aspectos que pueden ayudar a estimular la IED. Un sistema tributario simple y transparente elimina incertidumbres

que pueden constituir un importante factor disuasorio para la inversión. Los CDI y los procedimientos de acuerdo mutuo (MAP), se identifican, a menudo, como un factor clave para la seguridad y la estabilidad en el tratamiento de las inversiones transfronterizas. Existen algunos ejemplos, en los que algunos inversionistas que desean llevar a cabo determinadas inversiones importantes en una economía en desarrollo, exigen a sus gobiernos la negociación y firma de un CDI con la economía receptora, con objeto de despejar posibles incertidumbres en relación al tratamiento de las rentas generadas por dicha IED.

Otro mecanismo que permite remover impedimentos a la IED es la existencia de procedimientos tributarios (rulings/resoluciones), que abordan determinados problemas de interpretación de las normas tributarias en la economía receptora con carácter previo y que permiten al inversor obtener una determinada seguridad de tratamiento fiscal antes de llevar a cabo la inversión. Este tipo de resoluciones, a disposición de los contribuyentes no residentes, no implican un cambio normativo, ni proporcionan un tratamiento fiscal especial, pero dan certeza a este tipo de contribuyentes, pues incluyen una interpretación oficial de las leyes y reglamentos tributarios.

2.3.18. Respuestas a la evasión fiscal

Otro aspecto importante, en el contexto de la fiscalidad de la IED entrante, es responder a la evasión fiscal, considerada como un problema creciente, impulsado, en gran medida, por las diferencias de tipos del IS, entre diversas economías, que al resultar difícil su eliminación, exigen a las economías receptoras de la IED la aplicación de normas de protección de sus bases imponibles. Las estrategias de planificación fiscal, dirigidas a minimizar las cuotas tributarias del país anfitrión, constituyen cada vez más la norma que la excepción. En este apartado, se ofrece una breve reseña de determinadas normas establecidas por los países con el objetivo de desalentar determinadas técnicas de planificación fiscal contra las bases tributarias de las economías receptoras de IED.

2.3.19. Incentivos a la planificación fiscal impulsados por el tipo del IS

Los incentivos a la planificación fiscal, en contra de las bases imponibles de las economías receptoras descansan, en gran medida, en la configuración relativa de los tipos nominales del IS de dicha economía. Cuando los inversores extranjeros consideran que los tipos nominales son altos, se generan incentivos para llevar a cabo operaciones que tratan de evitar ese coste, mediante el traslado de bases imponibles a otras economías con tipos nominales más bajos (ej. manipulando precios de transferencia). De esta forma, la reducción de los tipos nominales del IS, probablemente inducida por otras razones (ver arriba), constituye una medida que puede permitir a la economía receptora, proteger sus bases imponibles de los efectos de la planificación fiscal.

En cierto modo, se produce la paradoja de que, en algunos casos, la rebaja de tipos, más que intentar atraer nueva IED, lo que trata de evitar es la fuga de bases imponibles internas.

2.3.20. Límites a la dependencia en la reducción del IS

En cualquier caso, reducir los tipos nominales del IS siempre va a suponer, para la economía receptora, una pérdida de ingresos sustancial y, por tanto, los decisores políticos tendrán que enfrentarse con una decisión difícil. No obstante, es necesario tener en cuenta, que la dinámica de la planificación fiscal absorbe cada día más recursos, incluso superiores a los recursos que destinan las autoridades tributarias en su lucha contra la evasión fiscal, con lo cual el desequilibrio en perjuicio de esta última es cada vez mayor, aún a pesar de los intentos de luchar con ella mediante reducciones de los tipos nominales del IS.

2.3.21. Desafíos frente a la planificación fiscal agresiva

2.3.21.1. La necesidad de normas fuertes de protección de las bases imponibles

No obstante lo anterior, los países se ven obligados a protegerse contra la planificación fiscal, mediante la introducción de una serie de normas anti elusión, bien de carácter general (fraude de ley/sustancia sobre forma), o de carácter específico (reglas de precios de transferencia y subcapitalización), normas estas no

fáciles de administrar, especialmente en el caso de las administraciones tributarias de muchas economías en desarrollo, que no disponen de medios y conocimientos suficientes sobre su operativa. Incluso en economías desarrolladas, la aplicación de las reglas de precios de transferencia, donde la carga de la prueba recae sobre la administración tributaria y en el caso de las normas de subcapitalización, donde una aplicación estricta y unitaria de las mismas, puede implicar la aparición de efectos indeseados en determinados sectores económicos, por lo que puede hacerse necesario flexibilizar estas normas, en función del tipo de actividad de la empresa, su tamaño, y los riesgos de la operación. En definitiva, se trata de un proceso en el que las autoridades tributarias se ven obligadas a ir cerrando, de manera oportuna, las posibles lagunas en relación con este tipo de normas, a la vez que se aseguran de que su aplicación no obstaculice las actividades normales de las empresas.

2.3.21.2. La importancia de las políticas complementarias

Una cosa está clara, este tipo de normas tributarias internas de los países, aunque puedan producir los efectos buscados, necesitan ser complementadas por otro tipo de políticas necesarias para combatir determinados esquemas de elusión de carácter específico, como los regímenes de transparencia que informan sobre esquemas de elusión, la cooperación con otros países, a través del intercambio de información y, desde el punto de vista administrativo, la aplicación de programas de cumplimiento dirigidos hacia sectores donde puede existir un mayor riesgo, como los relacionados con las transacciones extranjeras.

2.3.21.3. Mantenerse al corriente de las últimas estrategias

Intentar seguir de cerca la dinámica de la planificación tributaria agresiva, en el ámbito de la IED entrante, implica mantenerse al corriente de sus desarrollos y poder reaccionar a tiempo para evitar excesivas pérdidas de ingresos tributarios, lo que no resulta fácil, pues las autoridades tributarias siempre suelen ir por detrás de las empresas en el desarrollo de nuevas estrategias de planificación y, además, una vez conocidas esas estrategias, las administraciones tributarias necesitan dotarse de un soporte legal suficiente para hacer frente a las mismas.

A modo de ejemplo, en Europa están surgiendo opiniones en contra del “limbo fiscal y legal” en el que se encuentran determinadas empresas, la denominas OTT¹⁰³ (“Over the Top Companies”), que les permite situaciones de “cuasi monopolio” y sacar ventaja respecto los otros jugadores del sector como las operadoras de telecomunicaciones. Estas empresas gozan de estructuras organizativas que les permiten prácticamente no pagar impuestos en la mayoría de los países en los que generan ingresos y esta situación no es justa ni beneficiosa para la industria ni para la sociedad en su conjunto. En general, los directivos de las empresas de telecomunicaciones europeas no están pidiendo que estas empresas paguen un impuesto revolucionario o extraordinario, sino simplemente que se sometan a una fiscalidad estándar.

Los funcionarios dedicados a estas tareas reconocen que son superados en número y van a la zaga de los especialistas en planificación fiscal que trabajan en el sector privado y que, normalmente, proceden del sector público.

2.3.22. Efectos de la fiscalidad sobre la IED – Evidencia empírica: Introducción

En este apartado, se pasa revista a diversos resultados empíricos, que analizan la posible sensibilidad de la IED a los tipos impositivos. Ya se ha visto antes como el IS resulta un impuesto central en los análisis de su posible influencia en los flujos de capital hacia una determinada economía en desarrollo. La teoría neoclásica tradicional de la inversión afirma que se produce una disminución (aumento) de las inversiones a raíz de un aumento (disminución) de la carga fiscal del IS en el país de acogida (si dicha carga no es compensada por una menor carga fiscal del país de origen). Sin embargo, los anteriores pronósticos son desafiados por la literatura de la nueva geografía económica (ver capítulo 3). Esta literatura enfatiza la importancia de tener en cuenta los beneficios dependientes de la localización procedentes de los procesos de concentración empresarial en economías de los procesos de concentración empresarial.

103 Google, Facebook y Twitter, en el ámbito de los servicios y Apple y Samsung en el ámbito de los equipos.

La cuestión central de la sensibilidad de la IED a la fiscalidad es una cuestión empírica incierta, que debe ser examinada, teniendo en cuenta la influencia de otro tipo de determinantes como el tamaño del mercado, las infraestructuras, los costes y en general otros factores que afectan a la rentabilidad neta y que se piensa que pueden afectar a las decisiones de localización de la IED en una determinada economía. En algunos casos, los estudios muestran que la imposición societaria produce un impacto no desdeñable en la elección de la localización de la IED, sin embargo, otros resultados sugieren que un análisis enfocado sólo en aspectos relativos a la fiscalidad del país de la fuente y del país de residencia de la inversión, omitiendo otro tipo de características del entorno empresarial, puede conducir a una estimación sesgada de las elasticidades tributarias, con el consiguiente riesgo de producir serias implicaciones a la hora de diseñar políticas.

Como se observa más adelante, literatura muestra, en su mayor parte, una relación negativa entre la fiscalidad y la IED, pero con una amplia gama de estimaciones sobre la elasticidad fiscal de la IED, lo que pone en evidencia que pueden existir otros factores que, asimismo, desempeñan un papel influyente en la determinación de la intensidad de los efectos fiscales. La ausencia de un único valor de la elasticidad, puede no sorprender, dada la heterogeneidad de los datos empleados. En otras palabras, resulta posible, a priori, que la elasticidad fiscal de la IED pueda variar, en función de los determinantes del país de acogida y de sus políticas (incluyendo el nivel de los tipos del impuesto de sociedades), el tipo de industria y sectores cubierto, el período de tiempo examinado, y otros factores. En efecto, el análisis de la literatura, que se resume a continuación, como se ha indicado anteriormente, presenta una evidencia considerable de la existencia de una relación negativa entre la IED y la fiscalidad país anfitrión y, además, sugiere que la influencia de la fiscalidad sobre la IED es compleja y depende de una serie de factores difíciles de medir.

2.3.23. Principales problemas de los análisis empíricos

Intentar medir, empíricamente, la sensibilidad de la IED a la fiscalidad, implica disponer de datos sobre la IED, de datos tributarios y de una precisa definición de las especificaciones del modelo a utilizar. En la medición de la IED, la mayoría de los estudios se basan en los flujos financieros de IED (o el correspondiente acervo de IED), en lugar de medidas de capital verdadero (físico). Los datos sobre flujos financieros de IED incluyen, no sólo, las cantidades utilizadas en la adquisición de capital, sino también los importes reinvertidos y la IED bajo la forma de fusiones y adquisiciones. La interpretación de los datos de los flujos financieros de IED y las estimaciones de elasticidad obtenidos a partir de esos datos resulta difícil, como consecuencia de la falta de uniformidad en las prácticas de comunicación de dichos flujos.

En relación a los datos impositivos, todos los estudios se basan en indicadores variados de la carga fiscal del IS. Algunos estudios se basan en los tipos nominales, mientras que otros utilizan tipos efectivos, en sus respectivas variedades: los denominados tipos efectivos medios (AETR) y los tipos efectivos marginales (METR), son tipos “prospectivos”, basados en el marco de inversión neoclásico. También se utilizan tipos “retrospectivos”, obtenidos de forma agregada, desagregada o a nivel de micro datos, que relacionan el IS soportado con algún tipo de medida del beneficio societario. Existe un amplio número de opiniones en la literatura sobre las ventajas y desventajas de la utilización de los anteriores tipos impositivos.

Otro tipo de problema al que se enfrenta la literatura empírica a la hora de encontrar una posible relación sobre la fiscalidad y la IED, es el relativo a la identificación de dicha relación. Una ecuación de regresión básica que explica la IED agregada como una función lineal de tipo impositivo efectivo puede producir unos resultados engañosos o difíciles de interpretar por una serie de razones:

- los datos agregados de IED, incluyen numerosos proyectos de inversión que han podido ser decididos en base a distintas consideraciones y donde la variable fiscalidad ha podido incidir de formas diversas. Esto hace que sea difícil determinar el impacto de la fiscalidad sobre la IED, desde una perspectiva lógica.
- En segundo lugar, el impacto de la tributación del país receptor de la IED puede depender del sistema fiscal del país de origen de la matriz. Como se ha indicado anteriormente, las decisiones de localización inciden en función de que el país de residencia cuente con un sistema de exención o de crédito de impuesto. No controlar estas diferencias puede producir estimaciones de la elasticidad que difíciles de interpretar.

- En tercer lugar, la utilización de modelos que omiten otras variables, quizás más importantes en la IED (determinantes económicos), puede dar lugar a estimaciones de elasticidad sesgadas, aparte de existir problemas de correlación entre el término de error de las ecuaciones (que incluye las variables omitidas) y la variable explicativa (el tipo impositivo).

2.3.24. Resumen de estudios empíricos y resultados de las elasticidades

La literatura empírica que examina los efectos de la fiscalidad sobre la IED es muy amplia. La revisión de esta literatura, llevada a cabo por Mooij y Ederveen, ofrece una síntesis de los principales resultados, mediante la transformación de las elasticidades de una amplia muestra de los estudios una serie de elasticidades y semi elasticidades uniformemente definidas, para comparar los resultados entre los estudios. El estudio tiene como objetivo explotar la heterogeneidad de enfoques, a partir de estimaciones de 31 estudios empíricos para desarrollar una meta muestra de 427 elasticidades impositivas. Estas elasticidades se regresan sobre variables relacionadas con las características subyacentes de los estudios empíricos (datos fiscales, datos de capital extranjero, y diversas variables de control) para explorar el impacto sistemático de las características de los estudios sobre el tamaño de las elasticidades obtenidas.

El examen de los resultados de la elasticidad utiliza el enfoque de Devereux y Griffith (2002), estableciendo una división de los estudios empíricos sobre la fiscalidad y la IED en cuatro categorías principales, que se distinguen con respecto al tipo de datos de capital usados.

- Datos de series temporales sobre la IED. Esta categoría incluye los primeros estudios basados en datos de Estados Unidos, a partir del artículo de Hartman (1984).
- Datos transversales sobre la asignación de activos por parte de las multinacionales estadounidenses. Los estudios realizados por Grubert y Mutti (1991) y Hines y Rice (1994) son ejemplos de esta categoría.
- Datos de panel sobre la IED. A partir de Devereux y Freeman (1995), un gran número de estudios recientes han utilizado esta metodología.
- Modelos de elección discreta en los que se regresan los datos referidos a proyectos de localización sobre los tipos impositivos. Los estudios realizados por Bartik (1985) y Papke (1991) fueron los primeros en utilizar esta metodología.

A efectos comparativos, los resultados de cada estudio son transformados en elasticidades ordinarias¹⁰⁴ y semi elasticidades¹⁰⁵ uniformemente definidas.

2.3.25. Análisis de los estudios

La literatura sobre la fiscalidad y la IED comienza con Hartman¹⁰⁶ (1984). Este autor explica que los flujos agregados de entrada de inversiones directas en los Estados Unidos, el ratio del GNP (k/Y), entre 1965 y 1979 por los siguientes tres términos:

$$\ln(K/Y) = a_1 \ln[r(1-t)] + a_2 \ln[r'(1-t)] + a_3 \ln[(1-t')/(1-t)]$$

La primera variable explicativa del lado derecho de la ecuación, mide la tasa de retorno después de impuestos, sobre la inversión norteamericana, para los inversores extranjeros, es decir, refleja el impacto sobre la nueva inversión. La segunda variable explicativa es la tasa de retorno bruta sobre la inversión en los Estados Unidos, reducida por el impuesto norteamericano sobre la IED. Esta variable trata de reflejar el efecto de adquisición de capital existente, en el cual no se obtiene ningún rendimiento extraordinario. El tercer término de la ecuación es un término relativo fiscal, que captura un efecto de evaluación.

Concretamente, si un determinado cambio impositivo anima a invertir a las empresas locales, esto encarece la adquisición de una firma norteamericana para los inversores extranjeros. El enfoque de este autor es tratar

104 Que mide el porcentaje de cambio de la IED en respuesta a una variación de un 1% del tipo impositivo.

105 Que mide el porcentaje de cambio de la IED en respuesta a un punto porcentual de cambio en el tipo impositivo

106 Hartman, D.G. (1984), "Tax Policy and Foreign Direct Investment in the United States", *National Tax Journal* 37, 475-488.

de distinguir los efectos entre la IED, financiada a través de utilidades retenidas y transferencia de fondos. Este autor afirma, que las utilidades retenidas deberían ser más sensibles a los impuestos norteamericanos, dado de que las empresas ya establecidas suelen utilizar las utilidades retenidas como fuente marginal de financiación (más barata que la transferencia de nuevos fondos). Los resultados de este autor muestran que la elasticidad del tipo impositivo sobre las utilidades retenidas es significativa, mientras que en el caso de transferencias de fondos, sus resultados son insignificantes.

Posteriormente, Boskin y Gale¹⁰⁷ (1987), amplían el análisis de Hartman, utilizando series temporales más largas, que abarcan el período de 1956 a 1984, así como datos alternativos para las tasas de retorno. Estos autores también cambian la especificación de la fórmula, utilizando una especificación lineal, en vez de una especificación logarítmica. Sus resultados, más o menos, confirman los principales hallazgos de Hartman (el impacto de la fiscalidad norteamericana sobre las utilidades retenidas es más robusto, que el impacto sobre las transferencias de fondos). Young¹⁰⁸ (1988), también amplía el trabajo del primero, añadiendo una serie de datos más amplia, 1953-1984 y una especificación ligeramente diferente, que incluye un término de inversión retardada y datos de inversión revisados. De nuevo, este autor confirma los resultados originales e incluso informa la existencia de semi elasticidades positivas, en vez de negativas, para la transferencia de fondos.

Newlon¹⁰⁹ (1987), arroja dudas sobre los estudios de Hartman. En primer lugar, este autor muestra que estos estudios no utilizaron datos apropiados para las tasas de retorno sobre la IED, durante el periodo 1965-1973. En segundo lugar, anota que existe un problema de correlación espuria. En particular, la tasa de retorno después de impuestos sobre la IED está estimada como el total de ingresos de las empresas extranjeras controladas, dividida por el capital invertido. Puesto que el total de beneficios incluye las utilidades reinvertidas y las repatriaciones, la tasa de retorno contiene el mismo componente (y es casi equivalente, en el caso de que las repatriaciones sean bajas) como la variable dependiente. Para tratar con estos problemas, Newlon (1987) utiliza datos alternativos. No obstante lo anterior, sus conclusiones están en línea con los hallazgos previos de los autores anteriores.

Slemrod¹¹⁰ (1990), también critica los estudios anteriores. En primer lugar, argumenta que el enfoque de la literatura sobre las especificaciones de Hartman está injustificado, puesto que el modelo especificado no es correcto. En tal situación, indica que se debería investigar especificaciones diferentes. En segundo lugar, alimenta dudas sobre los datos de IED, al ser obtenidos en base a encuestas periódicas. Esto implica que la probabilidad de errores en las medidas sea mayor, cuanto más lejos se encuentre del año de referencia. Para corregir esto, incluye variables ficticias, que miden el retardo entre un año determinado y el año de referencia. Además, incluye también una variable ficticia para las observaciones posteriores a 1974, puesto que la Oficina de Análisis Económico (BEA) cambió la definición de IED en ese año. En tercer lugar, este autor trata de controlar otras variables que afectan a la IED, y que pueden estar potencialmente correlacionadas con el término fiscal. Finalmente, este autor usa una medida alternativa para el tipo impositivo, el tipo impositivo marginal efectivo (METR), derivado por Auerbach y Hines¹¹¹ (1988). Con estas cuatro modificaciones, este autor vuelve a estimar las elasticidades tributarias de diferente forma. Slemrod encuentra que las utilidades retenidas no responden a los impuestos norteamericanos e identifica una elasticidad significativa para las transferencias. Este resultado es el opuesto al de los otros autores. Este último autor también explora la respuesta de la IED agregada, que es igual a la suma de las utilidades retenidas y las transferencias. Los resultados sugieren que los impuestos ejercen un efecto negativo significativo sobre esta variable de IED agregada.

En una nueva contribución, Slemrod (1990), tiene en cuenta el sistema tributario del país de residencia de la matriz. En particular, el argumenta que la respuesta fiscal de los inversores procedentes de los países de sistema de crédito debería ser diferente, de la de aquellos procedentes de países de exención. Para

107 Boskin, M.J. and W.G. Gale (1987), "New Results on the Effects of Tax Policy on the International Location of Investment", in Feldstein (ed.), *The Effects of Taxation on Capital Accumulation*, 201-219, Chicago University Press.

108 Young, K.H. (1988), "The Effects of Taxes and Rates of Return on Foreign Direct Investment in the United States", *National Tax Journal* 41, 109-121.

109 Newlon, T.S. (1987), *Tax Policy and Multinational Firms' Financial Policy and Investment Decisions*, PhD Dissertation, Princeton University.

110 Slemrod, J. (1990), "Tax Effects on Foreign Direct Investments in the United States: Evidence from a Cross-Country Comparison", in Razin and Slemrod (eds.), *Taxation in the Global Economy*, 79-117, Chicago University Press.

111 Auerbach, A.J. and J.R. Hines Jr. (1988), "Investment Tax Incentives and Frequent Tax Reforms", *American Economic Review* 78, 211-216.

explorar este asunto, Slemrod considera los flujos de inversión bilateral de siete países industrializados hacia los Estados Unidos y trata de buscar la existencia de diferencias sistemáticas entre los dos tipos de inversores. El resultado que surge de este ejercicio no es claro. De hecho la evidencia de países específicos produce resultados mixtos en los efectos de la fiscalidad sobre la IED, incluyendo muchos coeficientes no significativos. Además, este autor encuentra que el nivel de los tipos impositivos del país de residencia y la diferencia entre los tipos nominales entre el país inversor y los Estados Unidos no cambia mucho los resultados.

Las apreciaciones realizadas por Slemrod a la literatura inicial, ha hecho a los investigadores reacios a continuar utilizando series temporales agregadas, en línea con el autor del primer estudio. De hecho las contribuciones posteriores, raramente utilizan series temporales agregadas. Billington¹¹² (1999) y Broekman y Van Vliet¹¹³ (2000) han utilizado flujos de IED agregada para estimar la elasticidad. Billington, utiliza un panel de siete países de la OCDE entre 1986 y 1993, con flujos de entrada de IED agregada. Regresa el logaritmo de la IED sobre el cuadrado de los tipos impositivos nominales y encuentra elasticidades pequeñas, pero significativas. Broekman y Van Vliet se centran en flujos de entrada de IED in quince países de la UE, utilizando datos de 1989 a 1998. Utilizando una simple especificación lineal, obtiene elasticidades cercanas a -2. Ni Billington, ni Broekman y Van Vliet distinguen entre utilidades retenidas y transferencia de fondos.

Swenson¹¹⁴ (1994), utiliza flujos agregados de IED en los Estados Unidos, entre 1979 y 1991, pero distingue 18 industrias diferentes. El regresa el logaritmo de la IED respecto a los tipos medios, distinguiendo entre las industrias respectivas. Para la IED, utiliza datos diferentes de los estudios previos. En particular, en vez de utilizar flujos financieros, tiene en cuenta datos que se ajustan mejor a la inversión extranjera. Este autor informa de la existencia de elasticidades positivas para especificaciones alternativas y medidas alternativas de impuestos. Swenson, por tanto, confirma la hipótesis de Scholes Wolfson¹¹⁵ (1990), que sugiere que unos tipos impositivos efectivos más altos en los Estados Unidos aumentarían los flujos de IED, procedente de los inversores en los países de sistema de crédito de impuestos.

Algunos estudios realizados durante los años 90, tomaron la idea de Slemrod para explotar los flujos de inversión extranjera directa bilateral. Cassou¹¹⁶ (1997), repite el análisis de Slemrod para países individuales que invierten en los Estados Unidos, utilizando datos para el período 1970-1989. Este autor informa, en primer lugar, de resultados no significativos, especialmente para las utilidades retenidas. Este estudio, afirman Moij y Edderven, es el último estudio que establece una distinción entre la IED financiada mediante utilidades retenidas y transferencia de fondos.

En otros estudios se agrupan los flujos bilaterales de IED, con el fin de construir un panel. En primer lugar, Jun¹¹⁷ (1994), construye un panel de flujos de IED de diez países de la OCDE en los EE.UU. Usando una especificación lineal y medidas alternativas de impuestos, informa de resultados insignificantes. Devereux y Freeman¹¹⁸ (1995), utilizan un panel de los flujos bilaterales de IED entre siete países de la OCDE durante 1985-1989. Usando una especificación lineal, regresan flujos de IED sobre el coste de uso del capital, derivad de Devereux y Pearson¹¹⁹ (1995). Devereux y Freeman encuentran pequeños valores de elasticidad negativa, pero la mayoría de los coeficientes no son significativos. Pain y Young¹²⁰ (1996) se

112 Billington, N. (1999). "The Location of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis", *Applied Economics* 31, 65-76.

113 Broekman, P. and P. van Vliet. (2000). "De gevoeligheid van FDI voor de Effective Tax Rate," *Erasmus Advies Project*, Erasmus University Rotterdam.

114 Swenson, D. L. (1994). "The Impact of US Tax Reform on Foreign Direct Investment in the United States, *Journal of Public Economics* 54, 243-266.

115 Scholes, M. S. and M. A. Wolfson. (1990). "The Effects of Changes in Tax Law on Corporate Reorganization Activity," *Journal of Business* 63, S 141-S 164.

116 Cassou, S. P. (1997). "The Link between Tax Rates and Foreign Direct Investment," *Applied Economics* 29, 1295-1301.

117 Jun, J. (1994). "How Taxation Affects Foreign Direct Investment (Country-Specific Evidence)," *Policy Research Working Paper 1307*, World Bank, Washington D.C.

118 Devereux, M. P. and H. Freeman. (1995). "The Impact of Tax on Foreign Direct Investment: Empirical Evidence and the Implications for Tax Integration Schemes," *International Tax and Public Finance* 2, 85-106.

119 Devereux, M. P. and M. Pearson. (1995). "European Tax Harmonisation and Production Efficiency," *European Economic Review* 39, 1657-1681.

120 Pain, N. and G. Young. (1996). "Tax Competition and the Pattern of European Foreign Direct Investment," *Mimeo National Institute of Economic and Social Research*.

centran en la IED de Alemania y el Reino Unido en once localizaciones, durante 1977-1992. Ellos usan una especificación logarítmica e incluyen la IED retardada en su estimación. Por otra parte, subrayan la importancia de la fiscalidad del país de origen para captar la respuesta de la IED a los tipos impositivos del país anfitrión. La elasticidad a largo plazo en el estudio de Pain y Young es significativamente negativa y alta para el Reino Unido, pero insignificante y baja para Alemania. Usando una especificación similar y una IED bilateral de once países que invierten en 46 localizaciones en el año 1991, Shang-Jin¹²¹ (1997) encuentra elasticidades negativas significativas.

Los estudios que utilizan datos sobre flujos o acervo financieros de IED tienen serias limitaciones. Como se ilustra en Auerbach y Hassett (1993), la IED comprende un número de componentes diferentes que pueden responder de manera muy diferente a los tipos impositivos. Por lo tanto, los estudios que utilizan las corrientes agregadas de IED son difíciles de interpretar y están fuertemente influidos por la composición de la IED total. Una serie de estudios de corte transversal en los EE.UU. han utilizado, por tanto, datos de las propiedades, planta y equipo (PPE), que se cree que están más estrechamente relacionados con la inversión real. Grubert y Mutti¹²² (1991) exploran la sensibilidad de los inversores estadounidenses en 33 países, con respecto a los tipos impositivos efectivos extranjeros. Encuentran una semi elasticidad significativa de la inversión de alrededor de -0,7. Usando el mismo método, Hines y Rice¹²³ (1994) encuentran una mayor semi elasticidad, entre -3,3 y -6,6. La diferencia en las magnitudes de la Grubert-Mutti y elasticidades Hines-Rice se explica por el uso de datos diferentes. En primer lugar, Hines y Rice utilizan datos de más países, entre ellos varios de los paraísos fiscales. En segundo lugar, Hines y Rice utilizan datos sobre las empresas no bancarias, mientras que Grubert y Mutti se concentran, exclusivamente, en las empresas manufactureras. La elasticidad más alta reportada por Hines y Rice sugiere que los flujos de capitales a los paraísos fiscales y las empresas no manufactureras (que puede contener mucho más capital financiero) son probablemente más sensibles a los impuestos que el capital real.

Grubert y Mutti¹²⁴ (2000) explotan micro datos de más de quinientas declaraciones de impuestos de los Estados Unidos, con objeto de construir un conjunto de datos agregados sobre tipos medios efectivos e inversión en plantas y equipos de las multinacionales estadounidenses en sesenta localizaciones. Utilizando diferentes especificaciones y diferentes conceptos del tipo impositivo medio, Grubert y Mutti obtienen elasticidades significativamente negativos. Altshuler, Grubert y Newlon¹²⁵ (2001) explotan datos similares a Grubert y Mutti, y utilizan una especificación similar. Se centran en la distinción de las elasticidades entre 1984 y 1992. Para el año 1984, se encuentran con una elasticidad menor que para el año 1992. Esto sugiere que el capital se hizo más sensible a la fiscalidad, durante la segunda mitad de la década de 1980.

Hines¹²⁶ (1996) se basa en la idea Slemrod de utilizar la información de la inversión directa de los distintos países en los EE.UU. El utiliza los datos de PPE de siete países que invierten en los 50 estados de EE.UU. y explora el impacto de los impuestos estatales sobre la localización de la IED. Hines utiliza una especificación diferente a la de Slemrod, explicando la participación de un determinado país inversor en la IED de cada uno de los 50 estados de EE.UU., en términos de la inversión total en los EE.UU. Hines supone que los países que utilizan el sistema de crédito fiscal, no responderá a los tipos impositivos de los Estados Unidos, ya que los inversores de estos países serán compensados a través de créditos impositivos extranjeros. Por lo tanto, la elasticidad de los países territoriales se deriva condicionada a una elasticidad cero para los inversores de todo el mundo. Hines informa de elasticidades significativamente negativas, que son más altas que las encontradas en la mayoría de los estudios anteriores. El enfoque de Hines fue utilizado más adelante por Gorter y Parikh¹²⁷ (2000) y

121 Shang-Jin, W. (1997). "How Taxing is Corruption on International Investors?" NBER Working Paper No. 6030, Cambridge MA.

122 Grubert, H. and J. Mutti. (1991). "Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making," *Review of Economics and Statistics* 73, 285-293.

123 Hines, J. R., Jr. and E. M. Rice. (1994). "Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business," *Quarterly Journal of Economics* 109, 149-182.

124 Grubert, H. and J. Mutti. (2000). "Do Taxes Influence where US Corporations Invest?" *National Tax Journal* 53, 825-839.

125 Altshuler, R., H. Grubert and T.S. Newlon (2001), "Has US Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates?," in Hines (ed.), *International Taxation and Multinational Activity*, 9-36, Chicago University Press.

126 Hines, J.R. (1996), "Altered States: Taxes and the Location of Foreign Direct Investment in America", *American Economic Review* 86, 1076-1094.

127 Gorter, J. and A. Parikh (2003), "How Sensitive is FDI to Differences in Corporate Income Taxation within the EU", *De Economist* 151, 193-204.

Benassy-Quere, Fontagné y Lahrière-Revil¹²⁸ (2001), quienes utilizan un panel de los flujos bilaterales de IED entre los países de la OCDE. Ambos estudios obtienen efectos significativos de la fiscalidad sobre la IED, en los países de exención.

Swenson¹²⁹ (2001) retoma las apreciaciones de Auerbach y Hassett (1993) y distingue entre seis diferentes componentes de la IED: las nuevas plantas, las ampliaciones de planta, las fusiones y adquisiciones, los emprendimientos conjuntos, los aumentos de capital, y otro tipo de IED. Los datos están referidos a número de proyectos de inversión, en lugar de a cantidades de inversión total e incluyen 46 países que invierten en 50 estados de EE.UU. La elasticidad tributaria de nuevas plantas y de las ampliaciones de plantas, parece ser significativamente negativa para la mayoría de países inversores. Por lo tanto, las inversiones reales disminuyen en respuesta al aumento de las tasas impositivas del IS de los Estados Unidos. Sin embargo, el efecto de las fusiones y adquisiciones es significativamente positivo en todos los casos. Esto sugiere que, como las fusiones y adquisiciones suponen una mayor proporción en la IED total, resulta menos probable que el efecto de la fiscalidad sobre la IED global sea significativamente negativo.

Una corriente diferente de la literatura en materia de fiscalidad e IED, analiza el impacto de la fiscalidad del país de acogida en la probabilidad de que una determinada ETN elija una determinada localización de inversión. En particular, Bartik¹³⁰ (1985) utiliza el tipo nominal del IS, del Estado, entre otras cosas, para explicar la probabilidad de ubicación para las nuevas instalaciones, en cada uno de los 50 estados de EE.UU., e informa de una elasticidad significativamente negativa. Con la misma intención, Papke¹³¹ (1991) explica la localización de nuevas plantas en los 50 estados de EE.UU., mediante la utilización de tipos impositivos efectivos en determinadas industrias. Esta autora obtiene valores de elasticidad muy diferentes para las diversas industrias. Devereux y Griffith¹³² (1998b) también encuentran un impacto adverso significativo del tipo medio efectivo sobre la probabilidad de que las empresas estadounidenses se localicen en Francia, Alemania o el Reino Unido.

2.3.26. La construcción de una meta muestra

La mayor parte de los estudios analizados anteriormente, utilizan diferentes tipos de especificaciones, por lo que producen coeficientes con diferentes interpretaciones. Además, los autores o bien no informan de los correspondientes valores de las elasticidades o adoptan diferentes definiciones de elasticidades. Para poder hacer comparables los resultados de varios estudios, Mooij y Edeveen transforman los coeficientes de cada uno de los estudios en una elasticidad definida uniformemente, es decir la semi elasticidad (la elasticidad del tipo impositivo). Su interpretación es sencilla, pues mide el porcentaje de cambio de la IED en respuesta al cambio de un punto porcentual en el tipo impositivo. En realidad el meta análisis, algunas veces descrito como un análisis de análisis, es un método de investigación que permite sintetizar resultados de la investigación. Aunque está sujeto a ciertas limitaciones, el meta análisis constituye un enfoque más sistemático que la tradicional revisión de la literatura, que analiza las fuentes de variación cuantitativa en los resultados de investigación obtenidos previamente. Dada la abundancia de estudios empíricos primarios, los autores son capaces de aplicar el meta análisis a los estudios sobre los efectos de la fiscalidad en la IED.

Para construir una meta muestra, las elasticidades son fusionadas después de eliminar los valores extremos, (las observaciones fuera del rango de más menos dos veces la desviación estándar de la media, dejando el 95% de las observaciones. Esto reduce considerablemente la desviación estándar de la meta muestra). El valor medio de la semi elasticidad, para las 427 elasticidades incluidas en la muestra, es de -3,72, que mide el porcentaje de cambio en el IED ante un punto porcentual de cambio en el tipo

128 Benassy-Quere, A., L. Fontagne and A. Lahrière-Revil (2001), "Tax Competition and Foreign Direct Investment", mimeo, CEPII, Paris.

129 Swenson, D. L. (2001). "Transaction Type and the Effect of Taxes on the Distribution of Foreign Direct Investment in the United States." In J. R. Hines (ed.), *International Taxation and Multinational Activity*. University of Chicago Press.

130 Bartik, T.J. (1985), "Business Location Decisions in the United States: Estimates of the Effects of Unionisation, Taxes and other Characteristics of States", *Journal of Business and Economic Statistics* 3, 14-22.

131 Papke, L.E. (1991), "Interstate Business Tax Differentials and New Firm Location: Evidence From Panel Data", *Journal of Public Economics* 45, 47-68.

132 Devereux, M.P. and R. Griffith (1998b), "Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US Multinationals", *Journal of Public Economics* 68, 335-367.

impositivo. Algo más de la mitad de todos los estimadores de elasticidad resultan significativos. El análisis de distribución muestra que la mayoría de semi elasticidades se encuentran en un rango de -5 y 0, mientras que las elasticidades ordinarias se mueven en el rango de entre -2 y cero.

El meta-análisis de los resultados encuentra que la proporción de IED que comprende la inversión real en capital físico es más sensible a la fiscalidad que otros componentes de la IED. No parecen detectarse evidencias de que la IED procedente de los países con sistema de exención de los dividendos de fuente extranjera sea más sensible que la IED de los países que aplican un sistema de crédito de impuesto de dichos dividendos, lo que sugiere que ambos sistemas carecen de importancia, en términos de impacto sobre la IED. Por otra parte, los resultados empíricos no encuentran que los flujos de capital dentro de la UE sean más sensibles a las diferencias en la fiscalidad de los países de acogida (contrariamente a las expectativas de que una eliminación de los obstáculos a la libre circulación de capitales en la UE haría de la fiscalidad un factor más influyente). Los estudios sobre los flujos de capital intraeuropeos producen unas semi elasticidades más bajas que las de los estudios basados en datos de los Estados Unidos. Por último, los estudios que utilizan datos más recientes, parecen producir semi elasticidades más altas, lo que puede estar indicando que la IED es cada vez más sensible a la tributación a lo largo del tiempo.

3. MODELOS PARA ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LA FISCALIDAD Y LA IED

3.1. Introducción

En este capítulo se describen, de forma sucinta, algunos de los modelos económicos, que analizan los posibles canales de transmisión de la fiscalidad en las decisiones sobre IED. En el capítulo 2, a la hora de analizar los principales determinantes de la IED, se hizo mención al denominado Paradigma Ecléctico de Dunning. En este capítulo se procede al análisis de tres marcos adicionales.

En primer lugar, se trata del Marco sobre Políticas para Inversión de la OCDE. Posteriormente, se introducen comentarios sobre el Modelo de Inversión, basado en la teoría neoclásica, quizás uno de los marcos más utilizados por los economistas de la hacienda pública para analizar las respuestas de la IED a las reformas de política tributaria y, por último, los procedentes de la nueva literatura de la geografía económica.

3.2. El marco sobre políticas de la OCDE para la inversión

El objetivo de este Marco de acción sobre la inversión, es movilizar la inversión privada con el objetivo de lograr un crecimiento económico regular y un desarrollo sostenible, contribuyendo de este modo a la prosperidad de los países y de sus ciudadanos, así como a la lucha contra la pobreza.

En el Capítulo 1, se ha analizado el potencial de la IED sobre el crecimiento económico en las economías en desarrollo, considerando tanto sus posibles beneficios como sus costes. En dicho capítulo, se sostenía que la IED podía constituirse en un catalizador principal del crecimiento económico de las economías en desarrollo.

La metodología utilizada en el Marco de acción para la inversión consiste en plantear una serie de cuestiones, que deberían ser examinadas por los gobiernos interesados en establecer un marco propicio para la IED. Este Marco pretende hacer progresar la aplicación del Consenso de Monterrey de las Naciones Unidas, ya que dicho Consenso señala el papel crucial de la inversión privada en las estrategias eficaces del desarrollo.

Conviene recalcar que este Marco no formula un conjunto de prescripciones previamente establecidas y tampoco tiene carácter imperativo para los países. Por el contrario, el Marco trata de ser un instrumento flexible, que permite a las economías en desarrollo llevar a cabo una ordenación y evaluación de una serie de opciones con las que se enfrentan los encargados de la toma de decisiones en el desarrollo de sus políticas, mediante un análisis ponderado de sus principales datos económicos y sus instituciones, con objeto de establecer una serie de prioridades a la hora de establecer un conjunto coherente de medidas y lo que es más importante, poder llevar a cabo una medición sobre los progresos realizados.

El presente Marco de acción selecciona diez ámbitos de acción, que se trasladan a diez capítulos basados en buenas prácticas, tanto de países miembros como no miembros de la OCDE. A modo de síntesis, en la siguiente tabla se incluye un listado de los principales ámbitos.

Tabla 79
Marco de políticas de la OCDE para la inversión - principales ámbitos de actuación

1. Política de inversión	La calidad de las políticas de inversión influye directamente en las decisiones de todo tipo de inversores (pequeños, grandes, nacionales o extranjeros). Los principios de transparencia, protección de la propiedad y la no discriminación, resultan fundamentales para la creación de un clima de inversión sano, en beneficio de todos.
2. Promoción y facilitación de la inversión	La utilización de medidas de promoción y de facilitación de la inversión, incluyendo los incentivos, son consideradas instrumentos eficaces para atraer las inversiones, siempre que dichas medidas tengan como objetivo corregir los fallos del mercado y que sean concebidas para aumentar las bazas del marco de inversión de un país.
3. Política comercial	Las políticas que afectan a los intercambios de bienes y servicios pueden contribuir a atraer más inversiones y de mejor calidad, desarrollando las posibilidades de beneficiarse de las economías de escala y facilitando la integración en las cadenas mundiales de suministro, lo que estimula la productividad y las tasas de rentabilidad de la inversión.
4. Política de competencia	La política de competencia favorece la innovación y contribuye al establecimiento de condiciones para atraer nuevas inversiones. Una política de competencia sana también contribuye a difundir en el conjunto de la sociedad las ventajas más amplias de la inversión.
5. Política fiscal	En este ámbito, resulta fundamental que los países dispongan de ingresos tributarios suficientes para desarrollar sus políticas de gasto. El diseño de la política tributaria al efecto, así como su aplicación práctica incide en los costes y en los rendimientos de las inversiones llevadas a cabo por las empresas, tanto las extranjeras como las locales. Una política fiscal consistente permite a los gobiernos cumplir los objetivos de las políticas públicas, contribuyendo al mismo tiempo a condiciones favorables para la inversión.
6. Gobernanza de la empresa	La aplicación de estrictos principios de gobernanza en las empresas constituye un elemento determinante en las decisiones de inversión, que influye en aspectos relacionados con la confianza de los inversores, el coste del capital, el funcionamiento global de los mercados financieros y, en definitiva, el desarrollo de fuentes de financiación más duraderas.
7. Políticas a favor de un comportamiento responsable de las empresas	Las políticas públicas que hacen hincapié en los conceptos y principios reconocidos de comportamiento responsable de las empresas como los que se recomiendan en las Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales ayudan a atraer una inversión que contribuye al desarrollo sostenible.
8. Desarrollo de los recursos humanos	El desarrollo de los recursos humanos es un determinante previo indispensable en las decisiones de localización y en el aprovechamiento de las oportunidades de inversión en las economías en desarrollo. Las políticas destinadas al desarrollo y mantenimiento de los niveles de capacitación de la mano de obra tienden a propiciar un entorno favorable a la inversión.
9. Desarrollo de las infraestructuras y del sector financiero	Las políticas sobre desarrollo de infraestructuras tienden a eliminar los cuellos de botella que limitan la inversión privada. Las políticas destinadas al desarrollo del sector financiero permiten que las empresas y los inversores lleven a cabo sus proyectos de inversión en un entorno estable.
10. Gobernanza pública	La calidad regulatoria y la integridad del sector público son dos aspectos de la gobernanza pública que influyen, de forma decisiva, en la confianza y en las decisiones de los inversores y constituyen un factor determinante para la inversión. Aunque no existe un modelo único de buena gobernanza, existen normas generalmente aceptadas en la materia para ayudar a los gobiernos a llevar a cabo sus objetivos.

En el ámbito del capítulo 5, dedicado a la política fiscal, se tratan de identificar los aspectos claves que permitan ponderar los argumentos a favor y en contra de la aplicación de incentivos, así como las posibles alternativas de diseño y aplicación de las políticas tributarias destinadas a atraer la IED, a la vez que las economías en desarrollo intentan obtener ingresos tributarios que les sirvan para financiar el desarrollo de sus infraestructuras.

En este sentido, el Marco de acción plantea una serie de preguntas que están relacionadas con algunos de los aspectos claves de la política fiscal de las economías y que se relacionan en la tabla siguiente:

Tabla 80
Marco de Políticas de la OCDE para la Inversión - Principales cuestiones sobre Política Fiscal

5.1	¿Ha evaluado el gobierno el nivel de presión fiscal que resultaría coherente con sus objetivos de desarrollo más generales y con su estrategia de atracción de inversiones? ¿Es este nivel coherente con la actual presión fiscal?
5.2	¿Cuál es la presión fiscal media impuesta sobre los beneficios de las empresas, teniendo en cuenta las disposiciones legales, las oportunidades de planificación fiscal y los costes de cumplimiento?
5.3	¿Es la presión fiscal de las empresas de los inversores adecuada en relación con las metas y objetivos políticos del sistema fiscal?
5.4	Si las condiciones marco y las características del mercado para los inversores no son favorables, ¿ha evaluado el gobierno las limitaciones del uso de la política fiscal únicamente para influir de forma favorable en las decisiones de inversión?
5.5	En los casos en los que la presión fiscal impuesta sobre las rentas empresariales difiere en función del tamaño de la empresa, la antigüedad de la estructura de propiedad de la entidad empresarial, el sector industrial o la ubicación, ¿pueden justificarse esas diferencias? ¿Es neutral el sistema fiscal en su forma de tratar a los inversores nacionales y extranjeros?
5.6	¿Se formulan las normas de cálculo de la renta empresarial imponible en relación con una definición de renta de referencia (por ejemplo, la renta integral), y son las disposiciones fiscales principales coherentes, en general, con la normativa internacional?
5.7	¿Los incentivos fiscales dirigidos a los inversores y a otros grupos han dado lugar a oportunidades de planificación no previstas? ¿Se evalúan y tienen en cuenta estas oportunidades y otros problemas asociados a incentivos fiscales dirigidos al evaluar si son rentables?
5.8	¿Se presentan informes de las cuentas de gasto fiscal y se emplean las cláusulas de extinción para informar y gestionar el proceso presupuestario?
5.9	¿Están los responsables de la administración tributaria y la política fiscal colaborando con sus homólogos en otros países para ampliar su red de tratados de imposición y contrarrestar estrategias abusivas de planificación fiscal transfronteriza?

A la hora de fijar la carga fiscal sobre la IED entrante, los encargados de la toma de decisiones se ven obligados a evaluar las oportunidades en materia de riesgos y rendimientos que ofrece una determinada economía, teniendo en cuenta determinadas condiciones marco imperantes en la misma. En el ámbito de la región de América Latina, se han analizado determinados resultados empíricos, que muestran que determinados determinantes económicos, relacionados con el tamaño del mercado, el desarrollo de la infraestructura y la disponibilidad de una mano de obra capacitada, entre otros, importan a la hora de atraer la IED. También se ha visto que la existencia de un determinado grado de estabilidad macroeconómica, centrado fundamentalmente en la existencia de un determinado nivel de equilibrio de la balanza por cuenta corriente, constituye un determinante fundamental asociado a los anteriores. Uno de los resultados más importantes de los pocos análisis econométricos llevados a cabo en la zona, indica, asimismo, que los tipos del impuesto sobre sociedades pueden llegar a afectar a la IED y que el orden de magnitud de los valores de la elasticidad en los modelos analizados se sitúa en un valor cercano al observado en la respuesta relativa al ámbito de la infraestructura. Como se indicó anteriormente, independientemente de la existencia de otro tipo de factores, los inversores extranjeros en la región de América Latina son favorables a la existencia de algún tipo de intercambio entre tipos impositivos más altos, que permitan a los países llevar a cabo determinados gastos públicos de mejoras en la infraestructura, con objeto de fortalecer los fundamentos de las economías receptoras, para atraer mayores niveles de IED.

3.3. Evaluación de la carga fiscal legal y de cumplimiento de la economía anfitriona

En la formulación de políticas en relación al tratamiento fiscal de la IED, el capítulo de fiscalidad de la Política Marco alienta a los decisores políticos a evaluar la carga impositiva sobre los beneficios de las empresas, mediante la utilización de indicadores cuantitativos y cualitativos, teniendo en cuenta las principales normas legales, así como los posibles efectos de las estrategias de planificación fiscal comúnmente empleadas por las empresas (subcapitalización, precios de transferencia), destinadas a reducir la carga tributaria del país de acogida. También deberían ser tenidos en cuenta determinados costes de cumplimentación.

3.4. Medidas de la carga fiscal efectiva basada en la normativa legal

Para medir dicha carga, normalmente se utilizan indicadores como los tipos impositivos efectivos marginales (METR, en la terminología anglosajona) y los tipos impositivos efectivos medios (AETR), los cuales permiten evaluar el efecto neto de ciertas normas legales en la determinación de los tipos impositivos efectivos por diferentes tipos de activos (maquinaria, edificios, inventarios, activos intangibles), diferentes formas de financiación (deuda, utilidades retenidas, recursos propios), así como por tipo de inversor (residente, no residente). Tales medidas pueden ajustarse cuando se tienen en cuenta determinadas estrategias de planificación fiscal (subcapitalización, precios de transferencia), utilizadas por los inversores extranjeros en el país anfitrión, destinadas a canalizar bases imponibles del país receptor hacia paraísos fiscales.

En el Tercer Encuentro de las Áreas de Estudio del CIAT, celebrado en septiembre de 2012 en la República Dominicana, los delegados de diversos países de la región de América Latina han podido conocer de cerca, la metodología subyacente y han procedido a recopilar una serie de parámetros legales procedentes de sus sistemas tributarios nacionales, lo que les va a permitir llevar a cabo la estimación de este tipo de indicadores sobre la carga fiscal efectiva soportada por el capital.

Como fue discutido en el seminario antes citado, el principal atractivo de este tipo de indicadores reside en que resulta posible su estimación, a partir de la normativa tributaria básica de los países, por tratarse de tipos impositivos prospectivos. No obstante, conviene recalcar que al tratarse de indicadores de tipo resumido, no resulta posible incluir todas y cada una de las variables subyacentes a cada uno de los sistemas tributarios nacionales.

Otro tipo de medidas de la carga fiscal efectiva del capital pueden ser obtenidas a partir de los datos procedentes de las declaraciones impositivas, bien mediante la utilización de la población general o a partir de una muestra representativa. De esta manera, resulta posible obtener indicadores de carga fiscal, de carácter retrospectivo, en base a la utilización de modelos de microsimulación basados en micro datos. Esta metodología también ha sido utilizada en la región de América Latina y, en este sentido, el Primer Encuentro de las Áreas de Estudios del CIAT, celebrado en Panamá, en septiembre de 2010, fue testigo de la utilización de este tipo de indicadores de la carga fiscal, en el ámbito de varias de las economías de la zona.

3.5. Consideración de los costes de cumplimentación fiscal

Los costos de cumplimentación tributaria constituyen una variable adicional de la carga fiscal en el caso de la IED. En realidad, los inversores extranjeros, en sus decisiones de localización, no sólo parecen tener en cuenta la carga fiscal directa, procedentes de la normativa tributaria del país de acogida, sino que consideran los denominados costes de cumplimentación tributarios que, en algunos casos, pueden resultar importantes, dependiendo del grado de complejidad, transparencia y previsibilidad de los sistemas tributarios de las economías receptoras de la IED.

3.6. Costes de cumplimentación procedentes de un sistema tributario excesivamente complejo

La realidad de las transacciones internacionales y la existencia de complejas estructuras empresariales, por construcción, inhiben la posibilidad de existencia de sistemas tributarios simples. Esta es una realidad que afecta a todo tipo de economías, independientemente de su nivel de desarrollo. En el caso de aquellas economías en desarrollo que intentan atraer flujos de IED, el desarrollo de la política tributaria no sólo debería tender a ofrecer a los potenciales inversores extranjeros unas reglas tributarias claras que permitan

obtener indicadores de la carga fiscal soportada por la inversión, sino que, además, se ven obligados a establecer una determinada mezcla de aspectos adicionales, relacionados con la administración tributaria, sobre todo cuando estos últimos añaden un determinado grado de complejidad que, sin duda, puede ser tenido en cuenta en las decisiones de localización de la IED.

En otros aspectos, se encuentran la estructura de los sistemas de depreciación y los mecanismos de integración de los impuestos societarios y personales sobre la renta. En relación al primero, la posible complejidad de la estructura de los sistemas de amortización constituye un pasivo importante y, por tanto, una reducción de costes de cumplimentación podría requerir proceder a su simplificación. Asimismo, un aspecto paralelo consiste en analizar si los tipos de depreciación utilizados tienen su reflejo en los tipos de depreciación económica de los activos y si, además tienen en cuenta posible efectos de la inflación. La integración de los impuestos societarios y personales en relación con los dividendos con objeto de para reducir o eliminar la doble imposición requiere, asimismo, de la utilización de esquemas de integración simples.

3.7. Costes de cumplimentación vinculados a la existencia de un sistema tributario no transparente

Se trata de una serie de aspectos relacionados con la posible existencia de falta de claridad de la normativa tributaria y de sus principales conceptos, la dificultad de obtener información precisa sobre el funcionamiento de los tributos y la falta de asistencia en la cumplimentación.

Al igual que en el caso anterior, la falta de transparencia contribuye a elevar los costes de los proyectos de IED, alimentando dudas sobre la falta de equidad e introduciendo sospechas de tratamientos discriminatorios, aspectos estos que dificultan la cumplimentación. Otro aspecto importante, relacionado con la transparencia del sistema tributario, requiere de una aplicación uniforme de las normas tributarias, evitando cualquier tipo de discrecionalidad en la aplicación de las mismas. Una solución comúnmente utilizada por diversas administraciones tributarias consiste en la emisión de resoluciones (rulings, en la terminología anglosajona), por parte de la administración tributaria, que clarifican el régimen tributario aplicable a diversos tipos de transacciones económicas relacionadas con la IED. La elaboración de una serie de criterios objetivos y el establecimiento de una determinada doctrina administrativa permite acotar los términos de referencia tributarios que sirven de apoyo a los proyectos de inversión y ponen de manifiesto el deseo de transparencia de la administración tributaria, cuestión esta que permite a los inversores hacerse una idea sobre los costes reales a los que se enfrentan en la realización de sus proyectos de IED.

3.8. Costes de cumplimentación vinculados a la existencia de un sistema tributario impredecible

De nuevo, los condicionantes macroeconómicos establecen, a menudo, restricciones sobre la estabilidad de los sistemas tributarios en la mayor parte de los países. Quizás sea en este ámbito donde los gobiernos llevan a cabo cambios más frecuentes, con objeto de intentar ajustar los instrumentos de la política tributaria a la realidad económica. Normalmente, estos cambios introducen cierto grado de incertidumbre sobre la carga fiscal soportada por los rendimientos de las inversiones, sobre todo sobre las que tienen un componente de largo plazo como en el caso de las inversiones extranjeras directas que, como su propia definición indica, construyen un compromiso del inversor extranjero directo con una determinada economía receptora a lo largo del tiempo. Es evidente que siempre va a existir un cierto grado de imprevisibilidad, por lo demás común a todos los sistemas tributarios, pero la lógica indica que existen determinados elementos del sistema tributario que no deberían estar sujetos a cambios bruscos, fundamentalmente en aquellos elementos que pueden afectar, de forma significativa, a los retornos a la inversión.

Como se ha indicado en el capítulo anterior los impuestos societarios aplicados en la mayoría de los países de la región de América Latina, fundamentalmente en las economías más grandes, han ido convergiendo en el tiempo con los de las economías desarrolladas, aunque la experiencia muestra que aún persisten determinados hechos imponentes que, quedando fuera del margen de los impuestos anteriores, llevan implícita una carga fiscal adicional que requiere ser tenida en cuenta a la hora de estimar la carga fiscal final. Desde un punto de vista administrativo, la existencia de un código tributario único, gestionado por una autoridad fiscal única, supone un avance en términos de eliminación de posibles elementos de imprevisibilidad del sistema tributario de la economía receptora.

3.9. El marco de la teoría neoclásica de la inversión

Sin duda, se trata de un modelo comúnmente utilizado en la literatura hacendística para estudiar los efectos fiscales y, en particular los efectos producidos por los impuestos de sociedades, sobre las inversiones, tanto domésticas como las transfronterizas. El modelo tiene su base en la teoría neoclásica de la inversión y su principal ventaja es que incorpora, de forma explícita, los principales parámetros tributarios, permitiendo estimar la carga fiscal soportada por los retornos a la inversión, así como el tratamiento del coste de capital, pudiendo ser utilizada para inferir propuestas cualitativas sobre las distorsiones producidas en el largo plazo por la imposición sobre el comportamiento de la inversión.

Al tratarse de un modelo paramétrico, los resultados se muestran bajo la forma de los denominados tipos efectivos marginales y medios (METR y AETR, en la terminología anglosajona), que consisten en medidas porcentuales de los cambios producidos en la carga fiscal (marginal o media), como consecuencia de la introducción de modificaciones en los parámetros fiscales del modelo. Pese a su atractivo teórico, este tipo de medidas de la carga fiscal efectiva, pese a que proporcionan una información valiosa, deberían ser utilizadas con cuidado, pues se trata de estimaciones sumarias, que dejan de lado otro tipo de factores que podrían influir en la estimación de la carga fiscal real soportada por la IED. Teniendo en cuenta las anteriores limitaciones, el marco neoclásico ofrece un mecanismo para analizar los posibles efectos distorsionadores de la imposición en la inversión doméstica y transfronteriza. Pasemos a definirlos.

3.9.1. Tipos impositivos marginales efectivos prospectivos

En su estudio inicial, King y Fullerton¹³³ (1984), determinan los niveles de imposición efectiva que soportan una serie de proyectos marginales de inversión, dentro del ámbito empresarial. Los motivos que impulsan a estimar esta carga fiscal estaban basados en el hecho de que los sistemas tributarios introducen una determinada brecha entre los rendimientos generados por las inversiones al ser incorporados en los procesos productivos y los rendimientos últimos obtenidos por los ahorradores que habían financiado su puesta en marcha (accionistas o acreedores). Aunque estos autores se limitan a los aspectos societarios, en sus estimaciones incorporan no sólo estos últimos impuestos, sino también el impuesto sobre la renta personal e, incluso, en aquellos países donde existían, los impuestos patrimoniales asociados a las rentas de dichas inversiones. La importancia del estudio radica en que, además de calcular los niveles de imposición efectiva, también estudian su distribución por sectores económicos, por tipos de activos, por fuente de financiación y por el tipo de ahorrador que financiaba el proyecto. La medición de estos tipos efectivos partía de la previa determinación de la brecha fiscal generada entre el rendimiento financiero (bruto) de la inversión y el rendimiento neto que accede al ahorrador, calculado para una serie de proyectos marginales de inversión. La brecha fiscal se define como la diferencia entre el rendimiento generado por la inversión (antes de impuestos y neto de depreciación) y el rendimiento neto obtenido por el ahorrador.

El tipo impositivo marginal efectivo (METR) prospectivo es una medida sintética de la distorsión producida por el sistema tributario sobre una “inversión marginal”, definida ésta como aquella inversión que genera un rendimiento que permite cubrir todos los costes asociados a dicha inversión en el margen. Se trata, por tanto de una posición de equilibrio donde el beneficio económico, es decir, el beneficio por encima de la tasa mínima de retorno requerida por los ahorradores, resulta agotado.

El objetivo principal del METR, aplicable a una determinada inversión, consiste en medir la “brecha fiscal” sobre los rendimientos procedentes de la misma, es decir, la diferencia entre las tasas de retorno antes y después de impuestos, en relación a la tasa de retorno antes de impuestos, calculada en el margen. Como antes se indicó, esta “brecha fiscal”, puede tener en cuenta, no sólo la imposición sobre los beneficios societarios, sino también la imposición personal sobre esos retornos de la inversión y otro tipo de impuestos. No obstante, si sólo se tienen en cuenta las posibles distorsiones sobre el nivel de inversión, la atención se limita a la “brecha fiscal societaria”, pues se supone que el coste de los fondos invertidos se determina independientemente de los aspectos relacionados con la imposición personal. En base a la existencia de mercados de capital abiertos e integrados en la mayoría de los países, este supuesto se utiliza comúnmente para analizar las posibles distorsiones fiscales introducidas por el impuesto sobre sociedades a las decisiones de inversión directa doméstica y transfronteriza de la ETN.

133 King, M.A. y Fullerton D. (1984): *The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden, and the West Germany*, The National Bureau of Economic Research, NBER), The University of Chicago Press.

3.9.2. Tipos impositivos medios efectivos prospectivos

Los tipos impositivos marginales efectivos analizados atrás se centran en el análisis del impacto de los impuestos en los proyectos marginales de inversión, entendidos estos como proyectos no generadores de rentas económicas. Sin embargo, los inversores también se enfrentan a elecciones de naturaleza distinta, en las que su objetivo consiste en elegir entre un conjunto de proyectos de inversión económicamente viables, pero que no son mutuamente excluyentes. En este caso, los inversores se encuentran ante elecciones de tipo discreto, es decir, en el caso de una ETN deba decidir sobre una determinada localización geográfica para una determinada planta de producción o cuando tiene que elegir entre una determinada tecnología, etc. En este contexto de elecciones discretas de selección excluyente de proyectos de inversión rentables, Devereux y Griffith¹³⁴ (1998a, 1998b, 2003) intentan demostrar que la decisión final del inversor dependerá de la renta neta de impuestos generada por cada una de las opciones a la que se enfrentaban. Esto significa que el concepto de imposición efectiva relevante dejaría de ser el tipo impositivo marginal efectivo (METR) y, en este caso, se debería utilizar el tipo impositivo medio efectivo (AETR) al que se enfrenta la inversión. Se trata, por tanto, de una distinción conceptual importante pues, de acuerdo con Devereux¹³⁵ (2004), las decisiones de inversión suelen ser procesos en dos fases. En primer lugar, los inversores tienden a seleccionar un determinado proyecto, entre un conjunto de opciones disponibles mutuamente excluyentes y una vez tomada la anterior decisión, el inversor se verá obligado a determinar el tamaño óptimo del proyecto finalmente elegido. La variable relevante de la primera fase es el tipo impositivo medio efectivo, mientras que en la segunda fase lo será el tipo impositivo marginal efectivo.

A continuación, se define el correspondiente tipo impositivo medio efectivo (AETR), introducido por Devereux y Griffith (1998a), relativo a la elección de localización de la inversión en un determinado país, en base a la comparación del valor neto presente de la inversión en diferentes localizaciones que compiten por la inversión. Este tipo impositivo medio, esta vez, se trata de un tipo efectivo, el cual como en el caso anterior, toma en cuenta parámetros relativos al tipo impositivo y a la base imponible, incluyendo las deducciones por depreciación, las cuales pueden diferir de la depreciación económica. El rasgo distintivo del AETR es que se trata de un tipo medio, que refleja un valor medio de los efectos tributarios sobre todos los retornos de la inversión, incluyendo beneficios económicos infra marginales sujetos al impuesto al tipo societario nominal.

Desde un punto de vista metodológico, la diferencia entre los dos conceptos anteriores de imposición efectiva de la inversión reside en la variable sobre la que se centra el análisis. En el caso del tipo impositivo marginal efectivo, el foco se pone sobre el coste del capital y en el tipo impositivo medio efectivo sobre la renta económica neta después de impuestos que un determinado proyecto puede generar. En otras palabras, el tipo impositivo marginal efectivo intenta discriminar entre proyectos económicamente viables y el concepto de tipo impositivo medio efectivo estima la cuantía de la renta económica generada, para una tasa de retorno antes de impuestos dada.

3.10. Los nuevos modelos de la geografía económica

Se trata ahora de una serie de resultados, procedentes de la literatura sobre la “nueva geografía económica”, que, en cierto modo, se enfrentan a las predicciones centrales de la teoría neoclásica de la inversión, analizada anteriormente. Los siguientes comentarios tratan sobre algunos de los supuestos del modelo centro-periferia, considerado como la columna vertebral de la literatura sobre la nueva geografía económica y analizan, de forma resumida, las posibles implicaciones para la política tributaria, en relación con los efectos sobre la IED.

134 Devereux, M.P. y Griffith, R. (1998a) : *Taxes and the Location of production : Evidence from a Panel of US multinationals*, *Journal of Public Economics* 68(3), págs. 335-367

(1998b): *The Taxation of Discrete Investment Choices*, *Institute for Fiscal Studies*. WP 16

(2003): *Evaluating Tax Policy for Location Decisions*, *International Tax and Public Finance* 10, págs. 107-126.

135 Devereux, M.P.; Griffith, R y Klemm, A. (2004) : *Why has the UK corporate tax raised so much revenue ?*. *Fiscal Studies*, 25, págs. 367-388.

3.10.1. Elementos principales del modelo centro periferia

El modelo centro-periferia de la literatura sobre la nueva geografía económica (Krugman¹³⁶ 1991), hace hincapié en el papel de las economías que se producen como consecuencia de la existencia de determinados efectos de concentración empresarial (aglomeración), es decir, cómo se produce un efecto de retroalimentación como consecuencia de los fenómenos de concentración de la actividad empresarial. Como ya se vio en el capítulo 2, uno de los principales determinantes de la IED está íntimamente relacionado con el tamaño del mercado de la economía receptora, lo que tiende a reducir los costes de transporte de los productos hacia dicho mercado.

Por tanto, cuando en función de la existencia de algunos determinantes, una economía receptora tiene éxito a la hora de atraer la IED, esta inversión tiende a alimentar un círculo virtuoso, que añade nueva inversión, crea nuevos empleos, aumenta la renta disponible, la demanda de productos y el tamaño del mercado, lo que implica que dicha economía seguirá atrayendo inversión adicional, de forma sucesiva.

Este modelo incluye los siguientes efectos:

- El efecto acceso al mercado, mediante el cual las empresas tienden a localizar su producción en aquellas localizaciones que disponen de mercados amplios, con objeto de reducir los costes de transporte y tenderán a exportar a determinados mercados pequeños periféricos.
- El efecto coste de vida: la concentración empresarial tiende a reducir el precio de los bienes en la zona, reduciendo su dependencia de las importaciones.
- El efecto expulsión del mercado, que trabaja en la dirección opuesta, tendiendo a alentar la dispersión empresarial, disminuyendo el grado de concentración de la misma. Este efecto refleja la intensificación de las fuerzas competitivas a medida que un mayor número de empresas se sienten atraídas hacia el centro, pues al producirse un determinado grado de concentración, se produce una reducción de rentas económicas, lo que incita a las empresas a localizarse en regiones periféricas donde esta competencia sea menor.

3.10.2. Implicaciones fiscales del modelo centro periferia

Dos propiedades principales del modelo dominadas por los efectos de concentración son la inercia y la no linealidad. La inercia (una cierta inmovilidad del capital, en respuesta a un shock de política, al menos a lo largo de un determinado periodo), es causada por la tendencia de la concentración geográfica de la actividad empresarial a modificar las condiciones económicas de manera que se fomenta una mayor concentración de la actividad empresarial. Cuando las empresas se benefician de estas economías de concentración, la inercia del capital supone una cierta fijación de los beneficios económicos, que las economías receptoras pueden aspirar a someter a gravamen. La existencia de efectos no lineales implica que los cambios en los rendimientos del capital pueden tener un impacto mínimo sobre la localización del capital, bajo ciertas condiciones, aunque la existencia de posibles posteriores pueden producir efectos más importantes.

Al darse en este modelo determinadas propiedades completamente distintas de las del modelo neoclásico, no resulta extraño que sus implicaciones fiscales puedan ser diferentes. En el modelo de inversión de tipo neoclásico, el acervo de capital está perfectamente ajustado, de forma que las tasas de retorno después de impuestos son idénticas a lo largo de las distintas localizaciones. Un incremento del tipo impositivo en una de las localizaciones, tiende a trasladar el capital hacia otras localizaciones donde el tipo impositivo permanece constante, lo que implicaría un incremento de la tasa de retorno antes de impuestos en aquella localización donde se produjo el incremento de tipo y una reducción en las demás, hasta que, de nuevo las tasas de retorno después de impuestos vuelvan a igualarse. Por el contrario, en base al modelo centro-periferia, un idéntico aumento del tipo impositivo en la misma localización anterior puede no dar lugar a una reubicación de capital significativa, si los beneficios procedentes de la concentración empresarial de esa localización más que compensan la existencia de una carga tributaria más alta. Sin embargo, si dicha localización aumenta, de forma significativa, su tipo impositivo, las anteriores ventajas de concentración empresarial puede que disminuyan su atractivo ante una carga tributaria más alta, lo que podría inducir una

136 Krugman, P. (1991): *Increasing Returns and Economic Geography*, *Journal of Political Economy* 99, págs. 483-499.

relocalización del capital desde dicha economía. Las ventajas de concentración empresarial implican, que los efectos procedentes de cambios en el tipo impositivo no son lineales. Es decir, bajo ciertas condiciones, en un principio, determinados cambios de los tipos impositivos pueden tener un impacto mínimo en la localización del capital, mientras que ajustes posteriores pueden llegar a producir efectos mayores. Por tanto, la respuesta del capital a reformas del pasado constituye una pobre guía para poder medir el impacto de reformas de carácter similar y, de esta manera, el mantenimiento de una relación lineal entre la IED y la fiscalidad puede resultar inapropiada para el trabajo de análisis estadístico.

4. EL PAPEL DE LOS CDI PARA ATRAER LA IED

Introducción

Este capítulo se centra en la fiscalidad internacional. En el punto 4.1, se introducen diversos conceptos básicos sobre la doble imposición internacional y se analizan las medidas unilaterales utilizadas por los países para contrarrestar esta última. Más adelante, se introducen los CDI y se lleva a cabo una breve descripción de los mismos, a través de los principales Modelos de CDI utilizados, analizándose posteriormente sus objetivos principales.

El punto 4.2., se encarga de analizar el potencial de los CDI para atraer la IED, tanto desde el punto de vista de las economías receptoras de la IED, como desde la perspectiva de las economías emisoras. Posteriormente, se lleva a cabo una revisión de la literatura empírica sobre la existencia de posibles evidencias (o la falta de las mismas) sobre los efectos de los CDI en la IED.

El punto 4.3., se dedica a analizar los fenómenos relativos a los efectos producidos por la planificación fiscal nociva, introduciéndose comentarios sobre los fenómenos de planificación fiscal y se describen algunos de los instrumentos utilizados para la misma.

El punto 4.4., está destinado al Intercambio de Información Tributaria, donde se discute acerca de sus principales componentes y se comenta sobre los distintos marcos legales existentes para los intercambios de información (bilaterales y multilaterales).

4.1. Principales conceptos sobre fiscalidad internacional

4.1.1. Introducción

La reducción de las barreras al comercio internacional y el incremento de los flujos de inversión transfronteriza, producidos a partir de los años 80 del pasado siglo, han conducido al aumento de la actividad de las ETN. Como consecuencia de lo anterior, todos los gobiernos se dotan de normas tributarias que permiten gravar las rentas derivadas por las empresas en el ámbito de su jurisdicción, pero que se encuentran localizadas en otro país y, al mismo tiempo, gravar las rentas de sus residentes que generan rentas más allá de sus fronteras. Todo esto requiere diseñar una política tributaria internacional, adaptada a los objetivos económicos y sociales del país, sin perder de vista que muchas de las decisiones adoptadas pueden entrar en conflicto con las normas de otros países e incluso con las adoptadas por entidades supranacionales en las que se encuentra integradas los países.

En este sentido, el concepto de fiscalidad internacional comprende aquel conjunto de disposiciones legales de un determinado país que cubren los aspectos tributarios relativos a las operaciones económicas internacionales. En términos amplios, se trata de una parte de la normativa tributaria interna de los países que trata del gravamen de las rentas de fuente extranjera obtenidas por los residentes de un determinado país, así como de las rentas internas generadas por los no residentes, aunque tradicionalmente el concepto de fiscalidad internacional haya venido referido a determinadas cláusulas de un Convenio de Doble Imposición (en adelante, CDI), que tratan de evitar la doble imposición internacional y a determinadas normas internas y disposiciones de los CDI que abarcan reglas contra la elusión y la evasión internacional.

En síntesis, el concepto de fiscalidad internacional incluye las normas tributarias internacionales aplicadas por un determinado país, incluyendo sus CDI. En base a un acuerdo generalmente aceptado en el ámbito

del derecho tributario internacional, un país es libre de aplicar su normativa interna en el ámbito de su jurisdicción, pero no está capacitado para extender esa jurisdicción fuera de sus fronteras. Por tanto, la normativa tributaria interna del país se encuentra confinada a los sujetos pasivos y hechos impositivos que tienen algún tipo de conexión con dicho país y sólo puede regular las actividades de sus residentes en el extranjero y las de los no residentes.

Holmes¹³⁷, indica que los países incorporan las normas tributarias internacionales en su propia normativa tributaria interna, en base a los tres objetivos siguientes:

Maximizar la riqueza nacional: intentando lograr una participación justa de las rentas procedentes de las operaciones económicas internacionales, con objeto de proporcionar un determinado nivel de bienestar a sus ciudadanos, intentando, a la vez, mantener sus bases impositivas internas. Ya que la forma de gravar dichas operaciones internacionales, determina la asignación final de la recaudación tributaria entre los Estados participantes en dichas operaciones, un país que intente maximizar su riqueza nacional, debería tratar de maximizar su participación en esa recaudación. Por tanto, maximizar la riqueza nacional implica recaudar los impuestos provenientes de los rendimientos obtenidos por un residente que invierte en el extranjero, como los procedentes de la inversión extranjera llevada a cabo por los no residentes.

Lograr la equidad tributaria: la equidad implica la aplicación de un gravamen idéntico a contribuyentes de idéntica renta y capacidad de pago, independientemente de su origen o del tipo de renta, así como de la estructura legal a través de la cual se genera dicha renta. Como antes se indicó, un país dispone de la posibilidad de imponer su noción de equidad a sus residentes (Ej. gravándoles sobre su renta mundial), pero nunca va a poder imponer este mismo patrón de justicia a los no residentes, puesto que no dispone de la capacidad de gravar las rentas de no residentes, originadas fuera de su jurisdicción.

Alcanzar la eficiencia económica: la eficiencia económica está relacionada con el desarrollo de la competitividad de la economía de un país, a ser posible, garantizando que la fiscalidad no introduce un brecha en los procesos de toma de decisiones sobre inversión. Bajo el supuesto de que los inversores tratan de maximizar los rendimientos de su inversión, el gravamen sobre los rendimientos antes de impuestos no debería distorsionar la tasa de retorno después de impuestos, creando un sesgo en los procesos de toma de decisiones de los inversores (ver capítulo 3). Para que no generar ese sesgo, el gravamen aplicable a las diversas opciones de inversión del inversor (internas o externas) debería ser neutral. En aras de esa misma eficiencia, un país debería evitar la aplicación de medidas tributarias que puedan minar la posición competitiva del mismo en la economía mundial, es decir, aquellas medidas tributarias que alientan la salida del capital y capacidades fuera del país o que desaniman la importación de las mismas.

Dado que política y administración tributaria son dos conceptos simbióticos, en el ámbito internacional, la aplicación de la normativa tributaria internacional de un país debería dirigirse hacia los objetivos de minimización de los costes de cumplimiento de dichas normas y hacia el establecimiento un alto grado de compatibilidad de las mismas con las de otros países, especialmente con las de sus socios comerciales más cercanos. Como más tarde se verá, en un mundo globalizado y con práctica libertad de movimientos de capital, la falta de compatibilidad de las normas tributarias internacionales de un país con las de otros, podría dar lugar a oportunidades de arbitraje, que serían aprovechadas por la planificación fiscal, con objeto de obtener ventajas procedentes de la existencia de asimetrías entre los sistemas tributarios, en detrimento de las bases impositivas de alguno de los países a través del cual se llevan a cabo las operaciones.

A continuación, se definen diversos conceptos relacionados con el tratamiento fiscal de la IED.

Cuando se trata de IED entrante, en base a los objetivos de equidad fiscal y de eficiencia económica antes citados, un país debería adoptar una estrategia de neutralidad en la importación de capital (en adelante, NIC). Es decir, su sistema tributario debería ser neutral, al gravar las rentas obtenidas por los proveedores de capital, tanto locales como extranjeros. En caso de que se aplique un diferente gravamen sobre estas rentas en función del tipo de inversor, se producirán distorsiones que, sin duda, podrían afectar a sus comportamientos inversores. Por tanto, desde un punto de vista económico, existe NIC, cuando los inversores locales y los extranjeros se enfrentan al mismo tipo impositivo efectivo sobre sus rentas de inversión.

¹³⁷ Holmes, K., *International Tax Policy and Double Tax treaties (IBFD)*

Por el contrario, el sistema tributario de un país se aleja de la NIC, cuando se ofrece al inversor extranjero cualquier tipo de ventaja fiscal, que le permite minorar su tributación, frente a la del inversor local. Hacer esto, rompe los soportes de la equidad fiscal y de la eficiencia económica y, posiblemente, los inversores locales tratarán de evitar esa mayor tributación, planificando sus operaciones económicas trasladando su capital más móvil hacia una entidad extranjera y reinvertiendo dicho capital desde afuera.

El concepto de la NIC, surge desde la perspectiva del país receptor de la IED y se limita a comparar la carga fiscal entre los inversores locales y extranjeros. En base al supuesto de que el país de la fuente no distingue entre ambos tipos de inversores y que dicho país no concede ningún tipo de crédito por los impuestos exigidos en el país de residencia, la NIC aboga por un sistema de imposición territorial, excluyendo, por tanto, la tributación del país de residencia.

Sin embargo, desde un punto de vista analítico, hoy en día el concepto de la NIC resulta particularmente endeble, ya que presupone la existencia de una situación competitiva entre un contribuyente residente y un no residente extranjero que lleva a cabo una actividad económica en el mismo país. El objetivo básico de intentar igualar el nivel de tributación de las entidades competidoras en ese país presupone que ambas empresas se limitan a producir bienes o servicios dentro de las fronteras de la economía receptora y, por tanto, abogan por posiciones competitivas en el mercado. Sin embargo, esto no (o al menos ya no) es el caso. Una ETN que establece una planta de producción o un centro de I + D en un país determinado, no lleva a cabo dicha operación con el objetivo único de proporcionar bienes/servicios, de forma exclusiva, a ese mercado, compitiendo con las empresas locales. Más bien lo que busca es una localización desde la que poder abastecer un mercado mundial, defendiéndose de otros posibles competidores asimismo extranjeros. De esta forma, el concepto de NIC está profundamente arraigado en la idea de una unidad tradicional de Estado, territorio y mercado, que simplemente ya no existe hoy en día.

Cuando se trata del fenómeno de la tributación de la inversión saliente, se introduce el concepto de neutralidad en la exportación de capital (en adelante, NEC). De nuevo, un determinado país que trate de lograr objetivos de equidad y eficiencia económica, debería adoptar una estrategia de NEC. En términos tributarios, esto significa que el sistema tributario debería ser neutral, a la hora de gravar las rentas de capital generadas por sus residentes, independientemente del origen de dichas rentas (fuente interna o extranjera). Es decir, la NEC, implica la existencia de idéntica carga tributaria para todas las rentas de capital obtenidas por los residentes del país, lo que implica que al inversor residente le resulte indiferente dónde invertir su capital. Desde el punto de vista tributario, los residentes serán gravados sobre su renta mundial (renta interna + renta extranjera). La existencia de cualquier tipo de ventaja fiscal, sobre alguno de los tipos de renta anteriores, implica un alejamiento del objetivo de eficiencia económica. Si, por ejemplo, un determinado país establece una preferencia por las rentas de fuente extranjera, eximiéndolas de gravamen, estará incitando a sus residentes a invertir fuera del país, lo cual supone un perjuicio a los demás inversores residentes, que disponen de un capital menos móvil, por lo cual, estos últimos se verán perjudicados por la falta de equidad del sistema tributario interno.

Desde un punto de vista estrictamente económico, la NEC implica que la normativa tributaria interna de un país no influye sobre la localización de la inversión, en cuyo caso, el inversor residente optará por aquella inversión que le proporciona un mayor rendimiento y, de esta forma, se estará asegurando la mayor eficiencia en la asignación de los recursos. Por tanto, bajo la hipótesis “*ceteris paribus*”, la NEC permite que el capital sea asignado de una forma más eficiente a escala global, proporcionando a los inversores unos rendimientos antes de impuestos más altos sobre sus inversiones.

Como antes se indicó, los gobiernos intentan gravar la renta que los inversores residentes derivan de sus inversiones en el extranjero. Un inversor racional que intenta maximizar el rendimiento de sus inversiones, intentará minimizar el coste fiscal de las mismas. Por tanto, a la hora de invertir en el extranjero, podría intentar evitar el gravamen en su lugar de residencia, mediante el establecimiento de una entidad legal separada en un territorio de baja o nula tributación, trasladando y reteniendo las rentas procedentes de sus inversiones u operaciones internacionales en la entidad extranjera, pues, de otra forma, dichas rentas formarían parte de su renta mundial, por lo que quedarían sujetas a tributación en su país de residencia. El incentivo para que los inversores actúen de esta manera, se acentúa cuando el país de residencia del inversor impone altos tipos impositivos relativos.

La NEC se logra cuando el país de residencia grava a sus inversores sobre su renta mundial, mientras que el país de la fuente renuncia a su jurisdicción, respecto de las rentas vinculadas a su territorio. No obstante, es posible obtener un resultado similar bajo el sistema de imposición en la fuente, cuando el país de residencia concede un crédito fiscal por los impuestos del país de origen. La existencia de dicho crédito fiscal no sólo viene consagrada en todos los CDI, sino que también es garantizada unilateralmente por la mayoría de los países desarrollados. En este contexto, el objetivo de eficiencia de la NEC puede lograrse no sólo a través de un sistema de tributación basado en la residencia, sino también en base a un sistema mixto de tributación en la fuente con créditos de impuesto. Sólo cuando el tipo impositivo del país de la fuente supera al tipo del país de residencia o cuando existe algún tipo de limitación en la aplicación del crédito de impuesto, la NEC desaparece parcialmente.

Si esto es así, es posible suponer que el reparto de las potestades tributarias entre los distintos países no viene predeterminado fundamentalmente por el análisis de la NEC. Si bien, la NEC requiere de un sistema de tributación por la renta mundial en el país de residencia, resulta, hasta cierto punto, indiferente la existencia de imposición en la fuente, siempre y cuando exista un crédito fiscal disponible en el país de residencia.

Otra de las razones por las que la NEC no proporciona un anclaje seguro para la asignación internacional de impuestos hoy en día es el hecho de que la localización de la residencia puede dar lugar a múltiples manipulaciones. La NEC toma como dada la carga fiscal del país de la residencia y exige igualdad de trato para las inversiones salientes. De esta manera, se genera un incentivo para que el contribuyente pueda mudar su residencia al extranjero, a un país que combina un sistema de tributación por la renta mundial con menores tipos impositivos. En el caso de las sociedades, la NEC resulta difícil de aplicar, pues la sede social puede ser fácilmente trasladada. Una opción similar que influye en la carga fiscal es el establecimiento de filiales intermedias en jurisdicciones de bajo nivel de tributación, siempre que los beneficios retenidos en dichas filiales no sean inmediatamente repatriados y sujetos al gravamen de la sociedad matriz.

4.1.2. El Concepto de doble imposición: Introducción

Como hemos visto anteriormente, mientras que algunos países gravan a sus residentes sobre su renta mundial, otros sólo gravan la renta que surge en su Estado, aunque también existen otros Estados que utilizan una combinación de los dos sistemas anteriores. Como resultado de lo anterior, resulta bastante frecuente que aquellos contribuyentes que llevan a cabo operaciones internacionales sean gravados más de una vez, sobre la misma renta. Este fenómeno es conocido como doble imposición. La doble imposición puede tomar diferentes formas, pero independientemente de las mismas tiende a inhibir la actividad económica. En la introducción a su Modelo de Convenio, la OCDE avisa acerca de los efectos perniciosos que la doble imposición tiene sobre los movimientos de capital y otros factores en el desarrollo de las relaciones económicas entre los países (OCDE, 2010a). Para tratar de evitar este fenómeno, los gobiernos han introducido fórmulas en su normativa tributaria, con objeto de que la renta derivada por un contribuyente resulte gravada sólo una vez.

El concepto de doble imposición se divide, tradicionalmente, en dos partes: la doble imposición jurídica y la doble imposición económica. La primera consiste en la aplicación por dos o más jurisdicciones de dos impuestos comparables sobre el mismo contribuyente, en relación a una misma renta o capital. La segunda acepción, implica la aplicación por dos o más jurisdicciones de dos impuestos comparables sobre diferentes contribuyentes, en relación a una misma base imponible. En este apartado, nos vamos a referir, únicamente, a la doble imposición jurídica internacional.

4.1.3. Jurisdicciones de la fuente y la residencia

Cuando se trata de operaciones económicas internacionales, los gobiernos se interesan, tanto por las actividades que llevan a cabo en su país los residentes de otros países, como por las de sus residentes en países extranjeros. Estos dos aspectos de la tributación internacional modelan la normativa tributaria internacional de un país y dan lugar al establecimiento de dos tipos de sistemas, comúnmente conocidos como el sistema de tributación en la fuente y el sistema de tributación en la residencia.

En base al sistema de tributación en la fuente, un país grava a los contribuyentes no residentes sobre las rentas derivadas en ese país. La base económica de este sistema parte de la teoría del beneficio, a partir de la cual el país ejerce su derecho a gravar las rentas generadas dentro de su jurisdicción, ya que dicho país proporciona determinados bienes públicos que benefician al contribuyente no residente y facilitan el desarrollo de su actividad económica, generándole una renta. De esta forma, el producto del gravamen sobre esa renta constituye una contribución al coste de esos bienes públicos. Por tanto, las razones que apuntan a la teoría del beneficio, implican que el contribuyente no residente necesita tener algún tipo de presencia en el país, para que pueda obtener provecho de la existencia de los bienes públicos y de los servicios proporcionados por el gobierno. Esta misma lógica, en el ámbito de los CDI, requiere la existencia de un establecimiento permanente, a la hora de someter a gravamen las rentas obtenidas en ese país.

En el nivel de la fuente, se hace necesario entender que una empresa que opera en una determinada jurisdicción (territorio), utilizará suministros procedentes tanto de proveedores internos como externos y suministrará bienes o servicios a clientes dentro y fuera del territorio. Esta es una realidad económica que se suele producir en el ámbito de los marcos regionales (Ej. MERCOSUR, UE, etc.). La libre circulación del capital financiero apenas conoce de fronteras físicas. Las actividades de comercio electrónico desafían las leyes de la presencia física en un determinado territorio. Como ya se ha indicado antes, muchas veces las actividades de las empresas se extienden a través de las fronteras geográficas y políticas, por lo que cada vez resulta más difícil reconocer y valorar la contribución relativa de las diferentes unidades de la empresa (legales o de hecho) al resultado económico final de la misma. Esto tiene su reflejo en el continuo debate sobre la mayor o menor fiabilidad de los métodos utilizados para estimar los precios de transferencia. En este contexto, el concepto tradicional de “fuente” se ha vuelto cada vez menos significativo como punto de partida para la asignación tributaria internacional.

Por otra parte, la regla de la residencia lleva consigo la aplicación de un gravamen a los contribuyentes residentes que obtienen rentas, no sólo de fuente interna, sino también de fuente extranjera, es decir, el gravamen se aplica sobre la renta mundial del contribuyente residente. En este caso, también puede utilizarse la teoría del beneficio como justificación de la existencia de este gravamen, ya que, en este caso, además del vínculo relativo a la actividad del contribuyente, existe también un vínculo personal. En otras palabras, el contribuyente es gravado por su renta mundial, ya que dicho contribuyente se beneficia de los bienes y servicios proporcionados por el gobierno y este beneficio facilita la actividad económica del contribuyente, lo que le permite generar rentas tanto internas como de fuente extranjera. Es más, en este caso el contribuyente residente disfruta de un mayor nivel de servicios públicos, que en el caso anterior cuando se trataba de una contribuyente no residente.

Las dos reglas anteriores se aplican sin problemas en el caso de una única jurisdicción, es decir, cuando un contribuyente no realiza actividades económicas internacionales, en cuyo caso, dicho contribuyente sólo se encuentra sujeto a gravamen sobre sus rentas internas, en base a la regla de la residencia. Sin embargo, los problemas surgen, cuando tanto los contribuyentes residentes como no residentes, realizan operaciones que generan rentas transfronterizas, bien porque el país de residencia o el país de la fuente de la renta aplican una o ambas reglas de imposición en su normativa tributaria interna. En estos casos, el mismo contribuyente puede verse sometido a un doble gravamen sobre la misma renta. Esto es lo que se conoce como doble imposición jurídica y el problema que surge, es que el mismo hecho imponible está siendo gravado dos veces.

La introducción del Modelo de Convenio de la OCDE, establece que: “la doble imposición jurídica internacional puede definirse como resultado de la aplicación de impuestos similares, en dos (o más) Estados, a un mismo contribuyente, respecto de la misma materia imponible y por el mismo período de tiempo. Son tan conocidos los perjudiciales efectos de tal situación para el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios y los movimientos de capitales, tecnologías y personas, que apenas resulta necesario insistir en la importancia que tiene la eliminación del obstáculo que la doble imposición supone para la expansión de las relaciones económicas entre los distintos países.”

El fenómeno de la doble imposición jurídica surge a partir de la existencia de tres tipos de conflictos:

- Fuente - Fuente
- Residencia - Residencia.
- Fuente - Residencia

En el conflicto “Fuente–Fuente”, cada uno de los países, en base a su normativa interna, afirma ser la fuente de la renta del contribuyente. De esta forma, cada país sostiene su derecho a gravar la renta del contribuyente derivada en la fuente. En consecuencia, el contribuyente sufre un doble gravamen por la misma renta, pues ambos países afirman ser la fuente de la renta.

El segundo conflicto, “Residencia–Residencia”, se presenta cuando ambos países, en base a sus normativas internas, sostienen ser la residencia del contribuyente y, de nuevo, el contribuyente soporta una doble imposición por su renta mundial, como consecuencia de la regla de la residencia.

El tercer conflicto antes citado, el de la “Fuente–Residencia” es, sin duda, el más común. En este caso, uno de los países sostiene su derecho a gravar las rentas del contribuyente, en base a la regla de la residencia y el otro país, según la regla de la fuente.

4.1.4. Métodos para evitar la doble imposición jurídica

Resulta, por tanto, necesario disponer de algún mecanismo que elimine o, al menos, atenúe los efectos de la doble imposición jurídica, si se trata de facilitar el comercio transfronterizo, con objeto de llevar a cabo una asignación internacional óptima de los recursos.

Existen tres métodos, mediante los cuales un contribuyente puede obtener alivio de la doble imposición jurídica: el método de exención, el método el crédito fiscal y el método de deducción. En cualquier caso, el alivio se basa en una práctica internacional, mediante la cual el país de la fuente de la renta ejerce el derecho a gravar esa renta, y se espera, por tanto, que el país de residencia proporcione un alivio de la doble imposición. Los dos primeros métodos, antes citados, ofrecen al contribuyente una completa eliminación de la doble imposición jurídica, mientras que en el tercer método, la eliminación no es completa.

4.1.4.1. Método de exención

En base a este método, los residentes de un país son gravados solamente sobre las rentas de fuente interna. Este método de supresión de la doble imposición elimina completamente el conflicto “Fuente–Residencia”. El método de exención se presenta bajo dos formas: la denominada exención plena, en la que el país de residencia excluye las rentas de fuente extranjera en el cálculo de la base imponible de los residentes y la denominada exención con progresividad, en la que también se excluyen las rentas fuente extranjera de la base imponible del impuesto, pero se tienen en cuenta para calcular el tipo efectivo al que quedan sujetas las rentas de fuente interna. Evidentemente, la progresividad implica la existencia de tipos progresivos en el impuesto interno y, por ende, la exención con progresividad se limita a gravar las rentas internas con un tipo más alto.

4.1.4.2. Método del crédito fiscal extranjero o de imputación

En este caso, el país aplica el gravamen tanto a las rentas internas como a las de fuente extranjera, es decir, grava la renta mundial de los residentes. Con objeto de atenuar la doble imposición, el país de residencia permite deducir los impuestos pagados en el país de la fuente, mediante el denominado crédito de impuesto y, por tanto, se elimina completamente el conflicto “fuente-residencia”. Al igual que en el método de exención, existen también dos variantes: el denominado crédito íntegro, mediante el cual, los residentes pueden deducir la cuantía total de los impuestos pagados sobre las rentas de fuente extranjera obtenidas en el país de la fuente. La segunda opción, se corresponde con el crédito ordinario, mediante el cual, el país de residencia sólo permite acreditar los impuestos pagados en el país de la fuente, hasta el nivel de tributación de ese tipo de rentas en el país de residencia. En otras palabras, este sistema resuelve la doble tributación, sólo en el caso de que los tipos impositivos aplicados a las rentas en el país de la fuente sean como máximo iguales a los del país de residencia.

4.1.4.3. Métodos de deducción

En base a este método, el país grava las rentas de fuente extranjera (así como las rentas de fuente interna). En este caso, los residentes, a la hora de calcular su cuota tributaria, pueden deducir en su base imponible los impuestos pagados sobre la renta extranjera, previa inclusión de dicha renta en la base

imponible. Al contrario del método de exención y del método de crédito de impuestos (o de imputación), el método de deducción quiebra a la hora de eliminar la doble imposición y, por tanto, no sirve para eliminar completamente el conflicto “residencia-fuente”. En otras palabras, un contribuyente residente en un país que sólo permite aplicar el método de deducción, se verá obligado a soportar algún elemento de doble imposición sobre sus rentas de fuente extranjera. La amplitud de la carga depende de los tipos impositivos relativos de los países de fuente y residencia.

4.1.5. Los Convenios de Doble Imposición

En este apartado se introducen diversos conceptos y definiciones sobre CDI, en relación con la doctrina tradicional de los mismos. Posteriormente, se incluirán otro tipo de opiniones menos convencionales y más ajustadas a las necesidades de los países en desarrollo.

4.1.6. Introducción

La literatura convencional afirma que el papel principal de los CDI reside en tratar de atenuar o eliminar la doble imposición que, como ya se ha indicado, supone un impedimento para el comercio internacional y para los movimientos de capital y personas entre los países (OCDE). El segundo objetivo de los CDI es prevenir la evasión fiscal, que tiende a producir una reducción de las bases impositivas de los países cuando los contribuyentes llevan a cabo operaciones económicas internacionales.

4.1.7. Definición de los Convenios de Doble Imposición

Se trata de un acuerdo entre dos o más países destinado a evitar la doble imposición. Aunque existen varios tipos de Convenios, los más comunes son los Convenios para evitar la doble imposición de la renta y del capital (generalmente conocidos como CDI). Dichos Convenios, también están destinados a prevenir la evasión fiscal. Al tratar de evitar la doble imposición, los CDI también permiten establecer una distribución de las potestades tributarias entre las partes signatarias del CDI. Con el paso del tiempo, los CDI han desarrollado mecanismos destinados a prevenir la evasión fiscal en el contexto de las relaciones económicas internacionales. En definitiva, el objetivo de los CDI se resume en los siguientes puntos:

- Evitar la doble imposición y realizar una asignación del producto del impuesto, entre los socios signatarios del CDI.
- Prevenir la evasión fiscal sobre esas operaciones internacionales.

4.1.8. Prevención de la evasión fiscal

El Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE ha resumido los objetivos de los CDI, de la siguiente manera: El objeto principal de los CDI es promover, mediante la eliminación de la doble imposición internacional, el intercambio de bienes y servicios y el movimiento de capital y personas. También es objetivo de los convenios fiscales el prevenir la elusión y la evasión fiscal.

A partir de los anteriores objetivos enumerados arriba, se puede afirmar que, al intentar evitar la doble imposición (primer objetivo), los CDI proporcionan un beneficio a los contribuyentes, facilitándoles su operativa económica internacional, asignando las potestades tributarias entre los Estados y al intentar prevenir la evasión fiscal (segundo objetivo), las beneficiadas son las administraciones tributarias de los países signatarios del CDI. A modo de ejemplo, Holmes afirma que el Modelo de Convenio de la OCDE se dirige a este último objetivo a través de los siguientes tres artículos:

- Art. 9 - Empresas asociadas
- Art. 26 - Intercambio de información
- Art 27 - Asistencia en la recaudación de impuestos.

El Art. 9, trata de los ajustes a realizar en la base imponible entre los Estados signatarios del CDI, en el caso de disputas sobre precios de transferencia. El objetivo esencial de este artículo 9, es proteger los ingresos del país que resulta perjudicado, como resultado de las prácticas del contribuyente sobre precios de transferencia.

El Art. 26, dedicado al intercambio de información, trata de facilitar dicho intercambio entre las administraciones tributarias de los Estados contratantes, con objeto de asegurar que las potestades tributarias de ambos Estados resultan preservadas.

De forma similar, el Art. 27, trata de facilitar la recaudación de aquellos impuestos, a los que una de las partes contratantes tiene derecho, pero que sin la existencia de CDI sería incapaz de hacerlo por sí misma. El Art. 27, fue introducido en el Modelo de Convenio de la OCDE, en el año 2003 e idéntico artículo ha sido adoptado por el Modelo de las Naciones Unidas en el año 2011.

Más allá de los Modelos de Convenio, pero aún en la esfera de la fiscalidad, como más adelante se verá, los gobiernos signatarios de los Convenios tratan de facilitar la asistencia mutua en el intercambio de información o en la recaudación de impuestos.

4.1.9. Breve historia de los Convenios de Doble Imposición

Los inicios del siglo XX constituyen un período de rápido crecimiento industrial y de internacionalización del comercio. Después de la primera guerra mundial, los países comienzan a introducir en su normativa tributaria interna los impuestos sobre la renta, con objeto de financiar los gastos de la guerra. Esta situación llevó a la Liga de las Naciones Unidas a tratar de identificar la existencia de problemas relacionados con la doble imposición que se producía como consecuencia del progresivo flujo de capitales entre los diversos países. La Liga se mostró dispuesta a resolver el problema de la doble imposición, con el objetivo de estimular la recuperación económica de la posguerra. En ese momento, la Liga de Naciones comienza a trabajar en la resolución de dos problemas que, aunque tenían un carácter diferente, se encontraban íntimamente relacionados, la doble imposición y la elusión y la evasión fiscal.

A tal efecto, se creó un Grupo de Expertos,¹³⁸ dedicado a analizar esos problemas y a aportar soluciones, con objeto de facilitar el desarrollo del comercio internacional. Estos expertos llegaron a proponer diversos Modelos de Convenio Bilateral, en base a un Informe elaborado basados en un informe de los “cuatro hombres sabios”, procedentes de los Estados Unidos, el Reino Unido, Italia y Holanda. En este Informe se desecha la idea de elaborar un Convenio Multilateral, pues consideran que esta tarea habría resultado imposible, dada la diversidad de sistemas tributarios nacionales existentes. Con objeto de atenuar la elusión y la evasión fiscal, el Comité de Expertos Técnicos afirmaba que el logro de un consenso sobre una solución multilateral hubiera requerido de mucho tiempo, mientras que la solución bilateral proporcionaba una solución equivalente a estos problemas, en un marco temporal más limitado.

Aunque los problemas de evasión fiscal eran considerados un asunto distinto del de la doble imposición, se señaló que los países podrían ser más proclives a colaborar con sus contrapartes en la aplicación de normas tributarias para prevenir la elusión y la evasión fiscal, una vez que ambas partes hubieran resuelto sus problemas de doble imposición. De esta manera, los problemas de doble imposición y de elusión y evasión fiscal quedaron enlazados. Los expertos, no obstante, recomendaron la creación de una red de Acuerdos Bilaterales que, con el tiempo, podía servir de base a un Convenio Multilateral.

A comienzos del siglo XX, el número de países que disponían de CDI era aún muy limitado. En 1928, la Liga de Naciones publicó su primer Modelo de Convenio. Este Modelo de Convenio es el antecedente de todos los Modelos de Convenio de la OCDE y su estructura original aún sigue siendo utilizada en las redes actuales de CDI. Diversos expertos de Bélgica, Checoslovaquia, Francia, Gran Bretaña, Italia, Holanda, Suiza, Alemania, Polonia, Japón, Austria, Dinamarca, Estonia, Grecia, Hungría, el estado libre irlandés, Letonia, Noruega, Rumania, Sudáfrica, España, Suecia y la Unión Soviética habían participado previamente en las discusiones sobre el Modelo. Este Modelo se limitaba a identificar las fuentes de renta y a atribuir las potestades tributarias al país de la fuente o de residencia, para cada tipo de renta.

Se continuó trabajando en el Modelo y, en 1943, los representantes de los países desarrollados y en desarrollo en la Liga de las Naciones, acordaron el denominado Borrador de México. Conviene indicar aquí que los representantes de países como Argentina, Bolivia, Canadá, Chile, Colombia, Ecuador, México,

¹³⁸ Grupo formado por representantes de Bélgica, Checoslovaquia, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Italia y Suiza, al que se adhirieron otros miembros en 1925.

Perú, los Estados Unidos, Uruguay y Venezuela se encontraban presentes en esta Conferencia regional. Los países en desarrollo, dada su condición de importadores de capital, eran partidarios de atribuir un número amplio de potestades tributarias a los países de la fuente, con objeto de asegurar una mayor cuantía de ingresos tributarios a sus gobiernos.

En 1946, el borrador de México fue revisado y el Comité de Asuntos Fiscales de la Liga produjo el denominado Borrador de Londres, que atribuía más potestades tributarias a los países de residencia y limitaba las de los países de la fuente. De acuerdo con la doctrina, la razón fundamental era que el énfasis en la residencia representaba la alternativa más favorable para el país con la posición negociadora más fuerte. Desde entonces, el Modelo de Convenio de la OCDE tiene la misma estructura de los Modelos de la Liga y continúa limitando las potestades tributarias de los países de la fuente.

Posteriormente, las Naciones Unidas y la OCEE (reemplazada posteriormente por la OCDE), continuaron con los trabajos sobre CDI.

4.1.9.1. El Modelo de la OCDE

Como tendremos ocasión de ver a lo largo de este capítulo, la OCDE, como resultado de su largo trabajo en relación con los CDI, dispone de una amplia experiencia. Con anterioridad a la participación de la OCDE, las Naciones Unidas habían creado un Comité Fiscal en el año 1947, con la intención de continuar el trabajo de la Liga de Naciones, incluyendo el relacionado con el Modelo de Convenio. El objetivo principal de las Naciones Unidas era tratar de armonizar los intereses de los países desarrollados y de los países en desarrollo. Esta Organización, intentaba encontrar una base común entre el principio de residencia y el principio de la fuente, que nunca fue alcanzada por la Liga. El Comité no tuvo mucho éxito y fue disuelto en 1954 y la OCEE tomó su testigo, convirtiéndose, de esa manera, en el auténtico líder en materia de CDI.

En 1956, se crea el Comité Fiscal de la OCEE, especialmente dedicado a trabajar en los CDI. La OCEE, después de la transformación de sus siglas en la OCDE actual, fue asignada a esta tarea. La responsabilidad de la política fiscal fue tomada por el Comité Fiscal de la OCDE, con el mandato claro de facilitar la expansión de las redes de CDI entre los países miembros. En 1963, la OCDE publicó su primer borrador de Modelo de Convenio sobre la Renta y el Capital. Este Modelo fue el producto de cuatro borradores anteriores, el primero de ellos preparado en 1958. Resulta interesante citar, que el Modelo de la OCDE descansa en las elecciones hechas por la Liga de Naciones. El Modelo OCDE fue diseñado, básicamente, para tratar de solucionar los problemas de doble imposición de los países desarrollados, debido a la estructura similar de sus sistemas tributarios. En síntesis, este Modelo asegura que el país de la fuente reducirá el impuesto pagado sobre la renta generada localmente y que el país de residencia proporcionará un crédito de impuesto o una exención en la renta por la parte de los impuestos pagados al país de la fuente.

En 1971, el Comité Fiscal de la OCDE es reemplazado por el Comité de Asuntos Fiscales (CFA, en la terminología anglosajona) y le otorga la responsabilidad de investigar los métodos mediante los cuales la fiscalidad podría ser utilizada para promover una mejora en la asignación y utilización de los recursos económicos, tanto desde el punto de vista interno como internacional y de proponer los modelos de incrementar la efectividad de la fiscalidad como un instrumento político para alcanzar los objetivos del gobierno, excluyendo el análisis de los instrumentos sobre la utilización de la política fiscal para propósitos de gestión de la demanda.

Un grupo de expertos de la OCDE comenzó a trabajar en los problemas fiscales emergentes y en la aplicación apropiada de los CDI y, en 1977 se publicó el primer Modelo oficial de la OCDE. La estructura y los fundamentos del Modelo son idénticos a los del borrador del año 1963. En ese mismo año, se crea el Grupo de Trabajo nº 1 (WP1, en la terminología de la OCDE), formado por un grupo de países miembros de la OCDE, que actuaba como un foro de discusión sobre problemas relacionados con las negociaciones, aplicación e interpretación de los CDI, proponiendo modificaciones o recomendaciones para la mejora de dicho Modelo. Reconociendo que los problemas en relación con los CDI eran numerosos, particularmente como consecuencia del nacimiento de las nuevas tecnologías, en 1991 se creó un Grupo de Apoyo, dedicado específicamente a analizar nuevos problemas con objeto de que su consideración pudiera conducir a la modificación de los CDI.

En 1992, la OCDE decidió reformar el proceso de actualización del Modelo. Un Grupo de Expertos había estado trabajando de forma continua en la mejora del Modelo, asegurándose de que fueran tratados todos aquellos problemas de imposición internacional que iban surgiendo. La Organización reconoció la necesidad de actualizar el Modelo de una forma regular y optó hacer del mismo un Modelo dinámico. A partir de ese momento, el modelo OCDE es publicado, utilizando un formato de hojas intercambiables¹³⁹, con objeto de facilitar su actualización continua. Desde entonces, el Modelo ha sido revisado periódicamente, tratando de proporcionar una solución a los nuevos problemas. El Modelo OCDE contiene no sólo el Convenio en sí mismo, sino también los Comentarios sobre su aplicación e interpretación, así como las opiniones de determinados países sobre la aplicación o interpretación del mismo. Como algunos autores han indicado, puede decirse que el Modelo de Convenio de la OCDE constituye la infraestructura que sirve de sustento al sistema actual de CDI.

La OCDE no fue la única organización internacional encargada de desarrollar un Modelo de Convenio, aunque no se debe olvidar que esta organización ha dispuesto de abundantes recursos y tiempo, con el objetivo de hacer de su Modelo un referente en la materia. La reputación mundial de la OCDE en materia de CDI está asentada en la experiencia desarrollada a lo largo de los años y su contribución es, a menudo, requerida en relación con las cuestiones relativas a los CDI.

4.1.9.2. El Modelo de las Naciones Unidas

Las Naciones Unidas también han trabajado en esta materia y han desarrollado un Modelo destinado a servir de soporte a los países en desarrollo. A mediados del siglo XX, el Comité Fiscal de las Naciones Unidas estuvo trabajando sobre los CDI, pero la organización detuvo sus trabajos como consecuencia del surgimiento de problemas relacionados con la guerra fría, la división norte-sur, así como a la existencia de determinados problemas financieros en el ámbito de dicha Organización. En 1967, las Naciones Unidas vuelve a abordar los temas de la doble imposición. El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas constituyó un Grupo de Expertos en materia de CDI, formado por representantes de los países desarrollados y en desarrollo, con el objetivo de analizar estos problemas. Este Grupo “ad hoc”, fundamentó sus análisis y discusiones sobre el modelo de la OCDE, tratando de introducir modificaciones al anterior Modelo más favorables a los intereses de los países en desarrollo.

En 1979, después de 12 años de trabajo, la ONU publica su Modelo de Convenio, con un idéntico formato al del Modelo de la OCDE. La principal diferencia entre ambos Modelos radicaba en el acento dado a determinadas situaciones relacionadas con el sistema de imposición basada en la fuente. El Grupo de la ONU ha producido mucha información sobre esta materia de particular interés en los CDI suscritos entre los países desarrollados y en desarrollo (informes, líneas maestras, etc.), a lo largo del tiempo. El Grupo de Expertos de la ONU sobre Convenios llevó a cabo sus trabajos sobre una base de consenso, que no llevaba implícita la existencia de unanimidad sobre cada problema y esas disensiones fueron puestas a disposición del público. Algunos de los expertos de la ONU participaban de la opinión que los CDI nunca podrían resultar favorables para los países en desarrollo y que las medidas utilizadas para atenuar la doble imposición deberían ser reformadas. También resulta interesante indicar que no todos los países en desarrollo estaban implicados en el proceso y que tampoco la ONU llevó a cabo ningún tipo de impulso sistemático de su Modelo, pues se esperaba que fueran los representantes de los países en desarrollo los encargados de orientar sobre este Modelo.

El Comité que desarrolló el Modelo era un grupo “ad hoc”, que se reunía varias veces al año. La ONU desarrolló una opción que no estaba en contradicción con el modelo OCDE, de hecho, toda la literatura afirma que este Modelo está basado en el anterior. Además, cuando la OCDE lleva a cabo algún tipo de modificación en su Modelo, las Naciones Unidas procede a introducir el cambio correspondiente en el suyo, por lo cual, el Modelo de las Naciones Unidas, con el paso del tiempo, se ha ido acercando al modelo de la OCDE. Podría decirse que el modelo ONU no constituye un Modelo competidor sino una alternativa

139 La edición completa del Modelo del año 2010 reemplaza el formato de hojas intercambiables que ha sido desechado. No obstante, esta nueva versión mantiene las referencias a los volúmenes I y II de la edición en hojas intercambiables, bajo la forma de un único libro. La OCDE avisa que procederá a reeditar el libro, conforme vayan apareciendo nuevas actualizaciones. El Modelo de Convenio, de julio de 2010 también se encuentra disponible en formato electrónico y en una edición reducida.

ajustada al Modelo de la OCDE.

La literatura también sostiene que la ONU se ha visto impedida a ejercer un papel central en materia de CDI, dado que no ha sido capaz de establecer un secretariado permanente encargado de gestionar los asuntos relacionados con los CDI ya que dispone de pocos recursos. El Grupo de Expertos de la ONU está constituido por personas independientes de los diferentes países representados, mientras que en el caso del Comité de Asunto Fiscales, los delegados nacionales representan los intereses de sus países y quizás esa falta de cohesión puede haber sido la causa de la poca difusión de este Modelo de la ONU y de sus ideas.

4.1.10. Objeto y consecuencias de los convenios de doble imposición: Aspectos generales de los CDI

Con carácter general, los países suscriben CDI para atribuir potestades impositivas sobre las rentas generadas por los residentes de los países signatarios del CDI, con objeto de evitar que esas rentas sean gravadas dos veces.

Los países desarrollados, habitualmente, disponen de sistemas tributarios basados en el principio de la residencia, lo que implica que gravan a sus residentes sobre su renta mundial. Estos sistemas tributarios también suelen tener un componente basado en el principio de la fuente, que facilita la imposición de la renta generada dentro del país por los no residentes. Mediante la atribución prioritaria de potestades impositivas al país de la residencia, restringiendo o negando el ejercicio de dichas potestades al país de la fuente, se evita la doble imposición. Cuando se atribuye algún tipo de potestad de gravamen al país de la fuente, el país de residencia debe eximir dicha renta de gravamen, proporcionando un crédito por los impuestos pagados en el país de la fuente con objeto de atenuar la doble imposición. Los CDI proporcionan un compromiso entre los países para asegurar la aplicación de algún tipo de tratamiento que prevenga la aparición de la doble imposición. Además, los CDI también distribuyen las potestades impositivas entre ambos socios de convenio.

Generalmente, los CDI basados en el Modelo OCDE, tienden a limitar las potestades impositivas del país de la fuente. Los ingresos tributarios perdidos por el país de la fuente son compensados por los impuestos recaudados sobre sus residentes sobre las rentas generadas de fuente extranjera. Cuando existe simetría entre los flujos de capital, entre los países signatarios de un CDI, la atribución de potestades impositivas resulta ajustada, puesto que la pérdida en ingresos tributarios se equilibra por el gravamen de las rentas de fuente extranjera obtenida por los residentes.

Los sistemas tributarios de las economías en desarrollo han aplicado diferentes sistemas en el tiempo: algunos han estado asentados en base a un sistema de fuente o territorial, en vez de en una base de residencia, dado que sólo un número muy limitado de sus residentes derivaban rentas en otros países. Este tipo de sistema está basado en el gravamen de todas las rentas generadas en el interior del país, independientemente de la residencia del sujeto pasivo. El número de Estados que utilizan en la actualidad el sistema de imposición territorial ha ido disminuyendo en los últimos años, ya que los países han reconocido que la no aplicación de ningún tipo de gravamen a sus residentes por las rentas de fuente extranjera plantea problemas de equidad en sus sistemas tributarios e incita a sus residentes a invertir fuera. La existencia de dicho incentivo resulta contradictoria con el interés nacional de un Estado que precisa del capital extranjero para incrementar la inversión interna. No obstante, aunque sólo un pequeño porcentaje de los contribuyentes derive algún tipo de renta de fuente extranjera, el sistema de tributación en la residencia adquiere una importancia práctica para ese país.

Además, cuando el flujo de capitales entre los dos países es asimétrico y el capital que fluye a las economías en desarrollo es mucho mayor que el capital con origen en los mismos, atribuir prioridades de imposición al país de residencia reduce los ingresos tributarios de las economías en desarrollo. Muchas de las anteriores economías han procedido a modificar sus sistemas impositivos en las últimas décadas. No obstante, incluso para aquellas economías que se han adherido al sistema de la residencia, las asimetrías de los flujos de capital entre ambos tipos de economías, al restringir las potestades tributarias de los países de la fuente, en favor de la residencia, es considerada por algunos como una de las causas principales de la falta de interés de las economías en desarrollo para entrar en Convenios (Surrey, 1965).

De forma general, las negociaciones sobre CDI son llevadas a cabo por los funcionarios de las administraciones tributarias de los países y posteriormente ratificados por el Gobierno o el Parlamento. Estos acuerdos tratan con aspectos técnicos y complejos de la imposición internacional y los encargados de las negociaciones deben disponer de una amplia experiencia en la materia, así como de las particularidades de los sistemas impositivos nacionales. Una vez firmados, los CDI tienen prioridad sobre la legislación fiscal nacional y no pueden ser, por tanto, modificados de forma unilateral.

4.1.11. Efectividad de los CDI a la hora de alcanzar sus objetivos y alternativas

La eliminación de la doble imposición es, sin duda, el objetivo más señalado por la literatura en relación con los CDI pero, como ya se ha indicado, la facilitación del comercio internacional y la prevención de la evasión fiscal son aspectos importantes de los mismos. Cuando se evalúan los objetivos y las consecuencias de los CDI, es necesario considerar estos diferentes objetivos. La OCDE en 1963, propuso un Modelo de Convenio Bilateral, denominado como “Borrador del Modelo de Convenio sobre Doble Imposición sobre la Renta y el Capital” y la referencia a la eliminación de la doble imposición permaneció en el título del Modelo de Convenio hasta 1992, en la que la OCDE decidió extraerla, “en reconocimiento del ámbito más amplio del modelo de convenio de la OCDE”.

De acuerdo con Easson (2000), los CDI generalmente sirven a tres objetivos: atribución de la potestades tributarias, facilitación del comercio internacional y prevenir la elusión y la evasión fiscal. Dagan (2000), va un poco más allá al sostener que el objetivo de los CDI es transferir ingresos fiscales desde los países más pobres a los más ricos, puesto que las restricciones sobre la imposición en la fuente resultan menos favorables para los países importadores de capital.

4.1.11.1. Prevención de la doble imposición y atribución de potestades tributarias

La aparición de la doble imposición se produce para algunos de los tipos de rentas incluidos en el CDI. Por tanto, los países utilizan los CDI para solucionar o prevenir la aparición de la doble imposición. Asimismo, los CDI atribuyen las potestades tributarias entre los socios del CDI. No obstante, un país dispone de otro tipo de soluciones, distintas de los CDI, para evitar la doble imposición, mediante medidas de tipo unilateral o adoptando un enfoque multilateral.

Los países, de forma unilateral, pueden llevar a cabo modificaciones en su normativa tributaria interna, adoptando los mecanismos de exención o de imputación, aplicables a las rentas de fuente extranjera. Alguna parte de la literatura considera este enfoque como más efectivo para las economías en desarrollo (Dagan¹⁴⁰ 2000). Las medidas unilaterales pueden no siempre prevenir la doble imposición, puesto que los otros países pueden optar por no hacer nada. Ya se ha indicado que el problema de la doble imposición es frecuente, puesto que los países desarrollados tienden a gravar a sus residentes por su renta mundial. Si se adoptase el sistema de tributación en la fuente a escala mundial, la importancia de la doble imposición sería menor, ya que cada Estado quedaría capacitado para gravar las rentas derivadas dentro de su territorio y, en consecuencia, dichas rentas serían gravadas sólo una vez (Figueroa¹⁴¹ 2005). Evidentemente, esta alternativa sólo podría ser viable, si pudiera alcanzarse algún tipo de colaboración internacional entre los Estados.

En el ámbito de la región de América Latina y Caribe, esta situación se ha dado de facto. Determinados países de la región, con sistemas tributarios similares, crearon un Modelo de Convenio Multilateral para prevenir la doble imposición. En 1971, países como Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, acordaron de forma multilateral, un Modelo de Convenio para ser aplicado a la hora de firmar CDI con otros países. Algunos otros países (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) llegaron a convertirse en Estados miembros asociados al Convenio, lo que implicaba que el Convenio era sólo de aplicación entre los Estados miembros asociados y los Estados miembros reales, pero no entre los Estados miembros asociados. Este Modelo reconocía potestades exclusivas de gravamen a los países de la fuente, aunque nunca fue utilizado en los CDI firmados con los países desarrollados y, de hecho, fue casi totalmente

140 Dagan, Tsilly, 2000. *The Tax Treaties Myth. International Law and Politics* 32.

141 Figueroa, Antonio Hugo. 2005. *International Double Taxation: General reflections on Jurisdictional Principles, Model Tax Conventions and Argentina's Experience. Bulletin – IBFD* 59 (Agosto-Septiembre 2005).

ignorado en los CDI firmados con los países en desarrollo (Baistrocchi¹⁴² 2008). Vann¹⁴³ (1991b) indica que “la predilección del Pacto Andino por una asignación exclusiva de potestades tributarias representa algún tipo de partida de las normas actuales, pero esta idea simplemente no ha tomado cuerpo fuera de la región y, en sentido práctico, puede ser considerada como una idea que nació muerta”.

4.1.11.2. Facilitación del comercio internacional

La existencia de cualquier tipo de incertidumbre normalmente constituye un obstáculo para la IED¹⁴⁴. Los CDI podrían ser considerados como mecanismos que proporcionan certidumbre a los inversores extranjeros, facilitando el comercio internacional. Easson¹⁴⁵ (2000), ha indicado que los CDI son “a menudo vistos como una señal, mediante la cual un país da la bienvenida a la inversión extranjera”. Este mismo autor, también afirma que esta señal sólo sirve a los inversores de aquellos países con los cuales se firma un CDI. Podría añadirse, que se trata de una señal de carácter parcial, puesto que si algunos otros determinantes normativos de la IED no están de acuerdo con la señal esperada, la IED puede que no tenga lugar. Una señal general podría ser más útil a la hora de atraer inversores de otro país. Como expresa el mismo autor anterior, determinadas características del sistema y de la administración tributaria de la economía receptora de la IED pueden ser mucho más efectivas que el disponer de una red de CDI.

Dado que el Modelo de la OCDE es un estándar conocido por las ETN de los países desarrollados, la utilización de este Modelo asegura a los inversores potenciales que las reglas de imposición internacional son similares a las que están acostumbrados a utilizar. Sin embargo, puesto que los CDI, a menudo, contienen algún tipo de particularidades, un potencial inversor extranjero necesitará analizar cuidadosamente el CDI para comprender completamente los detalles de su aplicación en una situación específica y, por esa razón, la incertidumbre permanece. Además facilitar el comercio internacional no necesariamente significa más inversión en los países con redes de CDI. Como más tarde se verá, la evidencia empírica sobre el posible impacto de los CDI sobre la IED es variada.

4.1.11.3. La prevención de la elusión y la evasión fiscal

Aunque la prevención de la elusión y la evasión fiscal fue ya uno de los objetivos de la Liga de las Naciones, este asunto ha reaparecido en los años 70 del pasado siglo como uno de los aspectos más importantes de la fiscalidad internacional. El Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE ha llevado a cabo un trabajo intenso desde el año 1977, esgrimiendo el empleo de los CDI para prevenir la elusión y la evasión fiscal. Asimismo, El Modelo de la ONU también aporta soluciones al este tipo de problemas y establece recomendaciones sobre posibles cambios en las normativas internas de los países y sobre cómo deberían ser tratados estos asuntos en las negociaciones bilaterales. Surrey¹⁴⁶ (1978), indicaba que “los países interesados en prevenir la evasión fiscal están empezando utilizar estos CDI, como mecanismos para coordinar una respuesta internacional a este fenómeno”.

El incremento de la movilidad de los capitales, la existencia de diferencias entre las normativas fiscales de los países y las dificultades existentes para que los países logren compartir información tributaria sobre las operaciones económicas llevadas a cabo por sus residentes, constituye un reto que sustenta la evasión fiscal. Como se verá posteriormente, los CDI introducen determinadas cláusulas destinadas a facilitar el intercambio de información, aunque algunos autores (Rixen¹⁴⁷, 2008), no las consideran suficientes para detener el fenómeno de la elusión y evasión tributaria e incluso algunos otros (Vann¹⁴⁸, 1991a) van un poco más allá al indicar que los propios CDI, a veces, generan situaciones de doble no imposición.

142 Baistrocchi, Eduardo A. 2008. *The Use and Interpretation of Tax treaties in the Emerging World: Theory and Implications*. *British Tax Review* (4).

143 Vann, Richard. 1991b. *A Model tax Treaty for the Asian-Pacific Region? (Part II)*. *Bulletin – IBFD* 45.

144 Esto ha sido comentado a la hora de analizar los determinantes de la IED.

145 Easson, Alex J. 2000. *Do We Still Need Tax Treaties?* *Bulletin – IBFD (Tax Treaty Monitor)* Diciembre 2000

146 Surrey, Stanley. 1978. *United Nations Group of Experts and the Guidelines for Tax Treaties between Developed and Developing Countries*. *Harvard International Law Journal* 19(1).

147 Rixen, Thomas. 2008. *The Political Economy of International Tax Governance, Transformation of the State Series*. Palgrave McMillan.

148 Vann, Richard. 1991a. *A Model Tax Treaty for the Asian-Pacific Region? (Part I)*. *Bulletin – IBFD* 45.

En resumen, a lo largo de las últimas páginas se ha podido ver que los CDI no son los únicos instrumentos para alcanzar una solución a la doble imposición, la facilitación del comercio y la elusión y evasión fiscal, principales objetivos de los CDI. Además, como también se verá más adelante, la evidencia empírica de los efectos de los CDI sobre la IED no parece concluyente e incluso a veces muestra efectos negativos. En 1991, Vann observaba que “a pesar de los éxitos del Modelo de la OCDE de 1977, éste se está mostrando, de alguna manera, ineficiente e inflexible, aunque, por el momento no parece existir ningún otro esquema que reemplace al Modelo”.

La inexistencia de un Modelo alternativo al de la OCDE es una realidad, no obstante, existe un determinado sector de la literatura que aboga por efectuar determinadas modificaciones a algunos de los postulados de este Modelo, esencialmente a los aspectos relacionados con la actual asignación de potestades impositivas que, como hemos visto suponen un grave hándicap para aquellas economías en desarrollo que desean formar parte de un CDI, en base a los principios subyacentes al Modelo de la OCDE. En el apartado siguiente, se analizan una serie de propuestas contemporáneas que abogan por el establecimiento de un nuevo marco de relaciones tributarias entre los países, más concretamente, entre países con desiguales niveles de desarrollo. Estas propuestas están desarrolladas por Pistone¹⁴⁹ (2010) y dado su interés y vinculación con la región de América Latina, se procede a su referencia en el apartado siguiente

4.1.11.4. Otras opiniones sobre los CDI

Como ya se ha indicado anteriormente, el fenómeno de la globalización ha afectado no sólo a las fronteras geográficas de la soberanía fiscal de los Estados, sino también a las normas que regulan dicha soberanía, en el ámbito de las operaciones económicas internacionales. En el ámbito fiscal, casi todo el mundo está de acuerdo en otorgar un papel preponderante en el diseño y en la aplicación de dichas normas a la OCDE.

Ya ha quedado claro que, de una forma efectiva, el Modelo de Convenio de la OCDE constituye un cuerpo de doctrina, perfectamente establecido (“soft-law”), pero a la vez dinámico que va evolucionando, quizás más a través de los frecuentes cambios de sus Comentarios, que a través del propio Modelo y nadie puede negar, hoy en día, que el Modelo de Convenio OCDE constituye la expresión de una serie de principios, generalmente aceptados, en el ámbito de práctica de los CDI, además de ser la fuente principal de las normas en la materia, normas éstas que exceden las fronteras de su propio mandato. Su influencia es mucho más fuerte, “en el ámbito de la redacción normativa, que en la propia fijación de los tipos impositivos”.

No conviene olvidar los orígenes de este Modelo (ver arriba), ni los intereses a los que sirve, fundamentalmente, a los intereses de los países desarrollados, es decir, de aquellas economías, donde existe una cierta simetría en el flujo de rentas transfronterizas. Por el contrario el Modelo de Convenio de las Naciones Unidas (en adelante, Modelo ONU), concebido principalmente, para reflejar las necesidades de los países en desarrollo, no parece haber seguido la misma senda, pues, pese a los diversos intentos por afianzarlo, parece haber ido perdiendo importancia e influencia a la hora su utilización en la firma de CDI en los últimos años. Son múltiples las causas de esta pérdida de influencia del Modelo ONU, que son señaladas en la literatura.

El resultado final, sin duda, parece haber “generado un patrón muy desigual en las relaciones entre los países de la OCDE y las economías en desarrollo”, en materia de CDI. Este hecho no sólo debería ser medido en términos del mayor poder económico o negociador de los países desarrollados que, sin duda, tiene su importancia, sino en la posibilidad que asiste a estos últimos, por ser miembros de la OCDE y poder asistir a las reuniones de los diferentes Grupos de Trabajo, a la hora de manifestar sus opiniones y poder influir en las modificaciones de eso que, anteriormente, hemos denominado como “soft-law” tributario, que son los diversos Comentarios al Modelo OCDE.

Por el contrario, las economías en desarrollo, generalmente no miembros de la OCDE, que tratan de ser consistentes con sus objetivos nacionales de política fiscal (internacional), tienen que hacer frente, la mayoría de las veces a determinadas soluciones sobre Convenios, internacionalmente aceptadas, que, de

149 Pistone, Pasquale (2010). Tax Treaties with Developing Countries: A Plea for New Allocation Rules and a Combined Legal and Economic Approach, incluidas en Tax Treaties: Building Bridges between Law and Economics. IBFD

forma general, no tienen en cuenta los anteriores objetivos de las mismas. Es decir, estas economías son libres de incluir en sus CDI cláusulas consistentes con sus intereses pero, en la práctica, esto sólo ocurre cuando disponen de suficientes poderes negociadores, lo cual, la mayor parte de las veces no resulta frecuente. Pero, lo más importante, es que las economías en desarrollo (aunque no todas), no pueden llegar a sentarse a la mesa donde se analizan las propuestas y se decide sobre las modificaciones en la normativa (los Comentarios). No obstante, las economías en desarrollo siguen firmando CDI en base a dicho Modelo, lo que parece llevar implícito la anuencia con los principios del mismo, pese a que ello pueda suponerles determinadas pérdidas en términos de recaudación impositiva.

El ámbito geográfico de este estudio abarca la zona de América Latina y Caribe y contiene tanto economías en desarrollo, como emergentes, algunas de las cuales son, incluso, ya miembros de la OCDE¹⁵⁰. Asimismo, los niveles de desarrollo y el diferente tamaño de las economías que forman parte del área, implica que no resulta posible hablar de un grupo compacto con las mismas posibilidades, desde la perspectiva de sus poderes en materia de negociación, interpretación y aplicación, en materia de CDI.

Además, la tradicional división entre países desarrollados (exportadores netos de capital) y los países en desarrollo (importadores netos), tampoco se ajusta del todo a las economías de la zona, pese al menor nivel de desarrollo económico relativo observable en las mismas, también es posible observar cómo, en algunos casos, la dinámica observada sobre la IED parece estar indicando un cierto cambio, en relación a la asimetría, históricamente observada, sobre flujos de capital, por lo cual, en algún momento, convendría establecer algún tipo de división entre estos países, con objeto de analizar más profundamente sus posibilidades, en materia de CDI.

En general, se parte del supuesto de que los países importadores de capital son, generalmente, más pobres que sus socios de CDI (desarrollados) y, por tanto, tienden a ser más proclives a proporcionar determinadas concesiones fiscales a los otros Estados contratantes, con objeto de obtener determinadas ventajas en otro tipo de aspectos no directamente fiscales, posiblemente una mayor IED. También se ha comentado que la creación de una red de CDI, por parte de los países importadores de capital, puede permitir a estos aparecer ante sus potenciales socios de CDI, como unas economías que están tratando de establecer los cimientos de una política tributaria sólida, con objeto de poder atraer unos mayores flujos de capital inversor a sus economías. En el otro lado de espectro, los países exportadores de capital, también introducen distinciones en sus políticas de CDI, en función de que traten con países desarrollados o países en desarrollo. Se trata, por tanto, de un juego de suma no igual a cero, pues son muchas las variables a tener en cuenta, en relación con los comportamientos negociadores de unos y otros, como podrá verse en el apartado dedicado a analizar las relaciones empíricas entre los CDI y la dinámica de la IED.

En definitiva, las anteriores diferencias entre países, parecen indicar que podrían existir múltiples combinaciones en el diseño de las políticas sobre CDI por parte de las economías en desarrollo.

En anteriores capítulos, se ha señalado la importancia de la IED como motor del crecimiento y desarrollo económico de los países, pese a la existencia de algunos problemas. También se pudo ver, que el aporte de recursos financieros, procedentes de esa IED, podía permitir a los países receptores mejorar su infraestructura y poder financiar determinadas necesidades públicas, a través del gasto público. Además, se ha indicado que los CDI, generalmente, llevan a cabo una asignación de las potestades impositivas entre los socios de un CDI, dotando de una serie de potestades tributarias, muchas veces exclusivas, a los países de residencia del inversor, especialmente, en aquellos países que utilizan el método de imputación (crédito de impuesto), con objeto de intentar evitar la doble imposición internacional, lo que, sin duda, interfiere en las decisiones de política fiscal del país de la fuente, “transformando los menores impuestos aplicados por el país de la fuente, en menores cuantías de impuestos acreditables en el país de residencia”.

El pensamiento económico convencional afirma que tal asignación de potestades tributarias, protege la capacidad fiscal de los países en desarrollo, en base al aserto, también convencional, de que la NEC perseguida por el estado de la residencia, impide a los inversores de este último Estado la posibilidad de negociar moratorias fiscales en el país de la fuente. La pregunta que plantea el autor es si ¿estamos, pues, ante un sistema eficiente, que garantiza a cada parte contratante, una justa participación del producto de los impuestos?

150 *Es el caso de Méjico y Chile.*

Como antes se indicó, esta convención, hoy día, parece encontrarse lejos del mundo real. En principio, porque los grandes inversores (las ETN) no proceden exclusivamente de los países desarrollados y, además, existen determinados esquemas de planificación fiscal internacional (ver abajo), que permite a estos llevar a cabo sus operaciones internacionales a través de una cadena interminable de sociedades, que ejercen su actividad en países partidarios del sistema de exención de las rentas de fuente extranjera e, incluso, en los paraísos fiscales.

De cualquier forma, el autor apunta a la falta de entendimiento entre economistas y expertos legales, en materia de fiscalidad internacional. Mientras que los economistas consideran la interpretación y aplicación de sus teorías como un simple problema administrativo, de alguna manera ignorando las diferencias existentes entre los CDI a lo largo del mundo e ignorando las amplias oportunidades existentes para el arbitraje fiscal, los juristas se aferran a la interpretación y aplicación de las normas tributarias, dejando de lado las consideraciones de política fiscal que llevan implícitas los impuestos, es decir, la verdadera función de los impuestos. De acuerdo con esto, determinados resultados, teóricamente correctos desde un punto de vista económico, pueden resultar inaplicables y de difícil interpretación, sobre todo, si tenemos en cuenta que las actuales reglas de asignación de potestades y de aplicación de ventajas, tanto en las normativas internas, como en los CDI, tienden a reflejar los objetivos de las políticas económicas de los países desarrollados. Por tanto, el autor sugiere que los economistas y los juristas, deberían juntar sus fuerzas para analizar los problemas que surgen en la intersección de sus dominios científicos, es decir, la aplicación de las políticas económicas en un escenario internacional y su interacción a través de las normas legales.

También conviene indicar que la fiscalidad persigue otros fines, diferentes de los fiscales, como el fomento de la IED en determinadas áreas de un territorio/país y de determinadas actividades. Cada país tiene derecho, en el ejercicio de su soberanía, a establecer sus prioridades y buscar los medios para que sean alcanzadas. En el ámbito internacional, las reglas vigentes de asignación de potestades tributarias y de alivio de la doble imposición, contenidas en los CDI, puede llegar a impedir el ejercicio de esa soberanía sobre sus propias decisiones en materia de política fiscal, dejando que los objetivos de las políticas de la otra parte contratante, determinen si dicha políticas resultan aplicables. En definitiva, conviene preguntarse si las reglas vigentes de asignación de potestades tributarias, pueden permitir a un determinado país interferir en las decisiones de otro. Se trata de un dilema que afecta a los fundamentos de la NEC y a los efectos compensatorios perseguidos por la existencia de tipos impositivos bajos. En definitiva, los CDI actuales son instrumentos legales, a través de los cuales los países exportadores de capital desean preservar la mayor participación posible de sus potestades impositivas. Como se indicó en el capítulo 1, al analizar los efectos de la IED sobre el crecimiento económico, la IED no fluye hacia los países más pobres, como consecuencia de la existencia de ventajas de orden fiscal, pues estas ventajas fiscales son incapaces de compensar la existencia de otro tipo de desventajas (falta de infraestructura, mercados amplios, etc...), relativas a la IED en dichos países. El resultado final es que los países más pobres continúan disponiendo de una capacidad fiscal limitada, que les impide disponer de recursos tributarios suficientes con los que poder financiar sus políticas públicas y, por tanto, poder acceder a un nivel de desarrollo económico consistente con los objetivos de aquellas.

Por ello, el autor sostiene que el amplio desarrollo de la planificación fiscal internacional pone en solfa el mantenimiento actual de determinados supuestos clásicos de la teoría económica y que, de alguna forma, se haría necesario analizar si las reglas vigente de asignación de potestades tributarias y de alivio de la doble imposición incluidas en los CDI actuales, deberían ser reconsideradas, con objeto de que los países de la fuente sean los verdaderos actores de sus propias decisiones, sin que exista ningún tipo de interferencia externa. Se trata, por tanto, de un asunto de gran importancia para las economías en desarrollo, las cuales necesitan disponer de los recursos económicos que proporciona la recaudación tributaria procedente de los tributos aplicados sobre las rentas procedentes de la IED, sin que exista ningún tipo de interferencia, por parte de los países desarrollados, como las citadas anteriormente.

El tema de las fronteras de la soberanía fiscal resulta un tema crucial hoy en día. Ya se ha indicado que, por lo general, los países desarrollado han cerrado filas en torno al principio de la NEC (renta mundial), apoyándose en el Modelo de la OCDE, mientras que los países en desarrollo, siempre han tratado de defender su principio territorial a través del Modelo ONU. No obstante, esta confrontación parece haber decaído, desde hace algunos años, como consecuencia de la creación del Foro Global sobre Transparencia

de la OCDE (que será analizado más adelante) y, por tanto, determinados países que, en principio, eran remisos a firmar CDI, parecen haber claudicado en su intento, con objeto de evitar ser incluidos en las listas de países no cooperadores.

El autor afirma que este proceso, ha tenido lugar en dos fases. En primer lugar, los países desarrollados (normalmente miembros de la OCDE), han utilizado el Modelo OCDE, no sólo en sus CDI con otros países miembros de la OCDE, sino también en sus CDI con los países en desarrollo, con objeto de mejorar la consistencia con sus objetivos de política fiscal internacional e intentar reducir las posibilidades de arbitraje en sus redes de CDI. Conviene incidir aquí en el hecho de que más que hablar del nivel de desarrollo económico de los países, convendría hablar en términos de la posición neta inversora internacional del país, pues algunos países de la zona geográfica cubierta en nuestro estudio, podrían convertirse, en un futuro no lejano, en exportadores netos de capital y, por tanto, el Modelo OCDE, también podría convertirse en un punto de referencia para ellos, a la hora de firmar CDI. Estos hechos, aparte de otros comentados anteriormente han podido contribuir a la ampliación de la zona de influencia del Modelo OCDE que, en principio, parecía ir destinado a cubrir sólo a los países desarrollados.

Independientemente de lo anterior, el autor se cuestiona si resulta justo y legítimo que determinadas cláusulas de los CDI, conformadas por un limitado número de países que comparten niveles equivalentes de desarrollo económico y, que a su vez comparten similares objetivos en la política fiscal internacional, también intenten regular el ejercicio de soberanía fiscal de los países en desarrollo. Efectivamente, todos los países son libres a la hora de entrar en CDI, pero la existencia de un determinado consenso en las normas vigentes sobre Convenios no parecen transportables a otros escenarios geográficos y sugiere que determinadas interpretaciones y aplicaciones de esas normas deberían ser adaptadas, con objeto de ajustarse a las necesidades del contexto.

Los CDI, basados en el Modelo OCDE, incluyen una serie de cláusulas que se ajustan casi milimétricamente a los intereses y a las políticas de los países miembros de esta organización. Sin embargo, los CDI que siguen el Modelo OCDE y que son firmados con países no miembros de la OCDE, no deberían obligar al país signatario del Convenio a seguir los objetivos de la OCDE y los de sus países miembros. Además, los Comentarios del Modelo OCDE, como normas no vinculantes del derecho fiscal internacional, adquieren un valor diferente en los distintos países, incluso en el propio ámbito de los países de la OCDE, por lo que mucho más en el caso de los países no miembros. Por tanto, el autor apoya la idea de que la solución a los problemas de interpretación planteados por los CDI firmados con los países no miembros de la OCDE, no necesariamente deberían seguir la senda más lógica y correcta desde el punto de vista de la OCDE, incluso cuando nada impide hacerlo a un país no miembro de la OCDE hacerlo de forma voluntaria. El autor afirma que cuando una determinada definición incluida en el Modelo OCDE, es también utilizada en un CDI con un país no miembro, se debería contrastar si el rango de dicha definición es exhaustivo, ya que si la respuesta es negativa, el valor de dicha definición (Comentarios) debería restringirse en los CDI con los países no miembros.

Si nos situamos en la esfera de la asignación de los potestades tributarias en los CDI con los países en desarrollo, resulta bastante incongruente observar como los países desarrollados intentan capturar, a través de los CDI que firman con los países en desarrollo, el producto de determinados impuestos sobre las rentas generadas fuera de su territorio, mientras que, por otra parte, proporcionan ayuda financiera y subsidios, a través de la cooperación con los países anteriores, con objeto de facilitar su desarrollo económico. Esto resulta, sin duda, algo paradójico, que se observa en el mundo real. Este hecho, puede llevar a preguntarse si la asignación actual de potestades impositivas, en relación con los países en desarrollo, resulta consistente con las necesidades de las políticas tributarias internacionales de los anteriores y con los objetivos de mejorar su gobernanza, facilitando su desarrollo económico, objetivos estos que servían de paradigma para atraer mayores flujos de IED (ver cap. 1).

Este es uno de los objetivos planteadas por el ECOFIN de 14 de mayo de 2008, en el cual, la Comisión Europea (CE) incluía el compromiso de que los países se comprometieran con unos mayores niveles de gobernanza fiscal, como requisito para obtener ayudas adicionales, en el marco de su Política Exterior para la Cooperación al Desarrollo. Entre otras palabras, la CE pensaba que la mejora de la gobernanza implicaba la existencia de intercambios efectivos de información entre las autoridades tributarias, así como la aplicación de determinadas reglas (incluidas las denominadas Ayudas de Estado) que facilitarían la libre competencia, de acuerdo con las normas aplicables en el Mercado Interno de la Unión Europea (UE).

De forma paralela, este intento de mejora de la gobernanza fiscal mundial se ha ido extendiendo a través del Foro Global sobre Transparencia y del Modelo de Intercambio de Información, desarrollado por la OCDE, aprobado, por primera vez por los Ministros de Hacienda del G20 y, posteriormente por el Comité de Expertos de la ONU, en 2008 (este asunto se tratará más adelante).

Resulta, asimismo, importante resaltar que la necesidad de luchar contra la pobreza podría abordarse de una forma más efectiva, mediante la modernización de las administraciones tributarias de los países en desarrollo, haciéndolas más capaces para recaudar los impuestos. Todo este nuevo marco, vuelve a incluir medidas desde la perspectiva de los países desarrollados y aunque, sin duda, la mejora de la gobernanza tributaria es un notable deseo, ello podría ir acompañado de un nuevo enfoque de las relaciones fiscales internacionales entre los países desarrollados y los países en desarrollo, que podría consistir en hacer posible que estos últimos pudieran llevar a cabo sus políticas tributarias internacionales, sin sufrir interferencias de los países desarrollados, a partir de determinadas normas incluidas en los CDI. El autor sostiene que la combinación de ambos elementos permitiría mejorar las normas tributarias de los países en desarrollo, hacia las que son comunes en los países desarrollados, con objeto de aumentar los ingresos tributarios que legítimamente proceden de las inversiones reales realizadas en el territorio sujeto a su jurisdicción tributaria.

A continuación, el papel se centra en analizar si una asignación diferente de los potestades tributarias permitiría incrementar los ingresos tributarios potenciales de los países en desarrollo y mejorar los cambios que algunos de ellos han adoptado en el marco de la buena gobernanza internacional.

Como antes se indicó, el sistema de renta mundial y la personalización de los impuestos sobre la renta, generalmente aplicado por los países de alta tributación, genera el nacimiento de la doble imposición, que los países de residencia intentan evitar a través de los diversos mecanismos de atenuación de la misma, anteriormente citados y que, a menudo, interfieren con los objetivos de política económica de sus socios de CDI en desarrollo.

En la medida que las potestades impositivas se encuentran compartidas y el país de residencia atenúa la doble imposición a través del mecanismo del crédito de impuesto (imputación), está eliminando los potenciales efectos beneficiosos de la aplicación de menores tipos impositivos aplicados por el país de la fuente, con objeto de atraer la IED en su territorio. Lo anterior significa, que el sacrificio efectuado por el país en desarrollo, términos de renuncia de ingresos, se transforma en un regalo que no va a parar al destinatario previsto (el inversor directo), sino al Tesoro del país de residencia del potencial inversor, excepto en el caso de que el país de residencia del inversor intente atenuar la doble imposición a través de un crédito fiscal nocial (“tax sparing” y “matching credit”), o mediante el método de exención.

El autor no pretende discutir las ventajas e inconvenientes de los diversos métodos de atenuación de la doble imposición, sino que propone centrar el debate sobre si atenuar la doble imposición proporcionando una asignación exclusiva de potestades tributarias a aquel Estado con la conexión más cercana podría afectar positivamente la relación con los países en desarrollo.

El soporte de este argumento es que las economías en desarrollo no sólo se muestran débiles a la hora de negociar un CDI, sino también a la hora de garantizar algún tipo de tratamiento fiscal favorable al inversor directo extranjero. En la medida en que el Estado de residencia proporcione atenuación, a través de medidas compensatorias o aplique algún otro tipo de medidas equivalentes (CFC), ello podría, de alguna manera, prevenir o desanimar la presión ejercida por el inversor extranjero directo sobre el país en desarrollo, para que este reduzca los tipos efectivos.

Sin embargo, existen argumentos que pueden ser invocados para mostrar que ese punto de vista no es del todo adecuado para analizar el problema en cuestión. En términos generales, la debilidad en la negociación de un país en desarrollo, no debería ser una razón para que el socio desarrollado adopte contramedidas que interfieran con los objetivos de política del país en desarrollo y que indirectamente afectan una justa asignación de los potestades tributarias entre los dos países. En particular, los argumentos a favor de la NEC pueden ser cuestionados a la luz de la buena gobernanza fiscal internacional, teniendo en cuenta el objetivo de mantener la libre competencia en el mercado, mientras que los efectos compensatorios inherentes a la existencia del crédito de impuesto pueden hacerlos incompatibles con dicho objetivo.

El autor se pregunta si la idea de trasladar una cultura de buena gobernanza fiscal a los países en desarrollo, combinada con un traslado de las potestades impositivas hacia una asignación exclusiva (o cuando ello no resulta posible, eliminando los sistemas de imputación mediante otros métodos), podría constituir una mezcla justa para lograr mejores resultados, desde varias perspectivas. En concreto, los CDI deberían evitar la doble imposición, en lugar de intentar atenuarla y deberían abstenerse de interferir con las políticas fiscales nacionales de los Estados contratantes.

4.1.11.5. ¿Por qué firmar un CDI?

La primera respuesta a esta pregunta consiste en mantener el sistema de la renta mundial y crear excepciones “ad hoc” para aquellos países considerados en desarrollo, a efectos fiscales. Los CDI deberían establecer una limitación en el ejercicio de las potestades tributarias actualmente ejercidas por los países desarrollados. Los países desarrollados están fuertemente comprometidos en una campaña destinada a establecer una transparencia fiscal global que intenta combatir todo tipo de prácticas que puedan minar su soberanía fiscal en el ámbito internacional. Este no es un problema exclusivo que surge en situaciones que implican la división de potestades tributarias sobre las rentas de fuente extranjera, sino también en el caso de las rentas de fuente interna, cuando se trata de evitar los efectos de prácticas abusivas llevadas a cabo en el ámbito internacional. De esta manera, podría argumentarse que incluso en el caso (bastante improbable) de asignación exclusiva de potestades fiscales sobre todas las rentas al Estado de la fuente, el Estado de residencia, normalmente miembro de la OCDE, podría estar interesado en concluir un CDI, ya que este instrumento legal le permite obtener toda la información relevante necesaria para lograr una correcta aplicación de los impuestos.

Desde la perspectiva de un país no miembro de la OCDE (supuestamente una economía en desarrollo), el interés es mucho mayor, ya que el CDI representa un instrumento que podría asegurar una asignación exclusiva de potestades tributarias, en una amplia variedad de casos. Si todo esto se enmarca en un contexto de mejora de la gobernanza mundial, el autor sostiene que podría ser el momento adecuado para llevar a cabo un cambio conceptual importante hacia un sistema que modifica el equilibrio actual en favor de los países en desarrollo, un sistema que simplifica el ejercicio de las potestades tributarias y que podría lograr una protección efectiva de la participación en la recaudación tributaria a través de los CDI.

En cierto modo, llevar a cabo un cambio en la asignación de potestades en un sentido más equilibrado en base a la asignación exclusiva a una de las partes contratantes puede parecer más difícil de lo que se piensa. En principio la renuencia tácita de una determinada doctrina, que se ha desarrollado en torno al Modelo de Convenio de la OCDE, es un factor adicional importante que podría ser expresado de la siguiente manera: ¿por cuánto tiempo más resulta aceptable que los CDI asignen potestades fiscales en base a un Modelo desarrollado por una organización que sólo refleja los intereses de los países desarrollados?

El autor cree que no será por mucho tiempo y aboga por la creación de una de una nueva rama de doctrina sobre CDI, aplicable a las relaciones con las economías en desarrollo que, entre otras cosas, permita que la prevención de la doble imposición, mediante una asignación exclusiva de potestades tributarias, tienen prioridad sobre su atenuación parcial o total ex post, mediante la aplicación de métodos compensatorios. La aceptación de tales principios, por parte de las economías en desarrollo podría ser apoyada, como parte de un paquete que incluye mejoras sustanciales en la dirección de la buena gobernanza fiscal: mejora de los mecanismos de intercambio de información y un grado razonable de cumplimiento con las normas de protección de la libre competencia en los mercados.

El cambio hacia el vínculo exclusivo con única jurisdicción fiscal puede ser bastante difícil de lograr pero, en base a las razones anteriores, la conexión más cercana debería ser con la renta, dejando de lado el vínculo con la persona que la genera. Resulta primordial permitir a las economías en desarrollo que mantengan las potestades impositivas sobre sus rentas (rentas originadas dentro de sus jurisdicciones), pues ello les va a permitir alcanzar un determinado grado de suficiencia recaudatoria impositiva, destinado a cubrir sus necesidades presupuestarias, sin necesidad de que estas se vean obligadas a atraer capital (IED), de forma impropia, o de que establezcan gravámenes altos sobre otros factores de producción menos móviles (Ej. factor trabajo). La conexión más cercana de la renta a la jurisdicción no sólo debería ser analizada observando la fuente geográfica real de la renta, sino también teniendo en cuenta su origen y, en consecuencia, considerando qué elementos han resultado decisivos para derivar dicha renta.

Posteriormente, el autor proporciona una serie de sugerencias sobre las posibilidades de asignación exclusiva de potestades tributarias en los CDI, en función de las diferentes fuentes de renta. Estas sugerencias han sido implementadas en un Borrador de Convenio que el autor ha preparado para el Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario, en colaboración con otros expertos legales en la materia. Dichas sugerencias no son analizadas aquí, dado su carácter estrictamente legal que se sitúa fuera del ámbito de un Estudio exploratorio como este.

4.2. Potencial de los Convenios de Doble Imposición para atraer la IED

4.2.1. Introducción

Los CDI tienen, por lo general, dos objetivos: eliminar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal. En este apartado se analizan los efectos de los CDI sobre la IED.

En los capítulos anteriores se han comentado los potenciales efectos de la IED sobre el crecimiento económico de las economías en desarrollo y sobre los principales determinantes de la IED, haciendo hincapié en el ámbito de los países de América Latina y Caribe. A través de estos comentarios, se ha podido observar que la IED ha venido constituyendo un elemento clave de la globalización, lo que ha permitido generar una gran parte del crecimiento económico mundial en las últimas décadas. También ha sido posible observar como los gobiernos, conscientes de los beneficios derivados de la IED, han venido adoptando medidas de todo tipo, destinadas a atraer capital extranjero. Una gran parte de las medidas introducidas incluyen cambios unilaterales en la legislación y las políticas nacionales, así como la adopción de acuerdos bilaterales con aquellas jurisdicciones de origen de la IED. En el capítulo 2, se han analizado los efectos de los TBI y de los Acuerdo Comerciales y de Protección de Inversiones. En este apartado se analizan otro tipo de acuerdos que están relacionados con la fiscalidad.

Existe una opinión, que podríamos llamar ortodoxa, que mantiene que los CDI constituyen un mecanismo indispensable para aliviar o eliminar la doble imposición, que se produce como consecuencia de la existencia de operaciones económicas internacionales. Este tipo de opiniones sostienen que los CDI benefician a todas las partes, pues al aliviar la carga procedente de la doble imposición dichos CDI tienden a facilitar la libre circulación de capitales, bienes y servicios, contribuyendo al logro de la eficiencia en la asignación de los recursos.

La doble imposición, con carácter general, puede definirse como la aplicación de un gravamen sobre la misma renta a un mismo contribuyente, durante un mismo periodo por parte de dos jurisdicciones distintas. En la introducción de su Modelo de Convenio fiscal, la OCDE hace hincapié en los efectos nocivos que tiene la doble imposición sobre los movimientos de capitales y otros factores en el desarrollo de las relaciones entre económicas entre los países. Como más tarde se verá, como consecuencia de la existencia de estos efectos dañinos, la OCDE y otras organizaciones desarrollaron una serie de Modelos de Convenios bilaterales, que son utilizados en la negociación de los CDI entre los países, con el objetivo de eliminar el problema de la doble imposición. Estos Modelos de Convenio intentan cumplir con sus objetivos mediante la armonización de los conceptos tributarios, la definición de las bases imponibles y la asignación de potestades tributarias, con una indicación precisa de los mecanismos a utilizar para eliminar la doble imposición. Un segundo propósito de los CDI, como ya se ha indicado, es evitar la evasión fiscal. Por lo tanto, los Modelos de Convenio también incluyen cláusulas relativas a las operaciones transfronterizas llevadas a cabo entre empresas vinculadas y aspectos relativos al intercambio de información entre los Estados contratantes.

Mientras que los CDI suscritos entre los países desarrollados es de larga data, la mayor parte de estos comenzaron a negociarse en las últimas décadas, principalmente en lo que respecta a las economías en desarrollo y, de forma particular, en el ámbito de la región de América Latina y Caribe, como podrá verse en el Capítulo posterior. En este último periodo, también se ha observado un fuerte crecimiento de la IED, que ha afectado tanto las economías desarrolladas, como a las no desarrolladas.

Teniendo en cuenta que la fuente principal de los flujos de IED tiene como origen los países desarrollados y una cuantía importante de los mismos van destinados a las economías en desarrollo, la literatura ha considerado interesante analizar los posibles efectos de la existencia de CDI en el marco de las relaciones entre ambos tipos de economías.

La estructura vigente de los CDI tiende a establecer un sesgo importante en favor de la imposición basada en la residencia para muchos tipos de rentas. De esta manera, las economías en desarrollo interesadas en atraer capital (IED) hacia sus territorios, al suscribir un CDI, se ven obligadas a establecer determinados límites sobre los gravámenes aplicables a determinados tipos de rentas pasivas y a renunciar, en algunos casos, a la imposición sobre las rentas activas. Esto implica, la mayoría de las veces, un importante sacrificio en términos de ingresos públicos para estas economías. Por otro lado, si se considera que la firma de un CDI podría llevar consigo un incremento significativo de IED, podría resultar posible que los costes soportados a corto plazo, en términos de menores ingresos públicos pudieran verse compensados, a largo plazo, por mayores flujos de IED, aunque este es un asunto que está sujeto a discusión como más adelante se verá en el análisis de la literatura empírica.

Esta literatura ha tratado de estimar los efectos de los CDI obteniendo diversa conclusiones: positivas, negativa y sin efecto alguno. Mientras que los efectos positivos resultan consistentes con los objetivos de los CDI, también se observan opiniones que muestran como determinadas cláusulas de los CDI, relacionadas con la prevención de la evasión fiscal pueden llegar a producir efectos negativos sobre la IED (Egger¹⁵¹ y otros 2006), así como el caso de que cuando se observa un efecto positivo, dicho efecto se elimina como consecuencia del efecto negativo. (Coupé¹⁵² y otros, 2009).

Como antes se indicó, el objetivo principal de los CDI consiste en eliminar la doble imposición a través de los conceptos tributarios, la asignación de potestades tributarias entre los respectivos signatarios del CDI y la utilización de mecanismos destinados a aliviar la doble imposición.

4.2.2. Los CDI desde el punto de vista las economías receptoras

Inmediatamente, surge la pregunta sobre cuál es la causa que lleva a las economías receptoras de IED a concluir un CDI. Prácticamente toda la literatura considera que el primer objetivo del CDI, la eliminación de la doble imposición, constituye un evidencia menor que ha venido decreciendo en el tiempo, ya que, de forma unilateral estas economías también pueden hacer frente a este desafío a través de sus normas tributarias internas.

Neumayer¹⁵³ (2007), sostiene que un CDI elimina la incertidumbre del inversor extranjero sobre cuál será el gravamen de sus rentas de fuente extranjera en el momento de la repatriación. Christians¹⁵⁴ (2005), afirma que los CDI pueden actuar como una señal de compromiso con la existencia de un entorno favorable a la IED, por parte de la economía receptora. Baker¹⁵⁵ (2012), indica que, si todos los anteriores atributos, tomados de forma conjunta, producen un incremento de la IED, las economías en desarrollo pueden llegar a disfrutar de los beneficios de la misma (mayores conocimientos y derrames tecnológicos). Asimismo, las economías en desarrollo podrán disfrutar de un incremento de sus bases tributarias y, por consiguiente, de mayores ingresos impositivos, procedentes de los beneficios empresariales y de las retenciones impositivas.

Sin embargo, este mismo autor afirma que la negociación de un CDI tiene también sus costes (idénticos para ambas partes). La negociación de este tipo de CDI normalmente lleva años e incluso, a veces, dicha negociación es abandonada, antes de que el CDI sea firmado. Una vez firmado el CDI, necesita ser ratificado por ambas partes contratantes, antes de que sea efectivo, un proceso que puede demorarse dos o tres años más.

151 Egger, P., Larch, M., Pfaffermayr, M., Winner, H., (2006). "The Impact of Endogenous Tax Treaties on Foreign Tax Investment: Theory and Evidence". *The Canadian Journal of Economics*, 39(3): 901-931.

152 Coupé, T., Orlova, I., Skiba, A., (2009). In Sauvant and Sachs' (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: 171-224*. New York, NY: Oxford University Press.

153 Neumayer, E., (2007). "Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries?". *Journal of Development Studies*, 43(8): 1501-1519

154 Obra citada.

155 Baker, Paul L. *An Analysis of Double taxation treaties and their Effect on Foreign Direct Investment*. University of Cambridge. Draft Version: 23 may 2012.

La prevención de la evasión fiscal, a través de las cláusulas de intercambio de información, constituye un segundo objetivo de los CDI, aunque la realidad se encarga de mostrar que resulta posible concluir un acuerdo de intercambio de información, sin necesidad de concluir un CDI. Por tanto, la función principal asignada a los CDI consiste en la asignación de potestades tributarias entre los países firmantes. Esta asignación de potestades tributarias puede resultar de alguna manera equilibrada, en el caso de CDI firmados entre economías con idéntico nivel de desarrollo, cuando existe un determinado equilibrio de los flujos de IED entre ambos Estados, es decir, se produce una cierta simetría entre los costes y los beneficios, en términos de ingresos públicos, soportados por ambas economías.

Cuando se rompe este equilibrio de flujos de capitales entre los dos países, como es el caso de CDI firmados entre economías desarrolladas (normalmente exportadoras de capital) y economías en desarrollo (importadoras de capital), la firma de un CDI implica, para estas últimas, sacrificar una serie de derechos de imposición, que se trasladan hacia las primeras. En ausencia de CDI, la economía receptora de la IED podría gravar las rentas derivadas de la IED y el país de residencia de los inversores sólo podría optar a gravar determinadas rentas residuales y, en algunos casos ninguna. Cuando el país de residencia del inversor utiliza un sistema de exención para prevenir la doble imposición, dicho país no será capaz de obtener ningún tipo de ingreso sobre las rentas generadas en el país de la fuente. Si este mismo país utiliza un sistema de crédito de impuesto, sólo será capaz de obtener algún producto de los impuestos si el tipo impositivo aplicable a las rentas supera al tipo impositivo aplicado en el país de la fuente.

Al asignar potestades tributarias entre los Estados contratantes, los CDI tratan de restaurar las posibilidades de gravamen de la jurisdicción de residencia del inversor extranjero, bien mediante la limitación de las potestades tributarias del país de la fuente o mediante su eliminación, ya que los CDI establecen unos tipos impositivos máximos que el país de la fuente puede aplicar sobre las rentas pasivas (dividendos, intereses y regalías) y eliminan la posibilidad de gravar aquellas rentas empresariales derivadas por los no residentes, que no procedan de un establecimiento permanente en el país de la fuente. Adicionalmente, también se elimina la posibilidad de que el país de la fuente grave las ganancias de capital derivadas por un no residente sobre aquellas plusvalías obtenidas que no procedan de bienes inmuebles.

Sin duda, las restricciones anteriores parecen bastante severas, aunque muchas veces la existencia de unos determinados tipos de retención aplicables sobre las rentas puede llegar a generar una fuente de ingresos mayor y fácilmente obtenible que la realización de un complicado examen de las rentas pasivas. Asimismo, en algunos casos, puede resultar ilusorio que las administraciones tributarias de algunas economías en desarrollo puedan ser capaces de gravar las plusvalías generadas por determinados activos diferentes de la tierra o sobre activos empresariales, cuando la empresa extranjera no dispone de una presencia permanente en el país. Aunque, como algunos suponen, la pérdida recaudatoria del país de la fuente pueda ser no muy importante, lo cierto es que dicha pérdida existe. No obstante, los CDI otorgan a las jurisdicciones de la fuente potestades tributarias plenas para gravar las rentas procedentes de los establecimientos permanentes, las rentas salariales y las ganancias de capital procedentes de la venta de inmuebles.

Por tanto, en base a los argumentos anteriores, los verdaderos ganadores de este juego serían los países de residencia del CDI, que recobran potestades para gravar ahora determinadas rentas que antes no podían y, por tanto, estos últimos disponen de un incentivo, en principio importante, para tratar de suscribir CDI con las economías en desarrollo. De esta manera, una pregunta que queda en el aire podría ser la siguiente: ¿qué es lo que incita a las economías en desarrollo, que desean atraer IED, a suscribir CDI con las economías desarrolladas? (exportadoras de capital). La respuesta de la literatura tiene algo de “dejá vu”, como ha podido observarse en capítulos anteriores de este estudio. Las economías en desarrollo se mostraban favorables, aunque con ciertas restricciones surgidas en los últimos años, a suscribir TBI y otro tipo de acuerdos comerciales con sus contrapartes desarrolladas, con el ánimo de atraer IED a sus territorios, intentando convertirse en localizaciones atractivas para dicha IED, aunque algunos ejemplos de la literatura empírica parecen refutar esta hipótesis. En el caso de la firma de CDI, se vuelve a repetir esta historia, las economías en desarrollo intentan suscribir CDI para indicar a los potenciales inversores que estas economías importadoras de capital están tratando de mostrar su aceptación de las reglas de inversión internacional y que desean participar de los beneficios de la globalización. De hecho, al firmar un CDI, estas economías están, de alguna manera, asegurando a los potenciales inversores extranjeros que las reglas actuales de tributación en la fuente permanecerán invariables y, por tanto, no sujetas a posibles

cambios bruscos una vez que la IED se haya materializado. En definitiva, si los CDI resultan efectivos en este contexto, las potenciales pérdidas de ingresos tributarios consecuencia de la firma de múltiples y sucesivos CDI pueden ser más que compensadas por la mejor consideración de la economía en desarrollo como destino más atractivo para la IED, al conseguir mejorar su entorno, produciéndose una reducción paralela de su niveles de riesgo soberano.

4.2.3. Los CDI desde el punto de vista de las economías desarrolladas

Para estas últimas, los beneficios de los CDI son limitados, pues el objetivo de la prevención de la doble imposición parece encontrarse en retirada en los últimos tiempos. Ya se ha indicado que la doble imposición puede llegar a ser eliminada de manera unilateral (Dagan¹⁵⁶, 2000 y Christians¹⁵⁷, 2005). Incluso, como sostiene el primer autor anterior, podría decirse que la eliminación de la doble imposición resulta más fácil de forma unilateral, ya que no requiere la negociación de ningún tipo de acuerdo internacional previo.

Dado que esta doble imposición puede ser eliminada sin la existencia de un CDI, Baker (2012) sitúa dos escuelas de pensamiento que han surgido en la literatura para explicar por qué las economías desarrolladas entran en los CDI¹⁵⁸.

4.2.3.1. Prevenir la evasión fiscal

Resulta importante indicar que la firma de un CDI, al intentar prevenir las posibilidades de evasión fiscal por parte de las ETN, puede llegar a incitar a estas a no invertir en el país de la fuente, socio de convenio, lo que llevaría consigo un efecto negativo sobre la IED. Este argumento es mantenido (Egger y otros 2006), en relación al artículo 9, del Modelo de Convenio de la OCDE, sobre empresas asociadas, que hace referencia a la capacidad de un Estado contratante para ajustar los beneficios de una empresa que ha llevado a cabo transacciones con una empresa asociada en el otro Estado, por valores diferentes de las que se hubieran aplicado en el caso de empresas independientes.¹⁵⁹

Además la literatura también cita los mecanismos de intercambio de información contenidos en los CDI, como instrumentos de prevención de la evasión fiscal por parte de las ETN (Barthel¹⁶⁰ y otros, 2010). Aunque Baker cree que esto no es del todo exacto, ya que la IED está compuesta fundamentalmente de sucursales y filiales mayoritariamente participadas, que disponen de registros de información (contabilidad), que aseguran que toda la actividad queda registrada y, además, la normativa interna sobre precios de transferencia suele incluir todo tipo de requerimientos de información, lo que no implica que no pueda darse la evasión fiscal, pero existe poca diferencia entre la información disponible para la administración tributaria, tanto del país de la fuente como de la residencia, en el caso de empresas asociadas por una relación de IED.

Por último sitúa al “treaty shopping” como instrumento anti evasión utilizado por los CDI, que permite prevenir que una empresa no residente en ninguno de los Estados contratantes pueda acceder a los beneficios del CDI, aunque en realidad este mecanismo no implica que las empresas se vean o no atraídas por la existencia de un CDI, aunque en los casos de posible renegociación de un CDI existente, con objeto de fortalecer determinadas cláusulas “anti-treaty shopping” puedan cerrar algún tipo de acceso a la IED.

¹⁵⁶ Obra citada

¹⁵⁷ Christians, A., (2005). “Tax Treaties for Investment and Aid to Sub-Saharan Africa, A Case Study”. *Brooklyn Law Review*, 71(2): 639 – 700.

¹⁵⁸ Este autor afirma que la identificación de estos conceptos como pertenecientes a dos escuelas distintas no resulta enteramente correcta, pues la mayor parte de los autores participan de dichas ideas, aunque tiendan a poner el acento más obre un motivo que sobre el otro. Resulta interesante analizar el enfoque de Dagan (2000), basado en un enfoque de la teoría de juegos a la eliminación unilateral de la doble imposición, así como la discusión sobre los motivos alternativos de los CDI:

¹⁵⁹ Asunto de interés por la capacidad de las empresas asociadas para trasladar beneficios desde jurisdicciones de alta tributación a las de baja tributación, problema relativo a los precios de transferencia que, asimismo, los países incluyen en su normativa tributaria interna y que, normalmente, los CDI replican en sus articulados.

¹⁶⁰ Barthel, F., Busse, M., Neumayer E., (2010). “The Impact of Double Taxation Treaties on Foreign Direct Investment: Evidence from a Large Dyadic Panel Data”. *Contemporary Economics Policy*, 28(3): 366 – 377.

Lo que antes venía denominándose como un acuerdo para prevenir la doble imposición y prevenir la evasión fiscal, en la actualidad se ha transformado en un simple convenio entre dos estados, en materia de impuestos sobre la renta y el capital y, con algunas excepciones, los CDI se limitan a reafirmar la operativa de los sistemas de exención y de crédito de impuesto, que la mayor parte de los países han adoptado, de forma unilateral, en sus normativas tributarias internas, para prevenir el fenómeno de la doble imposición.

Como ya ha sido indicado antes, la mayor parte de las cláusulas de los CDI están dedicadas a la asignación de potestades tributarias y no a la prevención de la doble imposición. Por tanto, no se estima que dicha asignación pueda tener un impacto importante en la carga fiscal soportada por los inversores extranjeros directos, inversores que tratan de mantener una presencia continuada en el país de la fuente, distinta de otro tipo de inversores más interesados en participar en los juegos de la doble no imposición y que quizás este tipo de inversiones no sean de interés para las economías receptoras.

En cualquier caso, los CDI incluyen un procedimiento amistoso que puede ser utilizado por los inversores directos interesados por localizar filiales o sucursales donde llevar a cabo operaciones. Mediante este tipo de procedimiento incluido en los CDI, dichos inversores pueden llegar a alcanzar acuerdos previos sobre precios de transferencia (APA), mediante los cuales las administraciones tributarias del país de la fuente y de la residencia acuerdan un precio común de transferencia entre las diversas partes de la empresa. La inexistencia de CDI podría dar lugar a la aparición de doble imposición, aunque también se indica que sólo una pequeña parte de los flujos de IED entre empresas asociadas podría encontrarse sujeta a este tipo de APA. De nuevo, para los inversores extranjeros, el efecto principal de los CDI es el efecto indicativo que dichos acuerdos producen en materia de reconocimiento internacional de los países que intentan suscribir CDI, reconocimiento y efectos que podrían incidir en una mayor afluencia de IED, como algunos análisis empíricos manifiestan.

4.2.3.2. Traslado de ingresos fiscales desde las economías en desarrollo a las desarrolladas

Durante la negociación de los CDI, los países de residencia tratan de reducir los tipos de retención aplicable por los países de la fuente, lo que genera menores créditos fiscales aplicables en el país de residencia, incrementando la recaudación tributaria de estos últimos. Incluso cuando el país de residencia aplica el sistema de exención sobre las rentas de fuente extranjera, la existencia de menores retenciones implica una mayor cuantía de beneficios repatriados, que alimenta la recaudación del país de la residencia, al aplicar éste un gravamen sobre una base imponible más alta, aunque como avisan varios autores (Blonigen y Davies¹⁶¹ 2004), las actividades de las ETN en el ámbito de la IED tienen un carácter horizontal (se replican las plantas de producción en los países de la fuente) y la mayor parte de los flujos de IED hacia las economías en desarrollo tienden a dirigirse hacia establecimientos permanentes, cuyos beneficios son siempre gravados en el país de la fuente.

4.2.4. Efectos de los CDI sobre la IED: Análisis empíricos

En este apartado se analizan una serie de evidencias (o la falta de las mismas) sobre los efectos de los CDI sobre la IED. Como en los casos anteriores, estas evidencias son de tipo variado.

Barthel y otros (2010) establecen una división en dos tipos de estudios: los denominados diádicos¹⁶², que realizan un seguimiento de la evolución del estatus de los CDI y de los cambios en la IED, sobre una base país por país. El segundo grupo está formado por los monádicos, estudios que consideran sólo un país, utilizando las cifras absolutas de CDI de un país de la fuente o de residencia y analizan si un aumento del número de CDI suscritos se encuentra asociado con un mayor nivel de IED en el país de la fuente. Los estudios basados en datos de IED bilateral concluyen, de forma general, que los CDI no tienen un efecto positivo sobre la IED, mientras que los estudios basados en IED agregada llegan a la conclusión contraria, afirmando que los CDI incrementan la IED. Las diferencias entre los dos resultados, en opinión de los autores, radican en el tamaño de las muestras utilizadas. Los estudios diádicos parten de muestras pequeñas no representativas, mientras que los estudios en base a datos agregados de IED utilizan muestras amplias y representativas.

161 Blonigen, B.A., Davies, R.B., (2004). "The Effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity". *International Tax and Public Finance*, 11(5): 601 – 622.

162 Análisis por parejas de países

Los estudios iniciales, en su mayoría diádicos, estaban centrados en la red de CDI de los EE.UU. Davies¹⁶³ (2003), analiza el impacto de la renegociación de 20 CDI, a lo largo de periodo 1966 a 2000, sobre la los flujos de IED entrante y saliente, afirmando que la renegociación de los CDI no producía ningún efecto sobre dichos flujos en los EE.UU., si bien recalca que dicha renegociaciones habían tenido lugar con economías desarrolladas, con patrones de IED ya establecidos en el momento de las renegociaciones y, por tanto, poco dispuestos a los cambios, puesto que las renegociaciones se centraban en las cláusulas relativas al intercambio de información y reglas anti evasión que tenían una probabilidad pequeña de impacto sobre la IED genuina,

Blonigen y Davies¹⁶⁴ (2004), analizan el acervo de IED entrante y saliente de los EE.UU. entre 88 socios de convenio, desde 1980 a 1999. Su análisis establecía diferencias entre aquellos CDI que habían sido concluidos con anterioridad al período muestral, pero que permanecían vigentes durante dicho período y los nuevos CDI concluidos a partir de 1980. De nuevo, los resultados de este estudio mostraban que los CDI no producían ningún tipo de efecto positivo sobre la IED entrante y saliente en los EE.UU.

En un estudio posterior¹⁶⁵, los anteriores autores, utilizando datos de la OCDE sobre flujos y acervo de IED sobre 23 economías desarrolladas, a lo largo del periodo 1982-1992, encontraban una relación positiva entra la existencia de un CDI y una cifra mayor de flujos y acervo de IED. Asimismo, los autores establecían una distinción entre los CDI antiguos y nuevos y encontraban que el impacto de los CDI antiguos era positivo, mientras que el de los nuevos era negativo, aunque no significativo desde el punto de vista estadístico. A pesar de la expansión de la muestra, ésta permanecía restringida en términos de cobertura de países y en el marco temporal de análisis, no cubriendo el boom observado de la IED a partir de los años 90 del pasado siglo, a lo que se añadía el hecho de que sólo una pequeño porcentaje de países hubieran suscrito un CDI durante el periodo de análisis, mientras las tres cuartas parte de los CDI eran antiguos, lo que podía elevar el sesgo en la selección de la muestra.

Egger y otros¹⁶⁶ (2006), utilizan un modelo de selección en dos fases, para estudiar el efecto de CDI sobre la IED procedente de países de la fuente de la OCDE, durante el periodo 1985-2000. Estos autores establecen una distinción entre 67 socios de convenio y 719 parejas de países sin CDI. Los resultados obtenidos muestran que los CDI tienen un efecto negativo sobre la IED.

Un estudio realizado por Coupé, Orlova y Skiba (2008), ya citado en el capítulo 2, examina la influencia de los TBI y de los CDI sobre la inversión procedente de los países de la OCDE en las economías en transición, incluyendo 17 países exportadores de capital y nueve economía receptoras, durante el período 1990-2001. El estudio no obtuvo resultados consistentes.

En contraste con los estudios diádicos anteriores, los estudios que utilizaban datos agregados de IED, en vez de IED bilateral, así como muestras más amplias y representativas, mostraban correlaciones positivas entre los CDI y la IED, aunque no resultaba claro si la mayor actividad equivalía a un incremento de la IED. Di Giovanni¹⁶⁷ (2005), examina el impacto de diversas variables macroeconómicas y financieras en las actividades sobre fusiones y adquisiciones transfronterizas (como uno de los componentes de la IED), en el período comprendido entre 1990 y 1999, que cubre a 193 países, encontrando que la existencia de un CDI viene acompañada de un incremento de las operaciones de fusión y adquisición transfronterizas, aunque señala que estas operaciones, dada su estructura, pueden no resultar en un incremento neto de la IED real.

163 Davies, R. B. *Tax Treaties, Renegotiations, and Foreign Direct Investment*, Economics Working Paper No. 2003-14 (Oregon: University of Oregon, 2003).

164 Blonigen, B.A. and Davies, R.B., "The Effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity", *11 International Tax and Public Finance* 5 (2004), pp. 601-622.

165 Blonigen, B.A. and Davies, R.B., "Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment?", in Choi/Hartigan (eds.) *Handbook of International Trade, Volume II* (London: Blackwell, 2005), pp. 526-546.

166 Egger, P., Larch, M., Pfaffermayr, M., and Winner, H., "The Impact of Endogenous Tax Treaties on Foreign Direct Investment: Theory and Evidence", *39 Canadian Journal of Economics* 3 (2006), pp. 901-931.

167 Di Giovanni, J., "What Drives Capital Flows? The Case of Cross-border M&A Activity and Financial Deepening", *65 Journal of International Economics* 1 (2005), pp. 127-149.

Neumayer¹⁶⁸ (2007), analiza datos bilaterales sobre 114 CDI de los EE.UU. y datos agregados de 120 economías receptoras. A partir del análisis de los datos anteriores, encuentra que los CDI sirven de estímulo a la IED en las economías en desarrollo, aunque este estímulo sólo se producía en el caso de economías en desarrollo de un nivel medio de renta y no en el caso de las de menor nivel de renta.

Finalmente, como indica Baker, cada uno de los estudios anteriores ha contribuido al desarrollo de la literatura sobre la materia, aunque este autor observa la existencia de determinadas lagunas que él trata de abarcar con un estudio en el que utiliza datos de IED de la OCDE, que incluyen flujos de IED saliente de 30 países, como potenciales países de residencia y 206 países no miembros de la OCDE, como potenciales países de la fuente, cubriendo el período 1991 a 2006, lo que le permite al autor recoger los datos más relevantes sobre la reciente actividad de suscripción de CDI. También indica que establece un corte en el año 2006, con objeto de que las evidencias del estudio no queden confundidas por el surgimiento de la crisis financiera de 2007.

Asimismo, afirma que la mayor parte de los estudios anteriores, excepto los de Neumayer (2007) y Coupé y otros (2009), mezclaban en sus muestras de países de la fuente, economías desarrolladas y en desarrollo¹⁶⁹, que él trata de evitar restringiendo el carácter de países de la fuente a las economías en desarrollo y considerando países de residencia a las economías desarrolladas.

La evidencia final de este reciente estudio es que la firma de CDI entre las economías desarrolladas y las no desarrolladas no producen ningún tipo de efecto sobre la IED y añade que las primeras proporcionan alivio de la doble imposición unilateral y previenen contra la evasión fiscal, independientemente la existencia o no de CDI del país de la fuente. En su opinión, esto elimina aquellos beneficios o riesgos claves que los CDI podrían generar en las decisiones sobre localización de las ETN.

4.3. La planificación fiscal perjudicial

4.3.1. Introducción

La mayor parte de la normativa tributaria internacional de los países está destinada a luchar contra la evasión fiscal. El concepto de evasión fiscal está relacionado con determinadas actividades de planificación fiscal y de transformación de rentas, llevadas a cabo por determinados contribuyentes en sus operaciones económicas internacionales, con objeto de tratar de minimizar su cuota tributaria global. Normalmente, los gobiernos, en particular aquellos de alta fiscalidad, suelen mostrarse contrarios a la disminución o al traslado de sus bases tributarias y, por tanto, introducen, tanto en su normativa tributaria interna, como en sus CDI, determinadas medidas que tratan de paliar estos abusos. Este tipo de medidas anti abuso suelen complementarse, mediante el uso de la doctrina judicial.

Además, muchas de las cláusulas introducidas en los CDI, vienen impulsadas por motivos anti elusión. Los CDI, contienen partes sustantivas, como el establecimiento permanente o el tratamiento de las transacciones entre empresas asociadas, que vienen motivadas por razones de evasión fiscal internacional.

4.3.2. Aspectos generales sobre la evasión fiscal

En principio, la evasión fiscal no debería considerarse como la única forma visible de socavamiento de las bases tributarias de un determinado país, pues este mismo fenómeno también se presenta en determinados casos de planificación fiscal internacional. Como consecuencia de esto, la mayor parte de los países tratan de dotarse de disposiciones legales, destinadas favorecer el mantenimiento de las bases tributarias, tratando de limitar o prevenir los efectos producidos por la evasión fiscal. Como en cualquier otro asunto de carácter tributario, la aplicación de este tipo de normas resulta más fácil en un ámbito

168 Neumayer, E., "Do Double Taxation Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries?", 43 *Journal of Development Studies* 8 (2007), pp. 501-519.

169 Las motivaciones hacia los CDI, así como sus potenciales costes y beneficios son bastante diferentes cuando se trata de negociar un CDI entre dos economías desarrolladas, que cuando los negociadores representan a economías con niveles muy diferentes de desarrollo, dada la amplia disparidad de flujos de IED entre economías desarrolladas (altamente simétricos) y entre economía desarrolladas y en desarrollo (altamente asimétricos).

interno, que en un entorno internacional. Asimismo, la casuística existente en esta materia constituye una variable importante, pues no todos los países siguen una misma línea, en lo relativo al nivel de tolerancia sobre los fenómenos relacionados con la planificación fiscal y, por tanto, se dan muchas diferencias entre los países.

El principal problema que surge, a la hora de analizar un posible caso de evasión fiscal, tanto en el ámbito interno como en el internacional, radica en investigar si el instrumento legal (forma), utilizado por un determinado contribuyente para llevar a cabo sus operaciones económicas, con objeto de minimizar su carga fiscal, prevalece sobre realidad económica subyacente del asunto (sustancia).

4.3.3. Enfoques sobre la evasión fiscal internacional

La evasión fiscal internacional se produce en el caso de aquellos contribuyentes, que al llevar a cabo sus operaciones internacionales, explotan las diferencias existentes en los métodos de estimación de las bases imponible o los tipos impositivos y se aprovechan de los beneficios proporcionados por las redes internacionales de CDI. Para beneficiarse de las anteriores ventajas, estos contribuyentes tienden a utilizar diversos instrumentos legales que, normalmente, no disponen de sustancia económica en las diferentes jurisdicciones, como parte de un ejercicio de Abuso de Convenio. Tales construcciones legales, están basadas en dos tipos diferentes: las “sociedades instrumentales¹⁷⁰” y las “sociedades base¹⁷¹”. Cuando las rentas fluyen a través de una cadena de sociedades, la literatura se refiere a este tipo sociedades como sociedades “stepping stone”.

4.3.3.1. Sociedades instrumentales

Como su propio nombre indica, se trata de un tipo de sociedades interpuestas por un operador internacional entre dos o más sociedades, con objeto de obtener determinadas ventajas de orden tributario. Este tipo de sociedades, solo tienen en común con las demás el nombre, pues normalmente no disponen de empleados y solo cuentan con accionistas o gestores a título nominal en el país en que se encuentran registradas, ya que el poder real se ejerce desde otra jurisdicción. Normalmente, son utilizadas para aparcar beneficios en determinadas jurisdicciones de baja o nula tributación o para evitar impuestos en virtud del derecho interno del país, aprovechándose de los CDI y de la ausencia de controles de cambio, así como a veces para ocultar la titularidad de los accionistas.

4.3.3.2. Sociedades Base

Se trata de sociedades situadas en territorios de baja o nula tributación, que llevan a cabo actividades empresariales reales en nombre de otras sociedades vinculadas, tales como servicios de gestión, administración de activos o servicios financieros. Parte de los beneficios globales obtenidos por el grupo multinacional son transferidos a las sociedades base, como remuneración de los servicios prestados a los miembros del grupo, normalmente situados en territorios de alta tributación. Cuanto mayor sea el movimiento de beneficios entre las diversas jurisdicciones, mayores cuantías de cargos por servicios a las sociedades se producirán, hasta el punto en que muchos de esos cargos se realizan por propósitos de evasión fiscal.

4.3.3.3. Abuso de convenio¹⁷²

De acuerdo con la definición dada por el IBFD, se trata de aquella situación en la que una persona, que no tiene derecho disfrutar de los beneficios proporcionados por un CDI, hace uso, en el más amplio sentido de la palabra, de una persona física o jurídica, con objeto de obtener los beneficios del CDI, que no están disponibles directamente.

170 “Conduit companies”, en la terminología anglosajona

171 Una sociedad, generalmente, situada en un territorio de baja o nula tributación, típicamente un paraíso fiscal, que es utilizada para retener rentas que, de otra forma, afluirían directamente al contribuyente, lo que implica una reducción de los impuestos de este contribuyente en su lugar de residencia.

172 Concepto conocido como “Treaty Shopping” en la terminología anglosajona.

Mientras que existen muchas opiniones contrarias al abuso de convenio, por su carácter no ético e ilegal, otros opinan que, siempre que se respeten las normas legales nacionales de los países involucrados y siempre que no haya ninguna cláusula anti evasión en el CDI, algunas veces no resulta posible evitar que terceros Estados puedan aprovecharse de las ventajas que ofrece un determinado CDI. Además, el Informe de la OCDE sobre sociedades instrumentales consideraba que una sociedad instrumental utilizada normalmente en abuso de convenio es capaz de reclamar los beneficios de un CDI.

En respuesta a lo anterior, muchos países han introducido en su normativa interna o en las disposiciones anti evasión de sus CDI, normas destinadas a afrontar el abuso de convenio, abuso este que mina sus bases impositivas internas. Este tipo de medidas incluyen normas anti evasión, que se discuten a continuación.

4.3.3.4. Entidades híbridas

La utilización de este tipo de entidades permite, a la planificación fiscal internacional, aprovecharse de las diversas definiciones y tratamientos fiscales de ciertas entidades, en diferentes países. Una entidad híbrida se define como: una entidad que, por motivos fiscales, resulta caracterizada como transparente, en una determinada jurisdicción (una “partnership¹⁷³”) y no transparente (una sociedad) en otra.

Una entidad transparente, por si misma, no está sujeta a gravamen, sino que es necesario acceder a sus propietarios para imputarles las rentas de la sociedad transparente y someterlas a gravamen. De aquí, el término de transparente. Por el contrario, las entidades no transparentes, están sujetas a gravamen directamente, de forma separada a sus propietarios. Estas diferencias, sin duda, son utilizadas en arbitraje de beneficios fiscales, en un contexto internacional, pues un determinado país podría tratar la entidad como transparente y, por tanto, como no sujeta al gravamen, mientras que otro país podría obrar al contrario y gravarla.

Resulta, por tanto, evidente que la utilización de una entidad híbrida, en un marco de planificación fiscal internacional, busca obtener más de una deducción en dos países diferentes para una única fuente de gastos, lo que se denomina el “double dipping”¹⁷⁴.

4.3.3.5. Instrumentos financieros híbridos

Al igual que en el caso anterior, la utilización de instrumentos financieros híbridos, en un marco de actividades económicas internacionales, también pueden producir un desajuste de caracterización en diferentes jurisdicciones, lo que, sin duda, va a dar lugar a fenómenos de evasión fiscal internacional. Estos instrumentos se definen como: aquellos instrumentos que poseen determinadas características económicas incompatibles, en su totalidad, o en parte, con la clasificación implícita a su forma jurídica. Este tipo de instrumentos, normalmente, contienen elementos de capital propio, de deuda y/o de instrumentos derivados, ventajas estas que se intentan combinar en un único instrumento.

Las obligaciones convertibles constituyen un buen ejemplo de instrumento financiero híbrido. Normalmente, se trata de obligaciones que producen un interés y, por tanto, disfrutan de las características de la financiación ajena (deuda), pero que se convierten en acciones con el transcurso del tiempo, por lo que también disfrutan de las características del capital propio (acciones). De esta forma, si el país en el que una sociedad residente emite las obligaciones trata, por motivos fiscales, a estos instrumentos como deuda, la sociedad podrá ejercer su derecho a deducirse esos intereses pagados a los obligacionistas. Por el contrario, si en el país de residencia del obligacionista se tratan como acciones y en ese país no se someten a gravamen los dividendos de fuente extranjera, el resultado final, en este caso, es la existencia de deducción en un país, sin la correspondiente imputación de la renta obtenida en la base imponible del obligacionista en el otro país.

Un ejemplo similar, es el caso relativo a la emisión de acciones preferentes canjeables, un instrumento financiero híbrido, que en un determinado país es tratado como capital (en función de su forma legal, ya que ofrece la posibilidad de participación en beneficios, a través del pago de dividendos a sus titulares)

173 *Sociedad de personas*

174 *Doble aprovechamiento*

y, en otro país como deuda (como consecuencia de su posible redención, una vez pasado un tiempo determinado). Resulta bastante evidente, el posible aprovechamiento de las ventajas producidas por el arbitraje, en el caso de que el titular y el emisor del instrumento financiero híbrido anterior sean partes vinculadas.

4.3.4. Medidas para contrarrestar la evasión fiscal internacional

La mayor parte de los países tratan de combatir las estrategias de evasión/planificación fiscal, con el objetivo de mantener sus bases impositivas y de lograr los objetivos de equidad y neutralidad en sus normativas tributarias nacionales. En el caso de los dos tipos de sociedades analizados anteriormente (las sociedades instrumentales y las sociedades base), las preocupaciones de las administraciones tributarias de los países se dirigen a:

- Combatir la utilización de sociedades instrumentales puras, en los casos de Abuso de Convenio (“Treaty Shopping”), en los CDI.
- Intentar regular los cargos realizados por bienes y servicios, entre entidades pertenecientes al mismo grupo multinacional, ubicadas en diferentes jurisdicciones.

Las medidas de lucha contra los acuerdos de evasión fiscal normalmente se contrarrestan de dos formas: mediante medidas judiciales y legislativas.

4.3.5. La doctrina judicial

En un entorno internacional, existen dos tipos de enfoques amplios utilizados por los Tribunales de los países para prevenir la evasión fiscal:

- La Doctrina del Fraude de Ley, utilizada en los países de derecho civil.
- La Doctrina de la Sustancia sobre la Forma, en el caso de los países de derecho común.

4.3.5.1. Fraude de ley

En los países de derecho civil, los principios anti evasión fiscal se aplican, normalmente, a través de la “Doctrina del Fraude de Ley”. Esta Doctrina puede aplicarse directamente, en ausencia de cualquier tipo de normativa legal general anti elusión, en algunos países o de forma conjunta, con cualquier otro tipo de normativa legal anti elusión, existente en la legislación tributaria de los países, en otros casos.

Aunque los criterios judiciales varían en función de los países, la doctrina, permite a la administración tributaria hacer caso omiso de la forma legal mediante la que se presenta un determinado acuerdo, si el objetivo primordial del contribuyente es el de eludir el impuesto. Esto significa, que la forma de una operación económica puede ser anulada, si dicha forma no se encuentra prevista en la Ley y, por el contrario, se hubieran obtenido los mismos resultados económicos.

Para poder aplicar esta doctrina, se requiere la existencia de algún tipo artificialidad o anomalía en el acuerdo legal, así como la existencia de motivos anti elusión. De forma específica, para poder aplicar la doctrina se requiere:

- la existencia de un intento de elusión fiscal, como objetivo preferente o exclusivo, para que el contribuyente lleve a cabo la acción o la operación. (la prueba del móvil).
- la operación no tiene significado práctico o valor económico para las partes involucradas, salvo el logro de una reducción impositiva (la prueba de la artificialidad y la falta de buena fe).
- El propósito y el objetivo de la norma fiscal sería vulnerado si la operación no tuviera las consecuencias tributarias que la norma estipula (el test de legitimidad).

El resultado de la aplicación de la Doctrina del Fraude de Ley es que, normalmente, la forma legal del acuerdo resulta ignorada y es sustituida por una forma que es consistente con la realidad económica. Esta última forma es la que se utiliza como base para la tributación de la operación.

4.3.5.2. La sustancia y la forma

En esta doctrina, los efectos o las consecuencias económicas de una operación constituyen la “sustancia económica” de la misma. En sentido jurídico, la sustancia constituye el rasgo subyacente real de la operación. Cuando la sustancia y la forma de una operación no resultan idénticas, la operación puede haber sido estructurada, de manera que la forma legal utilizada no se corresponda con el rasgo crítico subyacente. El concepto de sustancia sobre la forma ha sido aplicado para contrarrestar las operaciones de elusión fiscal. Este principio ha sido definido por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE como “la prevalencia de la realidad económica o social sobre el texto literal de las disposiciones legales”.

A diferencia de los tribunales que aplican la Doctrina del Fraude de Ley, en los países de derecho civil, los jueces de los países de derecho común (excepto en los EE.UU.), normalmente no han sido formados para interpretar la forma de aplicar el gravamen, en base a la sustancia económica de una operación, en ausencia de una disposición legal anti evasión que dicte lo contrario. Sin embargo, los EE.UU. es una jurisdicción de derecho común que aplica la doctrina de la sustancia sobre la forma, es decir, la forma legal de una operación es ignorada y el impuesto se aplica, en su caso, de acuerdo con la realidad económica de la misma. El enfoque estadounidense ha abrazado la doctrina de la operación paso a paso “step transaction doctrine”, lo que significa que una operación compuesta por varios pasos es analizada en su totalidad, con objeto de determinar su tratamiento fiscal. Cualquier paso sin sentido económico, resulta ignorado y eliminado y las reglas fiscales son aplicadas al resultado final de la operación completa.

La aplicación del enfoque de la sustancia sobre la forma a la evasión fiscal, requiere de un análisis de los objetivos empresariales subyacentes de la operación en cuestión. La “prueba del objetivo societario”, como normalmente se denomina, requiere que una operación deba tener un objetivo empresarial o que lo incluya como uno de sus objetivos principales. En este sentido, la existencia de un objetivo empresarial se considera una causa distinta de un intento de simple evasión fiscal.

4.3.6. Medidas normativas internas

Independientemente de las medidas para contrarrestar la evasión fiscal basadas en la doctrina judicial, algunos países han introducido en sus respectivas normativas internas medidas de carácter genérico y medidas específicas.

4.3.7. Normas generales anti elusión (GAAR, en la terminología anglosajona)

Se trata de instrumentos legales generales, que están diseñados para combatir la evasión fiscal, es decir, normas destinadas a luchar contra determinados esquemas de evasión fiscal que se producen en determinadas circunstancias que se encuentran descritas en dichas normas. Generalmente, este tipo de normas anti evasión anula una determinada operación de evasión fiscal y faculta a las autoridades tributarias para aplicar el impuesto en base a los resultados de la operación, sin tener en cuenta aquellos componentes de la operación que pueden venir asociados a la evasión fiscal, en otras palabras, se aplica la doctrina de la sustancia sobre la forma.

4.3.8. Normas específicas anti evasión

La mayoría de los países incluyen normas específicas anti evasión en su normativa tributaria interna. A continuación se describen brevemente algunas de ellas.

4.3.8.1. El concepto de residencia

Desde una perspectiva anti elusión, cuando un determinado país grava a sus residentes sobre su renta mundial, existe un incentivo para que determinados contribuyentes residentes en una jurisdicción de alta tributación, trasladen su residencia a una jurisdicción de baja o nula tributación. Con objeto de impedir este tipo de evasión, las definiciones de residencia en la normativa interna de los países tienden a formar una amplia y tupida red. A modo de ejemplo, para las personas físicas existen, a menudo, dos test alternativos:

-
- un test aritmético objetivo, que consiste en calcular el número de días que un individuo se encuentra presente en el país (el test de los 183 días, a lo largo de un año).
 - Un segundo test subjetivo, que mide los puntos de conexión económicos y sociales del individuo con el país, por ejemplo si dicho individuo dispone de una vivienda permanente en dicho país, independientemente de su presencia física en el mismo.

Para las entidades societarias resulta más fácil poder manipular la residencia de la sociedad por motivos de planificación fiscal. Por consiguiente, la noción tradicional de residencia en el Estado en que una sociedad está establecida ha sido extendida por muchos países para abarcar factores tales como el Estado en el que:

- La sociedad tiene su centro de gestión y administración.
- La sede de localización de las oficinas principales.
- La sede donde se ejerce el control de la misma por sus directores.

Estas normas están diseñadas para garantizar, en forma similar a la de los individuos, que la sociedad es residente en el Estado en el que opera el verdadero motor o “cerebro” de la sociedad, o en aquel en el que las funciones principales son llevadas a cabo por los empleados que tienen el necesario conocimiento de la sociedad para tomar decisiones por sí mismos de una forma adecuada. Esta conexión real con un país no puede ser eludida por motivos fiscales mediante el simple establecimiento de la sociedad en otra jurisdicción. Este tipo de normas constituyen buenos ejemplos de análisis de la realidad de la situación y de la aplicación de la doctrina de la sustancia sobre la forma.

4.3.8.2. Transparencia fiscal internacional (Normas CFC, en la terminología anglosajona)

Pese a que las normativas tributarias internas de los países incluyen definiciones amplias sobre la residencia de los contribuyentes, sus efectos pueden ser evitados mediante la utilización de mecanismos de planificación fiscal que abarcan a más de una sociedad. Las normas de transparencia fiscal están dirigidas a prevenir que una sociedad establecida en una jurisdicción de alta tributación establezca una filial separada (controlada) en un territorio de baja o nula tributación con objeto de derivar o retener rentas procedentes de las operaciones internacionales en dicho territorio.

Las normas sobre transparencia fiscal internacional (normas CFC), están dirigidas a aquellos socios residentes que, directa o indirectamente, disponen de una participación de más del 50%, en una sociedad extranjera. La normativa tributaria de algunos países requiere, que esta participación se circunscriba a un pequeño número de residentes (no más de cinco), con objeto de poder aplicar este tipo de normas.

Además, este tipo de normas requiere la agregación de las participaciones de las personas vinculadas en el momento de aplicar el test de control del 50%. Esto sirve para garantizar que una persona no pueda eludir el umbral del 50% asignando su participación accionarial en la sociedad extranjera a otras personas relacionadas. Además, se suele requerir una participación accionarial mínima (10%), antes de que se puedan aplicar este tipo de normas (las normas CFC) a cualquier accionista particular.

Para determinar si las normas sobre transparencia fiscal internacional resultan aplicables a un caso determinado, se suelen utilizar determinados test, mediante los cuales se compara la tributación operada por dicha renta en el extranjero, con la correspondiente al país de residencia del contribuyente, en el caso de que la renta hubiera sido obtenida directamente.

4.3.8.3. Normas de subcapitalización

La subcapitalización, como su propio nombre indica, implica una baja capitalización de una sociedad, es decir, la sociedad dispone de una baja proporción de recursos de capital propio (financiación interna), en relación con sus recursos de capital ajeno (financiación externa). En otras palabras, el ratio de recursos ajenos sobre recursos propios es alto.

Mientras que la mayor parte de los sistemas tributarios de los países permiten deducir los gastos por intereses a la hora de estimar las bases imponibles, sólo algunos permiten deducir los dividendos distribuidos a los accionistas. Este hecho, proporciona un incentivo en favor de la financiación de las

empresas mediante recursos ajenos (deuda), frente a los recursos propios (capital). Además, en un contexto internacional, los tipos de retención aplicables sobre los pagos por intereses, efectuados a los no residentes son generalmente más bajos que los aplicados a los pagos por dividendos, lo que supone un incentivo adicional.

La subcapitalización constituye una herramienta de planificación fiscal internacional bastante utilizada cuando el país de residencia de la entidad subcapitalizada:

- Permite la deducción de los pagos por intereses y, a “sensu contrario”, no permite la deducción de los pagos por dividendos distribuidos a los accionistas.
- Aplica tipos de retención bajos (o nulos) sobre los pagos por intereses efectuados a los acreedores no residentes.
- Aplica tipos de retención altos sobre los pagos por dividendos efectuados a los accionistas no residentes.

Para combatir este fenómeno, los países introducen normas que impiden la deducción de los intereses pagados por una sociedad residente a sus accionistas no residentes, en la medida en que la cifra de intereses responda a una financiación mediante deuda que se considera excesiva. Mediante este tipo de normas, ese exceso de intereses recharacteriza como dividendos y se procede a su gravamen de esta forma. Una medida sintética, normalmente utilizada por los países, para caracterizar esa subcapitalización, consiste en aplicar un determinado límite al ratio recursos ajenos/recursos propios, que varía entre los países. De forma alternativa y, en base al principio del precio de mercado (arm's length principle), resulta posible contrastar si un prestamista independiente estaría dispuesto a prestar dinero a un prestatario escasamente capitalizado.

4.3.8.4. Normas de precios de transferencia

La manipulación de los precios de transferencia es un mecanismo mediante el cual las ETN tratan de reducir sus cuotas tributarias globales. Muchos países intentan combatir esta práctica, incluyendo en su normativa interna, la posibilidad de sustituir precios de transferencia artificiales, por precios de mercado (“arm's length prices”), es decir, aquellos precios que serían utilizados entre personas no vinculadas, en operaciones similares y en circunstancias equivalentes.

4.3.9. Medidas utilizadas en los CDI para combatir la evasión fiscal internacional

A continuación, se analizan algunas de las medidas anti elusión más comúnmente utilizadas en los CDI. En el caso de los CDI, los Estados contratantes, acuerdan no aplicar determinadas cláusulas beneficiosas ofrecidas por los anteriores, en ciertos casos. Se trata de medidas que varían según el CDI considerado, aunque hasta cierto punto, muchas de esas medidas son un reflejo de normas del derecho interno. De nuevo, algunas de estas normas resultan de aplicación general, aunque también pueden encontrarse en los CDI normas anti elusión de carácter muy específico.

4.3.9.1. Normas anti abuso específicas

Se trata de determinadas normas, incluidas en los CDI, que están dirigidas a determinados tipos de entidades que implican una baja o nula carga tributaria en el estado de residencia de dichas entidades. Por lo general, se trata de algún tipo de normativa interna específica que algunos países incluyen para fomentar el desarrollo de determinadas estructuras societarias en el país (Centros de Coordinación, Sociedades Holding, etc...).

4.3.9.2. Establecimiento permanente

El concepto de establecimiento permanente se utiliza, principalmente, para determinar el derecho de un Estado contratante a gravar los beneficios de una empresa del otro Estado contratante. En virtud del artículo 7.1, del Modelo de Convenio de la OCDE, un Estado contratante no puede gravar los beneficios de una empresa del otro Estado contratante, salvo que esta realice su actividad por medio de un establecimiento permanente situado en aquel. Se trata, por tanto, de un requisito diseñado para asegurar que el primer Estado obtiene ingresos tributarios producto de esa actividad.

El artículo 7.1, del Modelo de Convenio de la OCDE, recoge el principio elemental consistente en que, a menos que una sociedad de un Estado contratante, tenga un establecimiento permanente en otro Estado, los beneficios empresariales de esa empresa, no podrán someterse a imposición en ese otro Estado. Este requisito está diseñado para asegurar que el país obtiene ingresos fiscales producto de esa actividad.

El artículo 5.1, del Modelo de Convenio, da una definición general del establecimiento permanente, como un lugar fijo de negocios, mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad y, además, incluye las características esenciales del concepto como: el lugar de gestión, una sucursal, una oficina, una factoría, un taller, etc., así como aquellos proyectos de construcción o instalación que tienen una duración superior a 12 meses.

En algunos casos, puede resultar fácil eludir la anterior definición de establecimiento permanente, contratando a un agente en el primer Estado, para llevar a cabo determinadas actividades, en nombre del residente del segundo Estado, lo que implicaría la inexistencia de establecimiento permanente en ese primer Estado. De aquí, que el artículo 5.5 del Modelo de Convenio OCDE, extienda el concepto de establecimiento permanente, para intentar contrarrestar el intento de elusión fiscal mediante el uso de los agentes, estipulando que existe un establecimiento permanente, sí existe una persona (agente) que, de forma habitual, ejerce una autoridad para concluir contratos, en nombre de la empresa residente en el país.

4.3.9.3. Principio del “Precio de Mercado” o de “Libre Competencia”

La respuesta de los CDI a los precios de transferencia utilizados por las ETN, se incluye en los artículos 7 y 9, del Modelo de Convenio de la OCDE. Estos artículos requieren la aplicación de precios de libre competencia (precios de mercado), en la asignación de ingresos entre los distintos países, en relación a los pagos transfronterizos:

- Entre entidades, por los bienes y servicios entre una matriz central y sus establecimientos permanentes, o entre diversos establecimientos permanentes de la misma sociedad.
- Entre entidades del grupo empresarial, por los bienes y servicios entre diferentes empresas relacionadas/vinculadas.

4.3.9.4. Beneficiario efectivo

Anteriormente, se ha analizado el instrumento de planificación fiscal relacionada con el abuso de convenio, mediante la técnica de interposición de una sociedad entre otras dos, con objeto de aprovecharse de las ventajas ofrecidas por un CDI. Muchos CDI tratan de contrarrestar tales estructuras, exigiendo que la persona beneficiaria de dicha ventaja fiscal sea el beneficiario efectivo de la concesión efectuada por el CDI.

4.4. El intercambio de información tributaria

4.4.1. Introducción

El intercambio de información entre las autoridades tributarias nacionales, ha constituido un tema central en los debates internacionales sobre política tributaria en los últimos años. Este asunto, se encuentra en el centro del debate del Proyecto sobre Prácticas Fiscales Perjudiciales de la OCDE, que esta organización lanzó el 1988. En abril de 2002, la OCDE publicó un Modelo sobre Intercambio de Información en Materias Fiscales. Este Modelo, constituye un instrumento multilateral, así como un Modelo para los CDI, el cual se desarrolla a partir del trabajo desarrollado por la OCDE sobre la competencia fiscal perniciosa. En este apartado, se proporciona una visión general sobre la materia, revisando determinados conceptos, así como determinadas cuestiones que influyen en el análisis y en la aplicación del intercambio de información. También se intenta dar cuenta de determinadas iniciativas en esta materia y de nuevas perspectivas teóricas.

La cuestión relativa al intercambio de información tributaria entre administraciones no es nueva ni desconocida, pero en la actualidad ha adquirido una importancia especial: los avances en la tecnología y la eliminación de los controles de cambio¹⁷⁵, han hecho más fácil para los inversores, el poder ocultar sus rentas de capital a las autoridades tributarias, mediante el acceso a jurisdicciones extranjeras que ofrecen una baja o nula tributación y, por tanto, no informan de las ganancias a sus autoridades nacionales¹⁷⁶. Como se ha indicado antes, esto socava la aplicación del principio de residencia, en virtud del cual, los impuestos sobre la renta son pagados en el país de residencia del contribuyente (ya sea persona natural o jurídica), pudiendo, en algunos casos, acreditar los impuestos pagados en el país de la fuente (es decir, aquel en el que se originan las rentas). Muchos países, solicitan a sus residentes que revelen detalles sobre sus rentas a las autoridades tributarias, aunque las posibilidades de infra declaración de las mismas, resultan demasiado evidentes. Estas imperfecciones en la aplicación del principio de residencia, no sólo atentan directamente contra los objetivos de la normativa tributaria interna de un determinado país, pues al llevar implícitas un elemento de imposición en la fuente se generan incentivos de competencia fiscal para atraer bases impositivas.

Tal vez la respuesta más obvia a los anteriores problemas, sea tratar de incrementar los tipos impositivos aplicables por las jurisdicciones de baja tributación, aunque dado el interés surgido por el intercambio de información, probablemente esta no sea obviamente la mejor política. En cualquier caso, la posibilidad de obtener ganancias potenciales a partir de la coordinación fiscal entre los países, ha sido un tema recurrente tanto en la literatura académica, como en la práctica (Ej. propuesta de un impuesto de sociedades mínimo para la UE se remontan a principios de la década de los años 90). Por razones de tipo práctico, intentar coordinar los tipos impositivos sobre las rentas del capital resulta una tarea difícil, pues requiere, en la mayor parte de los casos, atentar contra la soberanía de los Estados. Sin embargo, el intercambio de información entre países no implica renuncia alguna a la soberanía nacional de los mismos, sino que supone una ayuda para que los países ejerzan su soberanía fiscal a la hora de gravar a sus ciudadanos, recibiendo a cambio un beneficio recíproco. De esta manera, el intercambio de información parece una mejor respuesta, que el intento de coordinar tipos impositivos entre países y constituye una última esperanza para la supervivencia del principio de la residencia y, quizás, una solución factible para lograr gravar las rentas de capital, de una forma más generalizada.

4.4.2. Consideraciones generales

En este apartado, se analizan los principios básicos del intercambio de información y algunos de los aspectos prácticos que intervienen en este intercambio entre las autoridades nacionales.

4.4.2.1. ¿Cuál es la información que se busca?

En principio, la información necesaria para garantizar el pleno cumplimiento del principio de imposición basado en la residencia dependerá de la naturaleza del impuesto. En el caso de los impuestos sobre la renta, las autoridades tributarias necesitan recibir información sobre las diversas rentas percibidas por los contribuyentes (capital, trabajo), así como tener conocimiento sobre las estructuras de propiedad de los activos, con objeto de identificar a los beneficiarios finales de los pagos. Las solicitudes de información pueden referirse también a determinadas transacciones efectuadas por los contribuyentes, incluyendo precios y costes de las citadas transmisiones, con objeto de permitir al país de la residencia la determinación de la cuota tributaria final.

4.4.2.2. Tipos de intercambio de información

En la práctica, existen tres modalidades de intercambio de información, a saber:

- el intercambio de información previa petición: la información se transmite en respuesta a una petición específica del país de residencia. Supone el envío de datos concretos, que se entienden necesarios para el desarrollo de actuaciones administrativas necesarias, sobre contribuyentes u operadores concretos e identificables.

175 Los controles de cambio han sido una fuente de información sobre las transacciones financieras internacionales

176 Los comentarios se refieren, de forma exclusiva, a la imposición de las rentas del capital, obviándose los asuntos relativos a la imposición indirecta.

-
- el intercambio automático de información, en virtud del cual, las autoridades fiscales del país de la fuente envían, de forma periódica, al país de residencia, toda la información fiscal relevante que han acordado intercambiar. En estos intercambios, dos o más administraciones acuerdan transmitirse sistemática y periódicamente información sobre una o varias categorías de datos.
 - el intercambio de información espontáneo, a partir del cual las autoridades de un país, por su propia iniciativa, proceden a enviar a las autoridades fiscales de otro país determinada información (adquirida tal vez en el curso de un procedimiento de comprobación o investigación), que se supone puede resultar de interés para el segundo.

Conviene indicar que los anteriores métodos de intercambio de información pueden utilizarse de manera combinada. Estas no son las únicas formas posibles de intercambio de información. Los países suelen intercambiar regularmente información no relacionada con casos específicos. Las autoridades tributarias pueden compartir sus experiencias de fiscalización, a la hora de tratar determinadas cuestiones sobre precios de transferencia que hayan podido surgir en un determinado sector económico. También, puede existir intercambio de información, de forma aleatoria, en base a algún tipo de criterio de selección de riesgo. No obstante, a efectos prácticos la descripción que sigue se centra en los tres tipos de intercambio de información citados anteriormente.

4.4.2.3. Cuestiones tributarias penales frente a las civiles

En el lenguaje de la OCDE¹⁷⁷ (2002a), las actividades tributarias delictivas implican una conducta intencional que se encuentra sujeta a un procedimiento penal en el país de residencia del presunto delincuente. Los asuntos fiscales civiles son aquellos no sujetos a sanciones penales. Esta distinción es importante, porque algunos países se adhieren al principio de la doble incriminación, mediante el cual dichos países sólo van a compartir información cuando el posible delito cometido en el otro país es, asimismo, considerado como delito fiscal en la jurisdicción que proporciona la información. Cuando las definiciones sobre delito fiscal son similares en los dos países, en base al anterior principio, no parece existir impedimento para el intercambio de información, mientras que la situación se complica en el caso de que los países tengan diferentes nociones de lo que constituye un delito fiscal.

4.4.2.4. Aspectos de confidencialidad

Las normas sobre confidencialidad implican la existencia de un instrumento jurídico previo (normalmente, los Acuerdos de Intercambio de Información), para que los países puedan intercambiar información específica sobre los contribuyentes. Para proteger dicha confidencialidad las normas generalmente establecen la obligación de que la información intercambiada sólo pueda ser utilizada por motivos fiscales y que dicha información sólo pueda revelarse a aquellas autoridades (incluyendo las judiciales y de control), que se ocupan de la gestión o recaudación de los impuestos comprendidos en el Convenio. En algunos países, también se requiere que las autoridades fiscales, antes de enviar una respuesta a una solicitud de información procedente de otro país, notifiquen a los contribuyentes afectados, aunque este requisito se levanta en los casos de fraude fiscal.

4.4.2.5. Reciprocidad

Los CDI y los Acuerdos de Intercambio de Información constituyen una normativa vinculante, donde se especifican los derechos y las obligaciones de los gobiernos signatarios, aunque, conviene resaltar que no existe ningún organismo internacional para hacer cumplir estos acuerdos. Este tipo de acuerdos estipulan que el intercambio de información es una cuestión de reciprocidad, aunque el tipo de información intercambiada no tenga por qué ser de naturaleza recíproca. La falta de reciprocidad puede ser debida a los siguientes factores:

- la existencia de obstáculos legales.
- la ausencia de actividades sometidas a gravamen sobre las que informar.
- la renuencia de un país a cooperar.

¹⁷⁷ *Agreement on Exchange of Information on Tax Matters. Paris: OCDE*

En este último caso, podría ejercerse la presión diplomática. De manera informal, las autoridades solicitantes también podrían tratar de sancionar a sus socios de Convenio, mediante una negativa a posibles solicitudes de información en el futuro, retrasando la tramitación de estas solicitudes, o no cooperando con ellos en otras áreas.

4.4.2.6. Recuperación de los costes.

En base al anterior principio de reciprocidad, la jurisdicción que suministra la información no suele recibir ningún tipo de compensación (monetaria) por los gastos generales soportados y tampoco participa en los ingresos adicionales generados. En el caso de aquellas solicitudes de información que conllevan gastos extraordinarios, estos suelen ser soportados por la jurisdicción solicitante. En algunos casos, las autoridades del país requirente pueden realizar una visita al país socio de Convenio con objeto de estar presentes durante los procedimientos de comprobación, participando directamente en los gastos. Además, cuando las instituciones financieras se encuentran obligadas a informar a las autoridades tributarias nacionales, estas se suelen ver forzadas a participar en parte de los gastos.

4.4.3. Marcos legales sobre el intercambio de información

Existen diversos instrumentos jurídicos que pueden ser utilizados para el intercambio de información que proporcionan algún tipo de potestad para el intercambio de información: los CDI, los Convenios Multilaterales, así como cualquier otro tipo de Acuerdos Bilaterales, que se encuentran fuera del marco de la CDI. Estos instrumentos disponen de una serie de elementos comunes y, por lo general exigen que las solicitudes tengan una causa razonable, es decir, las solicitudes de información deben estar basadas en algún tipo de evidencia de que determinado contribuyente está evadiendo impuestos.

4.4.3.1. Marcos de intercambio de información bilaterales

La autorización legal para el intercambio de información tributaria internacional ha venido históricamente proporcionada a través de la adopción de cláusulas en los CDI entre los Estados. En la actualidad, la mayor parte de los CDI están basados en alguno de los dos Modelos de Convenio, el de la OCDE y el de la ONU, o una combinación de ambos. A nivel global la cifra de CDI vigentes se aproxima a los 3000. Como se indicó antes, los primeros CDI disponían de normas amplias de intercambio de información tributaria. El Modelo de la Liga de las Naciones, de 1928, incluía cláusulas de intercambio de información bajo demanda e intercambio automático de información sobre determinadas categorías impositivas tales como la propiedad inmobiliaria y los Borradores de Modelo de Londres y Méjico incluían un Borrador de Acuerdo sobre Cooperación Administrativa. Sin embargo, el ámbito de las obligaciones y formas de intercambio de información se estrecha a partir de la formalización del Modelo de Convenio de la OCDE, incluyendo las obligaciones relativas al intercambio automático de información.

Desde los años 70, los Modelos y gran parte de los CDI, han ido gradualmente extendiendo las posibilidades para el intercambio información y este proceso se ha acelerado en la última década. Hoy en día, la OCDE afirma que: en el artículo 26 del Modelo de la OCDE de 2006, en sus Comentarios y en Modelo de Intercambio de Información Tributaria, existe una norma internacional universalmente acordada sobre intercambio de información tributaria. El artículo 26 del Modelo de las Naciones Unidas está desarrollado, prácticamente en los mismos términos que el modelo de la OCDE.

La última versión del artículo 26 del modelo OCDE expande y generaliza la autorización legal para el intercambio de información, en comparación con las versiones anteriores. En primer lugar, el intercambio de información no se limita a los residentes de alguno de los Estados contratantes, de forma que un Estado contratante puede solicitar información relativa a un residente de un tercer país, si ello se considera relevante para la administración tributaria del Estado. En segundo lugar, el artículo 26 autoriza el intercambio de información en relación a todos los impuestos, no sólo los impuestos sobre la renta y el capital, cubiertos por la mayoría de CDI. En tercer lugar, el intercambio de información es obligatorio y la obligación no puede ser declinada simplemente porque la información se encuentre situada en una institución financiera o porque está relacionada con los intereses de propiedad en una persona (artículo 26.5). Como resultado de esta cláusula, el G20 ha afirmado que, en asuntos fiscales, “la era del secreto bancario ha finalizado”.

El artículo 26 del Modelo de la OCDE y los CDI no contienen detalles sobre los procedimientos de intercambio de información. Sin embargo, los Comentarios y el Manual sobre Intercambio de Información, identifican tres formas principales bajo las cuales la información puede ser intercambiada: bajo demanda de un Estado contratante, de forma automática y espontáneamente. Un desarrollo clave es la expansión del intercambio automático de información sobre los contribuyentes entre las administraciones tributarias, aunque este mecanismo no parece ser muy utilizado en el presente. Los Comentarios también exponen otras técnicas de cooperación que implican intercambio de información, incluyendo inspecciones fiscales simultáneas, auditorías fiscales en el extranjero, y otros tipos de intercambio.

Las normas actuales de los CDI varían significativamente y muchas de ellas no contienen los términos exactos de los Modelos de Convenio y pueden incluir cláusulas sobre intercambio información más o menos amplias, dependiendo de la fecha de negociación y de las preferencias de los Estados contratantes. Los CDI que incluyen cláusulas más restrictivas, a menudo limitan el intercambio a la información necesaria para impuestos específicos y algunas veces sólo en base a los objetivos del CDI. La mayor parte de los CDI más antiguos no contienen normas que anulan el secreto bancario, mientras que otros limitan las formas de intercambio información. La negociación de los CDI consume mucho tiempo, y dichas negociaciones suelen estar sujetas a múltiples presiones de distinto tipo, por lo que a menudo sus cláusulas de intercambio de información son más limitadas que la norma estándar de la OCDE, aunque estas normas se están actualizando, a través de las renegociaciones de CDI que están llevando a cabo los países. Los países también están adoptando cada vez más la inclusión de términos como los relativos al tratamiento de nación más favorecida, el tratamiento nacional y la no discriminación. Además, las obligaciones de intercambio de información incluidas en los CDI están siendo gradualmente superadas por el Convenio sobre Asistencia Mutua en Asuntos Fiscales.

Muchos países también han suscrito Acuerdos Bilaterales, que tratan, de forma exclusiva, con los aspectos relacionados con el intercambio de información. Con estos Acuerdos, se pretende reforzar las cláusulas de intercambio de información existentes en los CDI vigentes. Existen algunas opiniones que manifiestan que la negociación de un AIJ separado resultada menos onerosa que la reapertura de las negociaciones de un CDI. Estos acuerdos proporcionan, a menudo, programas de intercambio estructurados, especificando el tipo de información que se intercambia, el uso de la información en las investigaciones criminales, y el reparto de los costes. Por último, también resulta posible concluir Acuerdos de Intercambio de información, sin que exista un CDI en vigor. De hecho, muchas veces no tiene sentido firmar un CDI con una determinada jurisdicción en la que no existen impuestos, sin embargo, resulta importante establecer algún tipo de mecanismo de intercambio de información con este tipo de jurisdicciones.

4.4.3.2. Marcos de intercambio de información multilaterales

Teniendo en cuenta los costes, a veces muy considerables, de la negociación de acuerdos bilaterales, también se han establecido una serie de Acuerdos Multilaterales sobre el Intercambio de Información. Algunos de estos marcos tienen un fuerte enfoque regional. Entre este tipo de acuerdos regionales, se encuentra el Modelo de Acuerdo del CIAT sobre Intercambio de Informaciones Tributarias, de 1999 elaborado por el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), que proporciona un amplio marco para el intercambio de información tributaria entre los países miembros de la Organización, incluyendo todas las formas de intercambio de información mencionadas anteriormente. Además, el Acuerdo del CIAT, describe los procedimientos y los formatos que deben ser utilizados en la recopilación y transmisión de información, en respuesta a un requerimiento de información específico. Los firmantes del Acuerdo han establecido un plazo dentro del cual la autoridad requerida deberá responder.

En este mismo ámbito regional, los países escandinavos intercambian, de manera automática, información bancaria y de otro tipo, sobre todo tipo de impuestos, excepto los derechos de importación, en el marco del Convenio Nórdico sobre Asistencia Mutua en Cuestiones de Tributación, que entró en vigor en 1991.

4.4.3.3. El Foro Global y los Acuerdos de Intercambio de Información

La OCDE ha lanzado una campaña de amplio alcance para la negociación de Acuerdos de Intercambio de Información Fiscal (TIEA, en la terminología anglosajona), con el objetivo de que los países (hasta la fecha, principalmente, aunque no exclusivamente países desarrollados) puedan acceder a la información sobre

las actividades inversoras llevadas a cabo por sus residentes en localizaciones “offshore” o a través de los paraísos fiscales. El Proyecto TIEA surgió a partir del Proyecto sobre Competencia Fiscal Perniciosa de la OCDE (1998), y en principio su progreso fue más bien lento. En 2002, la OCDE publicó su Modelo de Convenio y los Comentarios correspondientes. Hasta 2008, sólo se habían suscrito 44 TIEA, sin embargo, en el periodo de tiempo que sitúa entre las cumbres del G20, de noviembre de 2008 y de noviembre de 2011, se firmaron 700 TIEA, sobre todo entre países desarrollados y países considerados como paraísos fiscales o centros financieros. En un principio, cada una de estas últimas jurisdicciones fue obligada a firmar 12 TIEA con otros gobiernos, con objeto de ser extraídos de la lista. En última instancia, se esperaba que los paraísos fiscales firmaran acuerdos con todos aquellos gobiernos que lo desearan.

El principal desencadenante de la firma masiva de TIEA parece encontrarse en el surgimiento de determinados escándalos bancarios y en la crisis financiera global, que supuso un aumento de las preocupaciones de los gobiernos por la existencia de déficits fiscales y la fuga de ingresos tributarios. En general, los países de la OCDE y de la UE constituyen las partes más activas en este proceso. Además, también han surgido dos nuevos Foros destinados a liderar el proceso: el G20 y el Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información Tributaria. Este último, creado por la OCDE, en respuesta a las preocupaciones expresadas por los paraísos fiscales, los cuales buscaban una voz en el proceso coercitivo del listado de los paraísos fiscales y solicitaban una negociación de TIEA. El Foro cuenta actualmente con 105 países miembros, más la UE y nueve organizaciones internacionales (vgr. la OCDE y la ONU), en calidad de observadores. Sin duda, todas las opiniones coinciden en que se trata una de las participaciones más altas de todo el conjunto de organizaciones internacionales. Dicho Foro Global fue reestructurado en su reunión de México en 2009, con objeto de proporcionar igualdad de voto a todos los países miembros, a pesar de que, desde un punto de vista técnico, el Foro Global sigue siendo un instrumento de la OCDE. Los países miembros contribuyen a los gastos de su administración, aunque la mayor parte de la financiación procede de los países miembros de la OCDE.

El Foro Global, que comenzó con el seguimiento y la vigilancia de la firma de TIEA, ha pasado posteriormente a realizar un proceso de revisiones paritarias de las normativas internas de los Estados miembros, para garantizar que dichas normas permitan la aplicación práctica de los TIEA, mediante la modificación de las leyes de secreto bancario y facilitando el apoderamiento de las administraciones tributarias para llevar a cabo las actividades de recopilación y transmisión de la información. Sin embargo, conviene recalcar que el Foro no dispone, por sí mismo, de ningún tipo de poderes administrativos y que, además, sus actuaciones no se encuentran respaldadas por ningún tipo de Convenio Multilateral o cualquier otro tipo de autoridad legal delegada.

A modo de ejemplo, el Informe de Progreso (de 18 de Mayo de 2012), sobre determinadas jurisdicciones que han implementado sustancialmente la norma acordada internacionalmente, figuran algunos de los de la región de América Latina y Caribe objeto de este Estudio.¹⁷⁸

La norma es, en algunos aspectos, inferior a la del Modelo de Convenio de la OCDE, pues se limita al intercambio de información bajo demanda y no incluye, por tanto, el intercambio automático de información. El secreto bancario es sólo levantado en base a las circunstancias limitadas establecidas en el TIEA. Sin embargo, a través del proceso de TIEA, esta norma se aplica ahora a un conjunto más amplio de países que los CDI. Una de las características novedosas de la negociación de los TIEA, es que se lleva a cabo fuera de los canales diplomáticos tradicionales formales utilizados por los países a la hora de negociar CDI. Las negociaciones de los TIEA requieren de un menor nivel de formalidad, delegándose en las administraciones tributarias. El proceso de TIEA y el Foro Global involucra, por tanto, a estas administraciones de los Estados negociadores, en base a una serie de delegación de competencias que forman parte ahora de la actividad normal de dichas administraciones tributarias. En otras palabras, la implementación y aplicación de los TIEA se considera como una competencia puramente administrativa que, no obstante, requiere de expertos dedicados a estas tareas.

¹⁷⁸ Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Méjico, Panamá y Uruguay. Además, también se incluye a Guatemala como una jurisdicción que se ha comprometido a cumplir con la norma, pero que aún no ha sido sustancialmente implementada.

4.4.3.4. El Convenio Multilateral sobre Asistencia Fiscal administrativa

En 1988, la OCDE y el Consejo de Europa llevan a cabo el desarrollo de este tipo de Convenio. Poco a poco, algunos Estados miembros de la Unión Europea y de la OCDE suscribieron el Convenio, que entró en vigor en abril de 1995. No obstante, dicho Convenio no adquirió una aplicación generalizada, ya que un amplio número de Estados no ratificaron dicho Convenio, aunque el Convenio no estaba abierto a otros países. Desde 2008, la OCDE, el G20 y el Foro Global han tratado de instaurar este Convenio como un fundamento legal global genuino para la cooperación fiscal administrativa transnacional. El informe explicativo de Convenio Multilateral expresa su ámbito de operación: “este instrumento constituye un marco que proporciona todas las formas posibles de cooperación administrativa entre los Estados, en materias relacionadas con la liquidación y recaudación de impuestos, en particular con vistas a combatir la elusión y la evasión fiscal. Esta cooperación va desde el intercambio información a la recaudación de impuestos extranjeros”.

Un objetivo clave establecido por el G20 es “que resulte más fácil para los países en desarrollo el participar de los beneficios del nuevo entorno cooperativo”. En 2010, un Protocolo acordó abrir el Convenio a los países no miembros de la OCDE o de la Unión Europea e introdujo determinadas enmiendas para expandir el ámbito del Convenio. El Protocolo entró en vigor en junio de 2011. En la reunión del G20, de 4 noviembre 2011, todos los demás países del G20 se comprometieron a firmar el Convenio. Aunque parece probable que dicho Convenio Multilateral se amplíe a nuevos países, en la actualidad su cobertura es aún bastante limitada. A fecha 13 de septiembre de 2012, sólo 38 países habían firmado el Convenio, fundamentalmente países desarrollados, aunque la lista de países firmantes también incluye a cinco economías de la región de América Latina¹⁷⁹. Se ha establecido un procedimiento para convertirse en parte del Convenio, que requiere una decisión por consenso de las partes existentes. Entre los factores a tener en cuenta se incluyen las normas de confidencialidad y las prácticas del país solicitante (reglas que pueden resultar difíciles de cumplir en algunos casos), así como su participación en el Foro Global, que está abierto para todos los países. El Convenio Multilateral generaliza y amplía los mecanismos de cooperación administrativa fiscal existentes en un determinado número de áreas, aunque en relación con el intercambio de información, se solapan significativamente con los CDI y los TIEA existentes. El artículo 1, establece los diferentes tipos de intercambio de información, que se describen en el Comentario al artículo 26 del Modelo de Convenio de la OCDE y el Manual sobre Intercambio de Información: sobre petición, automático y espontáneo, mientras las otras normas permiten auditorías conjuntas o simultáneas y otras formas de cooperación.

Dos aspectos del Convenio Multilateral resultan dignos de mención. En primer lugar, el Convenio establece un órgano de coordinación, formado por representantes de las autoridades competentes (administraciones tributarias nacionales), encargado de vigilar la ejecución y desarrollo del Convenio, bajo la égida de la OCDE (artículo 24.3). El Informe Explicativo sugiere que este órgano debería alentar la formulación de soluciones uniformes a los problemas, en la aplicación e interpretación de las disposiciones....proporcionando sus opiniones sobre la cuestiones de aplicación, de una forma general. En segundo lugar, el Informe Explicativo prevé que las administraciones tributarias nacionales deberían establecer unas divisiones especializadas, dedicadas a gestionar el intercambio información fiscal transnacional y otros tipos de asistencia. Se hace hincapié en la necesidad de contactos directos y rápidos entre las administraciones tributarias, pues se considera que esta es la única forma de hacer que la asistencia sea efectiva. Se identifican tendencias en esta dirección ya que se propone el establecimiento de un órgano unitario central en cada administración tributaria para gestionar la asistencia tributaria entre los países, ya que resulta necesario establecer determinadas salvaguardias relativas a la confidencialidad y al secreto de los contribuyentes, que sólo se dispensa bajo las condiciones establecidas por el Convenio.

¹⁷⁹ Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Méjico.

5. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LOS CDI EN AMÉRICA LATINA

Introducción

Capítulo destinado, de forma exclusiva, al análisis empírico de los CDI en el área latinoamericana. El punto 5.1., lleva a cabo una descripción sucinta de los principales desarrollos en materia de CDI en la región latinoamericana, desde una perspectiva histórica, incluyendo, asimismo, sus desarrollos más recientes (hasta octubre de 2012). Además, este punto proporciona una información cuantitativa interesante de esa evolución histórica, a través de la utilización de un conjunto de tablas que permiten al lector conocer la dinámica de suscripción de CDI por parte de las economías latinoamericanas.

En el punto 5.2., de este capítulo, se lleva a cabo un análisis pormenorizado de la red de CDI de cada uno de los dieciséis países de la región latinoamericana que disponen de CDI, donde se realizan comentarios y, lo que es más importante, se incluyen datos cuantitativos sobre el número de CDI suscrito por cada uno de los países y sobre los tipos de retención aplicables en cada uno de esos CDI, además de información de interés sobre diversos aspectos de los mismos.

5.1. Principales desarrollos en materia de CDI en América Latina

5.1.1. Introducción

Existe una tradición histórica amplia en los países de América Latina, basada en la defensa de una definición amplia del sistema de tributación en la fuente, que no tiene en cuenta la residencia del contribuyente. Aunque, con los años, algunos de los países de la región han ido moderando este punto de vista, todavía existen algunas jurisdicciones que continúan adheridas a nociones amplias de territorialidad. Un seguimiento estricto de este principio, implica a veces la aplicación de gravámenes importantes a las rentas generadas por los personas o entidades extranjeras en esos países, incluso cuando sus contactos con esas jurisdicciones son mínimos e incluso inexistentes.

Incluso, cuando la tributación en el estado de la fuente es más restringida, el riesgo potencial a la imposición puede resultar oneroso. Como resultado, el creciente desarrollo de una red de CDI en el área de América Latina, está proporcionando un tratamiento más estable, equitativo y eficiente de la fiscalidad para los extranjeros. Esto se lleva a cabo mediante la asignación y la división de las potestades tributarias entre los dos Estados, estableciendo claramente los límites y condiciones de un país para aplicar impuestos a los residentes de otro.

Anteriormente, ya ha quedado claro que los CDI nunca extienden la jurisdicción fiscal, pues se limitan a autorizar el gravamen de acuerdo con ellos. Como resultado, el CDI no debería ser interpretado como creador de nuevos derechos de gravamen, pues actuando de esta manera, se violarían las reglas de no discriminación previstas en los propios CDI. En sustancia, los CDI sólo podrán limitar la jurisdicción del país de origen a gravar en virtud de su normativa interna.

Los CDI, asimismo, amplían las competencias de las administraciones tributarias, a través de la incorporación de disposiciones de intercambio de información (y, en algunos casos, la asistencia administrativa en materia de recaudación tributaria), lo que les permite solicitar directamente cualquier tipo de información pertinente sobre la situación fiscal de un contribuyente al socio de CDI.

Generalmente, los CDI tienen prioridad sobre la normativa tributaria interna, pero esta prioridad deriva y está sujeta a los límites que pueden imponerse con arreglo a las normas constitucionales y legales de la jurisdicción respectiva.

Los CDI, producen una reducción significativa de los tipos de retención sobre las rentas procedentes de las inversiones pasivas y la venta de ciertos tipos de propiedad (como bienes inmuebles). Los CDI, proporcionan mecanismos para la resolución de disputas, que aseguran la aplicación del CDI en la letra y en su espíritu, así como de un procedimiento de reclamaciones adicionales en casos de discriminación fiscal.

5.1.2. Desarrollo histórico de los Convenios de Doble Imposición en América Latina

Hasta hace algún tiempo, podría decirse que los países de América Latina disponían de una red de CDI menos desarrollada que las existentes en otras zonas geográficas. Hoy en día, a escala regional, quizás pueda seguir afirmándose esto, con la excepción de determinadas economías de la zona como Méjico, Brasil, Venezuela y Chile que, en algunos casos, disponen de una red de CDI similar a la de muchos países de la OCDE y lo que es más importante aún, muestran una dinámica en los procesos de firma y suscripción de CDI, como más tarde será posible observar.

El fenómeno de la suscripción de CDI por parte de las economías latinoamericanas es bastante reciente en el tiempo. La literatura analiza las causas históricas del posible desinterés por los CDI, por parte de las economías de la zona, en base a dos causas principales (Evans¹⁸⁰, 2000). En primer lugar, se sitúa la existencia de una preferencia exclusiva por la aplicación del denominado principio de imposición territorial, propugnado por múltiples tributaristas latinoamericanos, durante un amplio espacio temporal amplio, que comienza en la década de los años 50 del pasado siglo, puesto en evidencia en diversas conferencias sobre la materia¹⁸¹, en las que se defendía este principio, generalmente basado no sólo en base a determinados criterios de carácter social o económico, sino en la fuerte asimetría existente en los niveles de desarrollo económico de las economías de la zona frente a sus potenciales socios de convenio, por lo general, los países europeos desarrollados y los EE.UU.

En principio, la aplicación de un sistema de imposición territorial, implica gravar en un determinado país todas las rentas que tienen su fuente en el mismo, (independientemente del domicilio, residencia, nacionalidad o la sede de dirección efectiva de la persona o entidad que perciba la renta) y este hecho que, en principio, podría considerarse razonable en un ámbito de economías poco permeables a las relaciones externas y a las influencias económicas procedentes del exterior, desde hace unos años ha comenzado a resultar difícil de mantener, como lo demuestra la evidencia empírica, alimentada por los cambios económicos evidenciados por algunas de las economías más dinámicas de la zona. En función de estos cambios, este tipo de economías han ido abandonando el principio territorial, por el principio de la renta mundial.

En efecto, bajo un sistema territorial de tributación, en contraposición a uno de base mundial, la renta se somete a gravamen en un determinado país, si se considera que dicha renta procede de fuentes situadas dentro del mismo, independientemente del domicilio, residencia, ciudadanía o sede de dirección efectiva de la persona o entidad que percibe la renta. Hasta hace algunos años, la aplicación de este principio podía tener algún tipo de sentido. En los últimos tiempos, tanto las políticas como las prácticas de un amplio grupo de Estados de la región han tendido al abandono de las posturas implícitas al sistema anterior y la mayor parte de las economías más dinámicas de la zona disponen de un sistema de tributación sobre la renta mundial. Este hecho, se pone en evidencia en los datos aportados por la tabla siguiente.

180 Evans, Ronald E. "The Expanding Role of Income Tax treaties in Planning Latin American Ventures. *Tax Notes International*". Septiembre 2000

181 *Actas de las Conferencias Iberoamericanas de Derecho Tributario de 1956 (Montevideo), 1964 (Buenos Aires), y 1970 (Punta del Este), que invariablemente han reafirmado el principio de imposición en la fuente.*

Tabla 81
Principio de tributación en la región de América Latina
(Octubre 2012)

País	Base imponible
Argentina	Mundial
Bolivia	Territorial
Brasil	Mundial
Chile	Mundial
Cuba	
Colombia	Mundial
Costa Rica	Territorial
R. Dominicana	Territorial (rentas activas) Mundial (ciertas rentas pasivas)
Ecuador	Mundial, exención rentas extranjeras sujeta a gravamen fuera
El Salvador	Territorial
Guatemala	Territorial
Honduras	Mundial
Méjico	Mundial
Panamá	Territorial
Perú	Mundial
Uruguay	Territorial
Venezuela	Mundial

Fuente: IBFD y elaboración propia

Un segundo aspecto histórico, que podría ser la causa de la existencia de reticencias por parte de un conjunto importante de países latinoamericanos, a la hora de concertar CDI, podría provenir de la adhesión inicial, por parte de algunos de ellos, a los principios establecidos por el Modelo de Convenio del Pacto Andino, contenido en la Decisión nº 40¹⁸², del Acuerdo de Cartagena de Indias, adoptado por la Comisión en noviembre de 1971 (Modelo de Convenio Andino¹⁸³). Desde un punto de vista histórico, la firma del Pacto Andino era congruente con el clima económico imperante en la región, donde parecía existir un cierto nivel de animadversión hacia el capital extranjero y donde los gobiernos de la zona imponían sustanciales restricciones en aquellas áreas en la que era permitida la entrada de IED y, como corolario de lo anterior, imponían reglas muy estrictas para la repatriación de capitales, lo que llevaba implícito en el ámbito fiscal, la imposibilidad de deducir determinados pagos (por asistencia técnica o regalías), realizados por las sucursales y filiales de la empresas extranjeras establecidas en la región.

Conviene indicar que, en cierto modo, la adopción del principio de la fuente, como criterio exclusivo para asignar derechos impositivos entre un país de la zona y otro extranjero, parecía lógico, dado que, en ese momento, los flujos de inversión y tecnología mostraban un componente exclusivamente unilateral (desde los países desarrollados), por lo que, para los gobiernos signatarios del Pacto Andino, resultaba ineludible enfocar su fiscalidad, en base a una definición muy amplia de la base imponible y unos tipos impositivos altos, a la hora de gravar los retornos a la inversión extranjera.

182 TÁCITAMENTE DEROGADA POR LA DECISIÓN 578, DENOMINADA RÉGIMEN PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN Y PREVENIR LA EVASIÓN FISCAL, EN EL AÑO 2004.

183 Los países signatarios iniciales fueron: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, con el posterior ingreso de Venezuela en 1973 y el abandono de Chile en el año 1976.

Al establecerse, en base al Pacto Andino, que el país de la fuente tenía derecho exclusivo a gravar todo tipo de renta generada en su territorio, se impedía al potencial firmante del CDI (normalmente un país desarrollado), la posibilidad de someter a gravamen cualquier tipo de renta de fuente extranjera, como se contempla bajo un sistema de tributación mundial, lo que implicaba la aparición de fuertes contradicciones para aquellos países (desarrollados) que se adherían al principio de neutralidad en la exportación de capital¹⁸⁴, como principio de eficiencia económica. De esa manera, también resultaba lógico, que la aplicación estricta del principio de territorialidad, fuera considerada por los países desarrollados (normalmente proveedores de IED), como algo sobre lo que no estaban dispuestos a transigir, dado que estos países habían ido adaptando sus CDI al Modelo de Convenio de la OCDE y, por tanto, esta podría ser (como sostiene la literatura) una causa adicional, que produjera un estancamiento en la dinámica de CDI, entre los países signatarios del Pacto Andino y las naciones desarrolladas. No obstante, la influencia del Pacto Andino, también pareció sentirse en países situados fuera de la integración regional andina, como Chile (que en el momento de abandonar el Pacto Andino, optó por continuar aplicando la decisión 40), América Central, Paraguay, Uruguay, Argentina y, hasta cierto punto, Brasil. También podría decirse que la política defendida por el Modelo Andino fue, en cierto modo, adoptada por el resto de los países de América Latina.

Quizá, las transformaciones observadas en los últimos años, tanto en la dirección, como en el sentido del vector de flujos de capitales y tecnologías haya podido ser la causa de la relajación de las anteriores posiciones radicales, en materia impositiva internacional y, como se observa en la Tabla de arriba, los sistemas de tributación territorial han ido dejando paso con el tiempo a los de renta mundial. Los procesos de liberalización comercial y el aumento de los flujos de capitales, así como las tendencias hacia la globalización e interconexión de las economías no parecen aconsejar el mantenimiento de determinados principios de tributación, aunque todavía resulta posible que estos fenómenos liberalizadores y globales, pudieran torcerse como consecuencia de decisiones discrecionales por parte de determinados países.

Tras 40 años de andadura del Modelo de Convenio del Pacto Andino, realmente, no puede decirse que sus desarrollos hayan permitido generar un crecimiento de la red de CDI de la región, pues, como se ha indicado anteriormente, los postulados del mismo han cambiado radicalmente y, más que hablar de fracaso, como sostiene algún sector de la doctrina, habría que hablar de obsolescencia. Es más, de los Convenios vigentes actuales, ninguno de ellos ha sido concertado con un país desarrollado. Pese a que algunos autores sostenían que el Modelo de Convenio no era, en realidad un “Modelo”, sino una mera declaración de principios, el Art. 5 del mismo sostenía que: “[los convenios que suscriban los Países Miembros con otros Estados ajenos a la Subregión, se guiarán por el Convenio Tipo, a que se refiere el artículo 2 de la presente Decisión.y cada País Miembro celebrará consultas con los demás, en el seno del Consejo de Política Fiscal, antes de suscribir dichos convenios”, exigiéndose, asimismo, en su Art. 6 que “los Países Miembros, que hayan suscrito Convenios para evitar la doble tributación, con anterioridad a la fecha de la presente Decisión, procurarán armonizar las disposiciones de esos convenios con el Convenio Tipo”, lo que parecía implicar la intención de convertir el Modelo en una alternativa a los dos modelos existentes: el de la OCDE y el de la ONU.

5.1.3. Desarrollos recientes sobre Convenios de Doble Imposición en América Latina

Recientemente, ha sido adoptado el Modelo Multilateral de Convenio del Instituto de Derecho Tributario Latinoamericano (en adelante ILADT), durante su último Congreso, celebrado en septiembre de 2012. Este Modelo es el resultado de un trabajo académico, llevado a cabo por un grupo de expertos en fiscalidad de diferentes países (Argentina, Bélgica, Brasil, Colombia, Italia y Uruguay), que tendrá su continuación en la elaboración de un Modelo de Convenio Bilateral dirigido a los países latinoamericanos. Dicho Modelo será presentado al ILADT en el próximo Congreso del año 2014.

En resumen, este Modelo proporciona mayores potestades fiscales a los Estados de la fuente. A modo de ejemplo, se otorgan potestades exclusivas al país de la fuente a la hora de gravar los beneficios empresariales y potestades compartidas para las denominadas rentas pasivas, con un crédito nocial que debe de garantizar el país de la residencia (normas “tax sparing”). En cierto modo, este Modelo podría situarse a medio camino entre el Modelo de la ONU y el Modelo de la Comunidad Andina, Convenio

¹⁸⁴ Ver Capítulo 4.

Multilateral entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú que, como se ha indicado atrás, proporciona potestades tributarias exclusivas a los países de la fuente, para todo tipo de rentas. A primera vista, independientemente de su impecable argumentación teórica (ver capítulo 4), una parte importante de la doctrina se cuestiona su aplicación práctica y, en caso de éxito en la misma, sobre los posible problemas de interpretación, sobre todo si se tiene en cuenta el actual desarrollo del derecho internacional tributario, fundamentalmente basado en el Modelo de Convenio de la OCDE. Este Modelo debería ser presentado por el ILADT a los gobiernos de la zona, donde sólo unos pocos gobiernos desarrollan una política clara sobre Convenios (que, en principio, no debería cambiar?), muchos países no muestran interés por estos asuntos e, incluso otros están procediendo a la terminación de convenios. Además, como ya se ha sido indicado, la región de América Latina no es un conjunto homogéneo de países, pues algunas de las economías más dinámicas de la zona pueden ser consideradas en la actualidad como economías exportadoras de capital y, en principio, éstas economías no deberían ser muy partidarias del Modelo ILADT?

En caso de que el Modelo sea adoptado por los países, podrían surgir múltiples problemas de interpretación frente a los Modelos vigentes. Este proceso, en principio, debería llevar su tiempo y, por tanto, algunos se preguntan si este lapso temporal podría ser la causa de retrasos en determinadas decisiones sobre IED, por parte de las economías inversoras.

5.1.4. Perfeccionamiento de la red de Convenios de Doble Imposición en América Latina: Introducción

A continuación, se lleva a cabo un análisis de la evolución temporal de la Red de Convenios en la región de América Latina. La siguiente tabla, nos muestra la situación de la Red, en el último trimestre de 2012.

Tabla 82
Red de Convenios en la región de América Latina - Octubre de 2012

País	CDI vigentes		CDI firmados, pero no vigentes
	Bilateral	Multilateral	
Argentina	17 ¹⁸⁵		2
Bolivia	6	1	
Brasil	31		2
Chile	25		2
Colombia	4	1	5
Costa Rica	1		1
Cuba	9		3
R. Dominicana	1		1
Ecuador	11	1	2
El Salvador	1		
Guatemala			
Honduras			
Méjico	43		9
Nicaragua			
Panamá	10		2
Paraguay	2		
Perú	3	1	4
Uruguay	7		6
Venezuela	31		1
Total	202	1	40

Fuente: IBFD y elaboración propia

Los datos de la tabla anterior indican que la región de América Latina y Caribe (a 12 de octubre de 2012), dispone de una red de 202 CDI bilaterales, con una vigencia que abarca hasta 1 de enero de 2013. Independientemente de la importancia relativa de la cifra anterior, lo que la tabla asimismo nos muestra es que las economías latinoamericanas han sido capaces de suscribir 40 CDI adicionales, que aún no han entrado en vigor. En términos agregados y dejando al margen las economías que no han suscrito ningún CDI, podría decirse que la cifra media de CDI vigentes de cada una de las dieciséis economías consideradas es de 12,6 CDI cada una.

En la siguiente tabla, se lleva a cabo una distribución de la matriz de CDI, cuyos países signatarios forman parte del área latinoamericana. En la primera columna, se incluyen los denominados países de la fuente y en las columnas sucesivas los países de residencia. A efectos prácticos, se lleva a cabo una partición entre los países de residencia iberoamericana y los denominados países de residencia del Caribe.

¹⁸⁵ En realidad, la cifra de CDI vigentes de Argentina se debería reducir a 16, en función de la opinión expresada por las autoridades argentinas, al dar por terminado el CDI con Suiza. Dado que aún no existe solución definitiva al contencioso, se ha optado por mantener dicho CDI en el momento de redactar el estudio

Tabla 83
Matriz de CDI en América Latina y Caribe

Países de la fuente	Países de Residencia: América Latina												Caribe		
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Cuba	Ecuador	México	Panamá	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Barbados	Trinidad y Tobago
Argentina		✓	✓	✓											
Bolivia	✓				✓		✓			✓					
Brasil	✓			✓			✓	✓		✓		✓			
Chile	✓		✓		✓		✓	✓		✓					
Colombia		✓		✓			✓			✓					
Costa Rica															
Cuba												✓	✓		
Dominicana															
Ecuador		✓	✓	✓	✓			✓		✓					
El Salvador															
México			✓	✓			✓		✓		✓		✓		
Panamá								✓					✓		
Paraguay				✓											
Perú		✓	✓	✓	✓		✓								
Uruguay								✓							
Venezuela			✓			✓							✓	✓	

Fuente: IBFD y elaboración propia

En octubre de 2012, las 16 economías objeto de este estudio disponían de un red de 34 CDI vigentes¹⁸⁶, lo que nos da un valor medio de 2,1 CDI entre las mismas. Si añadimos las economías del Caribe, el número de CDI vigentes alcanzaba la cifra de 39.

Las dos siguientes tablas, incluyen las matrices de CDI firmados entre los países de la zona de América Latina (países de la fuente) y sus contrapartes de la residencia, en el ámbito de la OCDE y de la UE.

186 Excluyendo los Convenios que forman parte del Pacto Andino

Tabla 84
Matriz de CDI entre los países Latinoamericanos y los de la Unión Europea y OCDE (1)

Países de la fuente	Países de Residencia: Unión Europea y OCDE															
	Alemania	Australia	Austria	Bélgica	Canadá	Corea	Croacia	Chequia	Dinamarca	Eslovaquia	España	EE.UU.	Finlandia	Francia	Grecia	Holanda
Argentina	✓	✓		✓	✓				✓		✓		✓	✓		✓
Bolivia	✓									✓				✓		
Brasil			✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓		✓	✓		✓
Chile				✓	✓	✓	✓		✓		✓			✓		
Colombia					✓					✓						
Costa Rica										✓						
Cuba			✓							✓						
Dominicana					✓											
Ecuador	✓			✓	✓					✓				✓		
El Salvador										✓						
México	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Panamá						✓				✓				✓		✓
Paraguay																
Perú					✓											
Uruguay	✓									✓						
Venezuela	✓		✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓			✓		✓

Fuente: IBFD y elaboración propia

Tabla 85
Matriz de CDI entre los países Latinoamericanos y los de la Unión Europea y OCDE (2)

Países de la fuente	Países de Residencia: Unión Europea y OCDE (2)															
	Hungría	Irlanda	Islandia	Israel	Italia	Japón	Luxemburgo	Noruega	Nueva Zelanda	Polonia	Portugal	Reino Unido	Rumania	Suecia	Suiza	Suráfrica
Argentina					✓			✓				✓		✓	✓	
Bolivia												✓		✓		
Brasil	✓			✓	✓	✓	✓	✓			✓			✓		✓
Chile		✓						✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	
Colombia															✓	
Costa Rica																
Cuba											✓					
Dominicana																
Ecuador					✓								✓		✓	
El Salvador																
México	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Panamá							✓			✓						
Paraguay																
Perú																
Uruguay	✓										✓				✓	
Venezuela					✓			✓			✓	✓		✓	✓	

Fuente: IBFD y elaboración propia

Los datos anteriores nos muestran que las 16 economías de la región objeto de este estudio, habían suscrito un total de 131 CDI con Estados pertenecientes al ámbito de la Unión Europea y de la OCDE. Méjico, Brasil, Venezuela y Chile y Argentina, encabezaban la lista de países que disponían de una mayor red de CDI vigentes con este tipo de economías desarrolladas (31, 20, 17, 15 y 14 CDI, respectivamente). Por debajo de la decena de CDI vigentes, se encontraban países como: Ecuador (8), Panamá (6), Bolivia y Uruguay, con 5 CDI, respectivamente.

La tabla siguiente, incluye la matriz de CDI, firmados por los países de la región latinoamericana con otros países de residencia, situados esta vez fuera del ámbito de la OCDE y de la UE.

Tabla 86
Matriz de CDI entre los países Latinoamericanos y otros países de residencia

Países de la fuente	Países de Residencia: Otros																	
	Bahréin	Bielorrusia	China	E.A.U	Filipinas	India	Indonesia	Irán	Kuwait	Liechtenstein	Malasia	Qatar	Rusia	Singapur	Tailandia	Taiwán	Ucrania	Vietnam
Argentina																		
Bolivia																		
Brasil			✓		✓	✓							✓				✓	
Chile										✓		✓		✓				
Colombia																		
Costa Rica																		
Cuba			✓									✓	✓					✓
Dominicana																		
Ecuador																		
El Salvador																		
México	✓		✓			✓	✓						✓	✓				
Panamá												✓		✓				
Paraguay																✓		
Perú																		
Uruguay										✓								
Venezuela		✓	✓	✓			✓	✓	✓		✓	✓	✓					✓

Fuente: IBFD y elaboración propia

Los datos de la tabla anterior muestran que algunas de las economías de la zona objeto de estudio han concluido CDI con otras economías distintas de las anteriores. En total, los países latinoamericanos disponen de una red de 32 CDI vigentes con los países indicados en la tabla anterior. En particular, economías como la venezolana, la mejicana y la brasileña, disponen de 10, 6, 5 CDI vigentes respectivamente. Por debajo de esa cifra, Cuba (4), Chile (3), Panamá (2), Paraguay y Uruguay, con 1 CDI, respectivamente, culminan la lista.

A modo de síntesis, en la siguiente tabla, se muestra una instantánea del estado del arte en materia de CDI (octubre 2012), que afectan a las economías latinoamericanas.

Tabla 87
Situación de América Latina en materia de CDI – octubre 2012

Países	Latinoamérica	Caribe	UE y OCDE	Otros países	CDI vigentes	CDI no vigentes	Total CDI potenciales
Argentina	3		14	0	17	2	19
Bolivia	1		5	0	6		6
Brasil	6		20	5	31	2	33
Chile	7		15	3	25	2	27
Colombia	1		3	0	4	5	9
Costa Rica			1	0	1	1	2
Cuba	1	1	3	4	9	3	12
Dominicana			1	0	1	1	2
Ecuador	3		8	0	11	2	13
El Salvador			1	0	1		1
Méjico	5	1	31	6	43	9	52
Panamá	1	1	6	2	10	2	12
Paraguay	1		0	1	2		2
Perú	2		1	0	3	4	7
Uruguay	1		5	1	7	6	13
Venezuela	2	2	17	10	31	1	32
Total	34	5	131	32	202	40	242

Fuente: Elaboración propia

5.1.5. Desarrollo de la red de CDI en América Latina: Perspectiva histórica

En las siguientes tablas, se muestra el recorrido temporal del proceso de suscripción de CDI, en el ámbito de los países de la zona. Como puede observarse, la negociación de Convenios de los países latinoamericanos con los principales países exportadores de capital (naciones industrializadas), comienza a partir de la década de los años 60 del pasado siglo y el más antiguo parece ser, el firmado entre Brasil y Japón, en el año 1967. En realidad, Brasil puede considerarse un país pionero en la zona, a tenor de su dinámica en la firma de CDI, pues en las dos décadas siguientes se llegan a firmar Convenios con 12 países. En ese mismo período, Argentina suscribe 6 Convenios. Posteriormente, en el año 1993, Méjico coge el relevo y, año a año, consigue ir suscribiendo CDI con la mayor parte de las economías desarrolladas, hasta llegar al momento actual, donde dicho país cuenta con la Red de CDI más amplia de la zona latinoamericana (43), con una cartera de 9 CDI suscritos, pendiente de entrada en vigor.

Asimismo, merece la pena referirse a Venezuela, que con 31 CDI vigentes en el cuarto trimestre de 2012, se constituye en la segunda economía latinoamericana, por número de CDI. El fenómeno más reciente lo constituye Chile, que desde el año 2004, ha procedido a la firma de 21 CDI, de un total de 25, que dispone en la actualidad, situándose en una cuarta posición en el ámbito de la región. Este país dispone, asimismo, de 2 CDI firmados, pendientes de entrada en vigor. Argentina, con 17 CDI suscritos, ocupa la quinta plaza. Este país, que como se indicó anteriormente, inicia pronto junto con Brasil, la política de suscripción de CDI, durante las décadas de los 70 y 80 del pasado siglo, continuando con esta dinámica a lo largo del período 1995 a 2002, se para radicalmente pues, en los últimos nueve años no ha llevado a cabo ninguna suscripción de nuevos CDI. Es más, Argentina en el último año ha dado por terminados los CDI que tenía suscritos con Chile, España y Suiza.

Tabla 88
Evolución histórica de la Red de CDI en América Latina y Caribe (1)

Países	1961-70	1971-80	1981-90	1991	1992	1993
Argentina		Alemania Bolivia Italia	Brasil Chile Francia			
Bolivia		Argentina		Alemania		
Brasil	Japón	Austria Bélgica Dinamarca España Francia Suecia	Argentina Canadá Ecuador Italia Luxemburgo Noruega	Hungría Chequia Eslovaquia	Corea Filipinas Holanda	India
Chile			Argentina			
Colombia						
Costa Rica						
Cuba						
R. Dominicana		Canadá				
Ecuador			Alemania Brasil Italia			Francia
El Salvador						
Guatemala						
Honduras						
México						Francia Suecia
Nicaragua						
Panamá						
Paraguay						
Perú						
Uruguay						
Venezuela						

Fuente: IBFD y elaboración propia

Tabla 89
Evolución histórica de la Red de CDI en América Latina y Caribe (2)

Países	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina		Canadá España		Finlandia	Dinamarca Reino Unido Suecia	Holanda	Australia Bélgica
Bolivia			Suecia Reino Unido	Francia		España	
Brasil	China				Finlandia		Portugal
Chile							Canadá México
Colombia							
Costa Rica							
Cuba							
R. Dominicana							
Ecuador	España		Suiza	Rumania			
El Salvador							
Guatemala							
Honduras							
México	EE.UU. Reino Unido	España Holanda Suiza	Corea Italia Singapur	Japón Noruega	Bélgica Dinamarca	Finlandia Irlanda	Chile Israel
Nicaragua							
Panamá							
Paraguay							
Perú							
Uruguay	Hungría						
Venezuela	Francia Italia			Alemania Reino Unido	Chequia Holanda Suiza T&T	Bélgica Noruega Portugal Suecia	EE.UU.

Fuente: IBFD, CIAT y elaboración propia

Tabla 90
Evolución histórica de la Red de CDI en América Latina y Caribe (3)

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina		Noruega					
Bolivia							
Brasil				Chile		Israel	México Suráfrica Ucrania
Chile				Brasil Corea Ecuador España Noruega Perú Polonia	Croacia Dinamarca Reino Unido	Suecia	Francia Nueva Zelanda
Colombia							
Costa Rica							
Cuba	Barbados España Portugal			China Vietnam		Venezuela	Austria
R. Dominicana							
Ecuador	México	Canadá		Chile	Bélgica		
El Salvador							
Guatemala							
Honduras							
México	Ecuador	Luxemburgo Portugal Rumania	Polonia Chequia	Australia	Indonesia	Austria Grecia	Brasil China Nueva Zelanda
Nicaragua							
Panamá							
Paraguay							
Perú				Canadá Chile			
Uruguay							
Venezuela	Barbados Indonesia	Dinamarca			Canadá China España	Cuba	Kuwait

Fuente: IBFD, CIAT y elaboración propia

Tabla 91
Evolución histórica de la Red de CDI en América Latina y Caribe (4)

Países	2008	2009	2010	2011	2012	2013	CDI vigentes Octubre 2012
Argentina							16
Bolivia¹⁸⁷							6
Brasil			Perú Rusia	Venezuela			31
Chile		Irlanda Malasia Paraguay Portugal	Colombia	Bélgica Suiza Tailandia		Rusia	25
Colombia¹⁸⁸	España		Chile		Suiza	Canadá	4
Costa Rica				España			1
Cuba		Qatar		Rusia			9
R. Dominicana							1
Ecuador¹⁸⁹							11
El Salvador			España				1
Guatemala							0
Honduras							0
México	Canadá Eslovaquia	Islandia Rusia	Alemania Barbados	India Panamá Uruguay Sudáfrica	Hungría	Bahréin	43
Nicaragua							0
Panamá				Corea España México Holanda	Barbados Luxemburgo Qatar Singapur	Francia	9
Paraguay		Chile	Taiwán				2
Perú¹⁹⁰			Brasil				3
Uruguay				México	Alemania España Portugal Suiza	Liechtenstein	7
Venezuela	Austria Corea Irán Qatar	Malasia	Bielorrusia Rusia Vietnam	Brasil	Emiratos Árabes Unidos		31

Fuente: IBFD, CIAT y elaboración propia

187 No se incluyen los CDI suscritos con los miembros de la Comunidad Andina: Colombia, Ecuador y Perú

188 No se incluyen los CDI suscritos con los miembros de la Comunidad Andina: Bolivia, Ecuador y Perú

189 No se incluyen los CDI suscritos con los miembros de la Comunidad Andina: Bolivia, Colombia y Perú

190 No se incluyen los CDI suscritos con los miembros de la Comunidad Andina: Bolivia, Colombia y Ecuador.

Los países restantes disponen de una red mucho más limitada CDI. Ecuador, con 11 CDI firmados a lo largo del período, con la última firma, llevada a cabo de 2005, con Bélgica. Por el contrario, Bolivia, con 6 Convenios, el último celebrado con España en 1999, parece ser un país que, en los últimos años, no parece mostrar mucho interés en la ampliación de su Red de CDI.

Por el contrario, en el caso de países como Panamá y Uruguay, con 10 y 6 CDI en vigor, respectivamente, parecen haber acelerado en su política de suscripción de CDI recientemente pues, prácticamente, la totalidad de sus CDI vigentes datan de los años 2011 y 2012. Merece resaltar que este último país tiene pendientes de ratificación 6 CDI, mientras que en el caso de Panamá su número es de 2 CDI.

Algunas de las economías importantes de la región (Colombia y Perú), por su dinámica de crecimiento económico reciente y que en el pasado pudieron mostrar reticencias a firmar CDI, parece que en el momento actual, muestran una actitud más positiva en esta materia y cuentan cada una con una cifra de 4 y 3 CDI, respectivamente firmados en los últimos años. La afirmación anterior queda contrastada por la cuantía de CDI firmados por ambos países, pero pendientes de ratificación, que alcanza una cifra de 5 y 4 CDI, respectivamente.

Cuba ha suscrito hasta el momento presente 10 CDI, de los que 7 se encuentran vigentes. Su primer CDI suscrito fue con España, con vigencia desde principios del 2001 y el último ha sido con Rusia, en vigor desde 2011. Además, tiene pendientes de ratificación 3 CDI, con Italia, Líbano y Ucrania.

5.2. Los Convenios de Doble Imposición en América Latina: Análisis de la Red de CDI por países

5.2.1. Argentina

Como se ha indicado antes, este país dispone de una red de 17 CDI vigentes, fundamentalmente con países del ámbito de la UE y OCDE (14) y 3 CDI en el marco de la región latinoamericana. A lo largo del año 2012, Argentina ha decidido de forma unilateral, dar por terminados sus CDI con un país de la región (Chile) y dos de la OCDE/UE (Suiza y España). Asimismo, dispone de dos CDI suscritos hace ya bastante tiempo con los Estados Unidos y Rusia, que no han sido ratificados. Este país no ha mostrado mucho interés por negociar CDI en los últimos diez años.

Al no existir ningún tipo de definición sobre el concepto de entidades no residentes en la normativa tributaria interna argentina, se consideran sociedades no residentes a aquellas que no cumplen los requerimientos para ser residentes.

De acuerdo con la Constitución argentina, los convenios suscritos por Argentina prevalecen sobre la normativa interna. Para que un no residente pueda disfrutar de los beneficios de un CDI, deberá aportar un certificado de residencia emitido por su administración tributaria de residencia al agente retenedor que realiza el pago. Por lo general, la política argentina sobre CDI ha estado más inclinada hacia el Modelo de la ONU que al de la OCDE.

La mayor parte de los CDI suscritos por Argentina adoptan el sistema de imputación (crédito de impuesto), para mitigar la doble imposición. Algunos de los CDI más antiguos, tales como el suscrito con Brasil, adoptan el sistema de exención, ya que dichos CDI fueron suscritos cuando Argentina utilizaba el sistema de imposición territorial.

Argentina ha suscrito CDI con los países citados en la siguiente Tabla.

Tabla 92
Convenios de doble imposición suscritos por Argentina
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Alemania	13-07-78	01-01-76
Australia	27-09-99	01-01-00
Bélgica	12-06-96	01-01-00
Bolivia	30-10-76	01-01-80
Brasil	17-05-80	01-01-83
Canadá	29-04-93	01-01-95
Chile	13-11-76	01-01-86
Dinamarca	12-12-95	01-01-98
España	21-07-92	01-01-95
Estados Unidos	07-05-81	
Finlandia	13-12-94	01-01-97
Francia	04-04-79	01-01-81
Holanda	27-12-96	01-01-99
Italia	15-11-79	01-01-79
Noruega	08-10-97	01-01-02
Reino Unido	03-01-96	01-01-98
Rusia	10-10-01	
Suecia	31-05-95	01-01-98
Suiza	23-04-97	

Fuente: IBFD, y elaboración propia

La tabla siguiente incluye los tipos de retención aplicables sobre las rentas pagadas por las empresas argentinas a las entidades no residentes en los CDI en vigor suscritos por Argentina. En caso de que tipo aplicable en el CDI sea mayor que el tipo de retención interno, se aplica este último.

Tabla 93
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Argentina
(Actualizados a 01-01-12)

Socio de Convenio	Dividendos ¹⁹¹	Intereses	Regalías
Alemania	0	10/15	15
Australia	0	12	10/15
Bélgica	0	12	3/5/10/15
Bolivia	0	D	D
Brasil	0	D	D
Canadá	0	12,5	3/5/10/15
Chile ¹⁹²	0	D	D
Dinamarca	0	12	3/5/10/15
España ¹⁹³	0	0/12	3/5/10/15
Estados Unidos ¹⁹⁴	D	D	D
Finlandia	0	15	3/5/10/15
Francia	0	20	18
Holanda	0	12	3/5/10/15
Italia	0	20	10/18
Noruega	0	0/12.5	3/5/10/15
Reino Unido	0	12	3/5/10/15
Rusia ¹⁹⁵	D	D	D
Suecia	0	12,5	3/5/10/15
Suiza ¹⁹⁶	0	12	3/5/10/15

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

Por lo general, no existen cláusulas sobre limitación de beneficios en los CDI argentinos. Algunos de los CDI suscritos por Argentina prevén cláusulas “matching credit” o sobre “tax sparing” de la siguiente forma.

191 Los dividendos pagados a accionistas no residentes, generalmente están exentos de retención a cuenta. No obstante, se aplica un tipo del 35% (retención) sobre las distribuciones de beneficios, incluyendo los dividendos pasivos, que exceden los beneficios acumulados, a no ser que un CDI prevea un tipo inferior.

192 El gobierno argentino notificó al chileno, el 29 de junio de 2012, que da por terminado el CDI 1976 y el protocolo de 2003 entre los dos países, por considerar que se está produciendo abuso. En relación a las sociedades, los beneficios del CDI seguirán aplicándose para las ganancias, las rentas, beneficios o capitales obtenidos durante el ejercicio fiscal en el que se efectuó la notificación de terminación del CDI.

193 Al igual que en el caso chileno, el gobierno argentino notificó a España el 29 de junio de 2012, la terminación del CDI entre los dos países. El CDI dejará de tener efecto el 1 de enero de 2013 y como resultado, los tipos de retención sobre dividendos, intereses y regalías, dejarán de ser aplicables dicho día.

194 Argentina y los Estados Unidos firmaron un CDI el 7 de mayo de 1981, aunque el CDI no está vigente aun. Dicho CDI, no prevé tipos de retención máximos para intereses y regalías, por lo que se siguen aplicando los tipos de retención internos.

195 Ambos países firmaron el CDI el 10 de octubre de 2001, pero aún no está en vigor. El CDI prevé una retención del 10% sobre los dividendos pagados a una sociedad que posea directamente al menos el 25% del capital de la sociedad pagadora (el 15% en todos los demás casos). Los intereses y las regalías estarán sujetos a un tipo del 15%.

196 El 31 de enero de 2012, la Gaceta Oficial de Argentina, incluye un resumen de una nota enviada el 16 de enero por la Oficina de Asuntos Exteriores al Embajador de Suiza, informándole que Argentina ya no tiene intención de aplicar provisionalmente el CDI firmado en 1997 (así como los protocolos de 2000, y 2006) y manifiesta la intención de interrumpir el proceso de aprobación formal del CDI. Sin embargo, la nota señala que Argentina continuará las negociaciones con Suiza sobre un Acuerdo de Intercambio de Información Tributaria.

Tabla 94
Cláusulas sobre “matching credits”¹⁹⁷ en los CDI suscritos por Argentina

País	Renta acogida	Tipo (%)	Art. CDI	Fecha caducidad
Alemania	Dividendos	20	23.3)a)	n.d
	Cánones	20	23.3)a)	
	Intereses	15	23.3)b)	
España	Cánones	15	23.1)a)ii)	n.d
Finlandia	Cánones	15	23.1.g)	n.d
Francia	Intereses	15	24.2.c)i)	n.d.
	Cánones	20	24.2.c)ii)	
Italia	Dividendos	15	24.4)a)	n.d
	Intereses	20	24.4)b)	
	Cánones	20	24.4)c)	

Fuente: IBFD

Tabla 95
Cláusulas sobre “tax sparing” en los CDI suscritos por Argentina

País	Renta acogida	Art. CDI	Fecha de caducidad
Australia	rentas exentas de actividades relacionadas con la exploración y explotación de recursos naturales	24.4	n.d
España	Rentas exentas por la normativa, destinadas a promover el desarrollo industrial	23.1.a.iii	n.d
Noruega	Rentas exentas por aplicación de diversa normativa sobre inversiones de carácter industrial y regional	24.3	10-09-11

Fuente: IBFD

Por lo demás, no existen ningún tipo de cláusulas en los CDI suscritos por Argentina en relación a:

- Las actividades “offshore”
- Individuos excluidos

Asimismo Argentina ha concluido los siguientes Convenios sobre Cooperación y Asistencia Mutua:

¹⁹⁷ En el Modelo de Convenio, esta expresión se traduce como créditos por impuestos ficticios y resulta de la concesión, por parte del Estado de la residencia, de un crédito a tipo fijo por impuestos extranjeros, con independencia del tipo de retención aplicado en la fuente.

Tabla 96
Convenios de asistencia mutua suscritos por Argentina

País	Fecha de firma	Fecha efectiva
Brasil	21-04-05	22-04-05
Chile	24-10-06	25-10-06
Ecuador	23-05-11	24-05-11
España	30-04-04	01-06-04
Mónaco	13-10-09	07-08-10
Perú	07-10-04	08-10-04

Fuente: IBFD

5.2.2. Bolivia

Bolivia dispone de una red de 6 CDI, principalmente firmados con países de la UE/OCDE (5) y 1 CDI en la región latinoamericana, sin olvidar los Convenios suscritos con sus socios de la Comunidad Andina.

La normativa tributaria interna boliviana no establece el concepto de no residente. Dado que este país aplica el principio de tributación territorial, la residencia del inversor extranjero resulta irrelevante a efectos del impuesto sobre la renta, pese a que dicha distinción puede resultar relevante a efectos de los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados a las entidades no residentes. Tampoco existe una definición sobre establecimiento permanente, pues la normativa boliviana se refiere a sucursales, agencias y establecimientos de empresas extranjeras y la imposición de las rentas de fuente boliviana derivadas por las entidades no residentes, a través de los instrumentos jurídicos citados anteriormente, se encuentran sujetas a las normas del impuesto sobre la renta aplicables a las entidades residentes, con algunas excepciones:

En la tabla siguiente, se incluyen los CDI suscritos por Bolivia. El primer CDI suscrito entre Bolivia y Argentina (1976), está elaborado incluso antes de la aprobación de la Decisión 40, basado exclusivamente en sistema territorial. Posteriormente, los CDI firmados a lo largo de los años 90, fundamentalmente con países desarrollados, ya siguen el Modelo de la OCDE y dichos CDI parecen coincidir con los procesos de privatización de las empresas públicas bolivianas propugnados por los gobiernos de la época, a los que acuden empresas de los principales Estados signatarios, fundamentalmente países de la Unión Europea. Además, también conviene indicar que Bolivia tiene suscritos CDI con sus socios andinos en el marco de la Decisión 578, de 2005, que actualiza algunos aspectos del Modelo de Convenio Andino.

Tabla 97
Convenios de doble imposición suscritos por Bolivia
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Alemania	30-09-92	01-01-91
Argentina	30-10-76	01-01-80
Colombia	04-05-04	01-01-05
Ecuador	04-05-04	01-01-05
España	30-06-97	01-01-99
Francia	15-12-94	01-01-97
Perú	04-05-04	01-01-05
Reino Unido	03-11-94	01-01-96
Suecia	14-01-94	01-01-96

Fuente: IBFD y elaboración propia

La tabla siguiente incluye los tipos de retención aplicables sobre las rentas pagadas por las empresas bolivianas a las entidades no residentes, en los CDI en vigor, suscritos por Bolivia. En caso de que el tipo aplicable en el CDI sea mayor que el tipo de retención interno, se aplica este último. La aplicación del tipo de retención reducido del CDI, implica la presentación del certificado de residencia correspondiente al agente pagador, aunque también resulta posible reclamar posteriormente la devolución del exceso de retención.^{198 199 200}

Tabla 98
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Bolivia
(Actualizados a 09-03-12)

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses ¹⁹⁸	Regalías
Alemania	15	15	15
Argentina ¹⁹⁹	-	-	-
Colombia ²⁰⁰	-	-	-
Ecuador	-	-	-
España	10	15	15
Francia	15	15	15
Perú	-	-	-
Reino Unido	15	15	15
Suecia	0	15	15

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

¹⁹⁸ Algunos CDI garantizan la exención en algunos tipos de intereses (Ej. intereses pagados a organismos públicos e instituciones en relación a ventas a crédito).

¹⁹⁹ Se aplica el tipo de retención interno. No existe reducción en base al CDI. El Estado de la fuente tiene potestad exclusiva de gravamen.

²⁰⁰ En aplicación de la decisión 578 de la Comunidad Andina (también cubre a Colombia, Ecuador y Perú)

5.2.3. Brasil

Este país ha suscrito hasta la fecha, 33 CDI, de los que 31 se encuentran vigentes, teniendo pendientes de ratificar los CDI con Trinidad y Tobago y Turquía, firmados en 2008 y 2010, respectivamente. Como se ha indicado atrás, la red de CDI de Brasil es una de las más amplias de la región y, aunque predominan los CDI suscritos con países de la OCDE/UE (20), también dispone de 5 CDI firmados con países fuera del marco de integración anterior y 6 CDI firmados con países del área latinoamericana.

Al igual que en el caso argentino, la normativa tributaria interna brasileña no proporciona una definición del concepto de contribuyente no residente (no domiciliado en el ámbito brasileño) y, por tanto, su definición se obtiene en el caso de que dicho contribuyente no cumpla con las normas que definen el concepto de entidad domiciliada. Tampoco existe una definición sobre establecimiento permanente en las normas internas y, como regla general, los CDI suscritos por Brasil utilizan la definición dada por el Modelo de Convenio de la OCDE.

Generalmente, los CDI brasileños se apoyan en los Modelos de Convenio de la ONU y de la OCDE. Con objeto de prevenir o aliviar la doble imposición, la mayor parte de dichos CDI utilizan el sistema de imputación (crédito de impuesto), mientras que una minoría hace uso del sistema de exención. En la tabla siguiente, se incluyen los CDI suscritos por Brasil

Tabla 99
Convenios de doble imposición suscritos por Brasil
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Argentina	17-05-80	01-01-83
Austria	24-05-75	01-01-77
Bélgica	23-06-72	01-01-74
Canadá	04-06-84	01-01-86
Chequia	26-08-86	01-01-91
Chile	03-04-01	01-01-04
China	05-08-91	01-01-94
Corea	07-03-89	01-01-92
Dinamarca	27-08-74	01-01-75
Ecuador	26-05-83	01-01-88
Eslovaquia	26-08-86	01-01-91
España	14-11-74	01-01-76
Filipinas	29-09-83	01-01-92
Finlandia	02-04-96	01-01-98
Francia	10-09-71	01-01-73
Holanda	08-03-90	01-01-92
Hungría	20-06-86	01-01-91
India	26-04-88	01-04-93
Israel	12-12-02	01-01-06
Italia	03-10-78	01-01-82

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Japón	24-01-67	01-01-68
Luxemburgo	08-11-78	01-01-81
México	25-09-03	01-01-07
Noruega	21-08-80	01-01-82
Perú	17-02-06	01-01-10
Portugal	16-05-00	01-01-00
Rusia	22-11-04	01-01-10
Suecia	25-04-75	01-01-76
Suráfrica	08-11-03	01-01-07
Trinidad & Tobago	23-07-08	
Turquía	16-12-10	
Ucrania	16-01-02	01-01-07
Venezuela	14-02-05	01-01-11

Fuente: IBFD y elaboración propia

La tabla siguiente incluye los tipos de retención aplicable sobre las rentas pagadas por las empresas brasileñas a las entidades no residentes en los CDI en vigor, suscritos por Brasil. En caso de que tipo aplicable en el CDI sea mayor que el tipo de retención interno, se aplica este último.

Tabla 100
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Brasil
(Actualizados a 01-06-11)

Socio de Convenio	Dividendos ²⁰¹	Intereses	Regalías ²⁰²
Argentina	0	D	D
Austria	0	15	10/15/25
Bélgica	0	15	10/15/25
Canadá	0	10/15	15/25
Chequia	0	10/15	15/25
Chile	0	15	15/25
China	0	15	15/25
Corea	0	10/15	10
Dinamarca	0	15	15/25
Ecuador	0	15	15/25
Eslovaquia	0	10/15	10/25

201 No se aplica retención sobre el reparto de dividendos a los no residentes, procedentes de las utilidades obtenidas a partir de 1 de enero de 1996.

202 El tipo de retención sobre los pagos por regalías se incrementa al 25%, si el beneficiario es residente en una jurisdicción de baja tributación.

Socio de Convenio	Dividendos ²⁰¹	Intereses	Regalías ²⁰²
España	0	10/15	10/15
Filipinas	0	10/15	15
Finlandia	0	15	10/15/25
Francia	0	10/15	10/15/25
Holanda	0	10/15	15
Hungría	0	10/15	15/25
India	0	15	15/25
Israel	0	15	10/15/25
Italia	0	15	15
Japón	0	12.5	12.5/15
Luxemburgo	0	10/15	15
México	0	15	10/15
Noruega	0	15	15
Perú	0	15	15
Portugal	0	15	15
Rusia	0	15	15
Suecia	0	15/25	15
Suráfrica	0	15	10/15
Trinidad & Tobago ²⁰³	D	D	D
Turquía ²⁰⁴	D	D	D
Ucrania	0	15	15
Venezuela	0	15	15

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

En los CDI suscritos más recientemente por Brasil, se incluye un artículo que estipula que las normas del CDI no impiden que uno de los Estados contratantes pueda aplicar normas internas relativas a la subcapitalización y de transparencia fiscal (normas CFC). Además, algunos CDI añaden reglas adicionales en relación con la limitación de beneficios derivados de un CDI para aquellas partes no residentes en alguno de los Estados contratantes.

En relación con las cláusulas sobre crédito de impuesto no pagado (“tax sparing”), ciertos CDI contienen cláusulas que otorgan un crédito fiscal extranjero fijo en el país de residencia del inversor, sobre ciertas categorías de rentas extranjeras pagadas por una fuente brasileña, incluso si dichas rentas se encuentran exentas o sujetas a un nivel bajo de retención en Brasil, en base a la normativa brasileña. Las normas de “tax sparing” incluidas en los CDI vienen referidas normalmente a intereses y cánones derivados en Brasil y abonados a residentes del otro Estado contratante. En general, si se tiene en cuenta que los tipos impositivos internos son más bajos que los proporcionados por los CDI, el crédito de “tax sparing” en la jurisdicción del beneficiario es más alto que el tipo de retención pagado en Brasil sobre las remesas de intereses y cánones.

203 Ambos Estados firmaron un CDI, el 23 de Julio de 2008, aunque aún no se encuentra en vigor. El CDI establece una retención del 10% sobre los dividendos pagados a una sociedad que posea directamente al menos el 25% del capital de la sociedad pagadora (el 15% en todos los demás casos). No obstante, Brasil no aplica retención sobre los dividendos. El tipo sobre intereses y cánones será del 15%.

204 Ambos Estados firmaron un CDI, el 23 de Julio de 2008, aunque aún no se encuentra en vigor. El CDI establece una retención del 10% sobre los dividendos pagados a una sociedad que posea directamente al menos el 25% del capital de la sociedad pagadora (el 15% en todos los demás casos). No obstante, Brasil no aplica retención sobre los dividendos. El tipo sobre intereses y cánones será del 15%.

En los CDI suscritos por Brasil no se encuentran cláusulas sobre actividades “offshore”, ni sobre personas excluidas. Los CDI se aplican a los residentes de los Estados contratantes y, como norma, los CDI incluyen la definición estándar del artículo 4 del Modelo OCDE.

Otras normas específicas de los CDI brasileños

- Los servicios técnicos siguen el tratamiento de los cánones.
- Las denominadas otras rentas (rentas no incluidas específicamente en normas de los CDI) pueden ser gravadas en la fuente.
- Las autoridades tributarias brasileñas han adoptado históricamente un enfoque restrictivo, en relación con la aplicación e interpretación de los CDI, evitando o reduciendo las limitaciones sobre las potestades fiscales brasileñas.²⁰⁵
 - Quizás sea el artículo 7 (beneficios empresariales), que sigue la redacción contenida en el Modelo OCDE, el que más discusiones ha generado, pues la autoridades brasileñas adoptan una posición restrictiva, negando la aplicación de esta norma, la cual debería generar una atribución específica de potestades exclusivas al Estado de residencia del beneficiario de la renta.
 - Además, las autoridades brasileñas han adoptado una posición controvertida en relación a la aplicación e interpretación de las disposiciones de los CDI frente a las normas de transparencia fiscal brasileñas (normas CFC), algunas de las cuales son materia de discusión en los Tribunales brasileños.

Por último, conviene indicar que no existen en Brasil Convenios sobre Asistencia Administrativa.

5.2.4. Chile

Este país dispone de una amplia y reciente red de CDI suscritos (27), de los cuales 25 se encuentra en vigor. Fundamentalmente, Chile dispone de 15 CDI vigentes con países de la UE/OCDE y de 6 CDI en el área latinoamericana. En el año 2010, suscribió CDI con países como Australia y Estados Unidos, que aún no han adquirido vigencia. Además, Chile también tiene suscritos 3 CDI con economías situadas fuera del ámbito de las zonas anteriores (Malasia, Rusia y Tailandia).

La normativa tributaria interna chilena no proporciona ningún tipo de definición sobre el concepto de sociedad residente y no residente y tampoco sobre establecimiento permanente, aunque la Ley del Impuesto sobre la Renta en su articulado proporciona algunos ejemplos sobre este tipo de entidades, que al ser definidas en los CDI chilenos, se parte generalmente de la redacción dada por el Modelo de la ONU.

Chile comienza a negociar CDI en el año 1997 en base a diversos criterios. Con carácter general, los CDI suscritos por Chile siguen los Modelos de Convenio de la OCDE y de la ONU, aunque a veces también se incluyen normas particulares en los mismos. El CDI concluido con Argentina (el CDI chileno más antiguo), sigue el Modelo de la Comunidad Andina, asignando potestades exclusivas de gravamen al país de la fuente. En algunos CDI, el concepto de establecimiento permanente incluye la prestación de servicios por más de 183 días (CDI con Colombia, Francia, Méjico, Perú y Portugal).

Los CDI suscritos por Chile generalmente utilizan el sistema de imputación (crédito de impuesto) para prevenir la doble imposición. En la siguiente tabla, se incluyen los CDI suscritos por Chile hasta la fecha²⁰⁶.

²⁰⁵ Este asunto ha generado preocupaciones en algunos Estados contratantes, en relación con los CDI firmados con Brasil.

²⁰⁶ El Servicio de Impuestos Internos chileno (SII), asimismo, indica que también se ha concluido la negociación del CDI con Suráfrica

Tabla 101
Convenios de doble imposición suscritos por Chile
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Argentina	13-11-76	01-01-86
Australia	10-03-10	
Bélgica	06-12-07	01-01-11
Brasil	03-04-01	01-01-04
Canadá	21-01-98	01-01-00
Colombia	19-04-07	01-01-10
Corea	18-04-02	01-01-04
Croacia	24-06-03	01-01-05
Dinamarca	20-09-02	01-01-05
Ecuador	26-08-99	01-01-04
España	07-07-03	01-01-04
EE.UU.	04-02-10	
Francia	07-06-04	01-01-07
Irlanda	02-06-05	01-01-09
Malasia	03-09-04	01-01-09
México	17-04-98	01-01-00
Noruega	26-10-01	01-01-04
Nueva Zelanda	10-12-03	01-01-07
Paraguay	30-08-05	01-01-09
Perú	08-06-01	01-01-04
Polonia	10-03-00	01-01-04
Portugal	07-07-05	01-01-09
Reino Unido	12-07-03	01-01-05
Rusia	19-11-04	01-01-13
Suecia	04-06-04	01-01-06
Suiza	02-04-08	01-01-11
Tailandia	08-09-06	01-01-11

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

En la tabla siguiente, se incluyen los tipos de retención aplicables a los pagos por intereses y cánones realizados por entidades chilenas a las entidades no residentes, en base a los CDI en vigor. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos de retención internos, se aplicará este último. La aplicación del tipo de retención reducido del CDI implica la presentación del certificado de residencia correspondiente al agente pagador.

En relación a los dividendos, los CDI no limitan la aplicación del impuesto sobre la renta de no residentes (35%) a pagar en Chile, puesto que el impuesto sobre la renta empresarial (17%) es deducible de la cantidad del impuesto sobre la renta de no residentes. Por lo tanto, las tipos de retención contemplados en los CDI celebrados por Chile sólo son aplicables en el caso de dividendos pagados en el otro país a Chile (en el caso del CDI con Argentina, ver más abajo).

Tabla 102
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Chile
(Actualizados a 01-01-12)

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses	Regalías
Argentina ²⁰⁷	D	D	D
Australia ²⁰⁸	D	D	D
Bélgica	35	5/15	5/10
Brasil	35	15	15
Canadá	35	10/15	10
Colombia	35	5/15	10
Corea	35	5/15	5/10
Croacia	35	5/15	5/10
Dinamarca	35	5/15	5/10
Ecuador	35	5/15	10
España	35	5/15	5/10
EE.UU. ²⁰⁹	D	D	D
Francia	35	5/15	5/10
Irlanda	35	5/15	5/10
Malasia	35	15	10
México	35	5/10/15	10
Noruega	35	5/15	5/10
Nueva Zelanda	35	10/15	10
Paraguay	35	10/15	15

207 Ver nota en Argentina

208 Cuando entre en vigor, el CDI prevé una retención del 5% sobre los dividendos pagados a una sociedad que posea directamente al menos el 10% de la sociedad pagadora (en otros casos, será el 15%). Los intereses devengados por una institución financiera, no relacionada con el deudor, serán retenidos al 15% (en otros casos, el tipo será el 10%). El tipo sobre los cánones pagados por el uso de equipos industriales, comerciales o científicos será del 5% (10% en los demás casos).

209 Ambos Estados han firmado un CDI el 4 de febrero de 2010, pero aún no se encuentra en vigor. Los dividendos distribuidos por una sociedad chilena, en virtud de una disposición especial que aborda la integración de los dos niveles impositivos sobre los beneficios empresariales en Chile, no se verá afectada por la cláusula del artículo sobre los dividendos y seguirá siendo del 35%. Sin embargo el impuesto sobre sociedades del 20% (18,5% en 2012 y 17% a partir de 2013) es deducible contra la retención sobre dividendos. El tipo de retención sobre los intereses será del 15% durante los cinco primeros años de vigencia del CDI, que se reducirá al 10% posteriormente. Una retención del 2% se aplica a los cánones pagados por los equipos industriales, comerciales o científicos (pero sin incluir los buques, las aeronaves o contenedores), y del 10% sobre regalías pagadas por derechos de autor, patente, marca registrada propiedad inmaterial o similares, o por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas (know-how).

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses	Regalías
Perú	35	15	15
Polonia	35	5/15	5/10
Portugal	35	5/10/15	5/10
Reino Unido	35	5/15	5/10
Rusia ²¹⁰	D	D	D
Suecia	35	5/15	5/10
Suiza	35	5/15	5/10
Tailandia	35	10/15	10/15

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

En general, los CDI chilenos no incluyen normas sobre limitación de beneficios, excepto en los suscritos con Colombia, Nueva Zelanda y los Estados Unidos. No obstante, siguiendo el Modelo de la OCDE, los tipos reducidos aplicables a las rentas de inversión (intereses y cánones salientes), requieren que la renta sea percibida por el beneficiario efectivo, de acuerdo con una resolución emitida por la administración tributaria chilena en el año 2009, mediante la cual el agente retenedor debe presentar a la administración tributaria una declaración jurada que atestigüe que el perceptor es el beneficiario efectivo. Por lo demás, algunos CDI contienen cláusulas de limitación de beneficios.

Los CDI chilenos, por lo general no incluyen cláusulas sobre “tax sparing”, excepto en el CDI concluido con Malasia. Tampoco incluyen normas sobre actividades “offshore”, ni de exclusión de determinadas personas de su ámbito.

En relación con los dividendos, los CDI no limitan la aplicación del Impuesto sobre la Renta de no Residentes a pagar en Chile, ya que el impuesto sobre la renta empresarial resulta deducible a la hora de calcular el impuesto sobre la renta de los no residentes. Por tanto, los tipos impositivos sobre dividendos mencionados en los CDI suscritos con Chile sólo son aplicables en el caso de dividendos pagados por el otro Estado contratante a Chile.

Algunos de los CDI aún en vigor, en particular aquellos suscritos con países de la OCDE, contienen la cláusula de nación más favorecida y, por lo general, no contienen ningún tipo de cláusulas de arbitraje o reglas de reciprocidad.

Por último, Chile no ha suscrito ningún tipo de acuerdo separado sobre asistencia administrativa, recaudación de impuestos e intercambio de información.

5.2.5. Colombia

Dada la importancia creciente de la economía colombiana en el ámbito de la región, dicho país no dispone de una red muy amplia de CDI, aunque resulta cierto que la dinámica de suscripción de CDI ha aumentado de forma significativa en los últimos años. En la actualidad, Colombia dispone de una cifra total de 9 CDI suscritos, de los cuales sólo 4 se encuentran vigentes, pese a que dispone de 5 CDI recientemente firmados, pero que aún no han sido ratificados. Tres de los CDI vigentes fueron suscritos con países de la UE/OCDE y el CDI restante en vigencia, lo ha sido con un país de la región latinoamericana (Chile). Como en el caso de Bolivia, hay que indicar que Colombia tiene suscritos convenios con los países miembros de la Comunidad Andina.

210 El CDI suscrito entre Chile y Rusia, que ha entrado en vigor el 28 de febrero de 2012 y se aplicará a partir del 1 de enero de 2013, prevé un tipo de retención en la fuente sobre los dividendos del 5%, en el caso de una sociedad que posee al menos el 25% del capital de la sociedad pagadora (en otros casos, será el 10%). El tipo aplicable a los intereses será del 15%. El tipo sobre las regalías será del 5%, en el caso de uso de equipos industriales, comerciales o científicos (en otros casos, será del 10%).

La normativa tributaria colombiana no proporciona una definición sobre establecimiento permanente, sin embargo, esta misma normativa determina un régimen fiscal especial para las sucursales de las entidades extranjeras. Cuando una entidad extranjera desea llevar a cabo actividades permanentes en Colombia, el Código de Comercio estipula que ello debe hacerse mediante la creación de una sucursal en el país, mediante escritura pública. En los CDI, como regla general, la definición de establecimiento permanente sigue al Modelo de Convenio de la OCDE.

Generalmente en sus CDI, Colombia se ha adherido al Modelo de la OCDE, aunque algunas de sus cláusulas, tales como las de cánones, intereses y dividendos, se encuentran más cercanas a las del Modelo ONU. Asimismo, conviene recordar que la Decisión 578, que previene la doble imposición en las transacciones realizadas entre los residentes de Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú se encuentra en vigor. Esta Decisión (Modelo Andino), como ya se ha indicado, se separa claramente de los Modelos de la ONU y de la OCDE, pues está basada en el principio de imposición de la fuente.

En relación con las personas cubiertas y la definición de residentes por motivos fiscales, los CDI suscritos por Colombia siguen el Modelo OCDE. Por lo general, en dichos CDI se aplica sistema de imputación (crédito de impuesto) para mitigar la doble imposición.

Para la aplicación de los CDI se requiere la emisión de un certificado de residencia de la “situación tributaria”, emitido por la administración tributaria colombiana (DIAN). En el caso de la Comunidad Andina, esto resulta aplicable a las personas domiciliadas en cualquiera de los países andinos. En el caso de entidades societarias, se entiende que su domicilio es el determinado por sus estatutos y si los estatutos no prevén el domicilio, se aplica el criterio de dirección efectiva. En este último caso, el método utilizado para la eliminación de la doble imposición es el método de exención.

En la tabla siguiente, se incluyen los CDI firmados por Colombia.

Tabla 103
Convenios de doble imposición suscritos por Colombia
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Bolivia	04-05-04	01-01-05
Canadá	21-11-08	01-01-13
Corea	27-07-10	
Chequia	22-03-12	
Chile	19-04-07	01-01-10
Ecuador	04-05-04	01-01-05
España	31-03-05	30-12-08
India	13-05-11	
Méjico	13-08-09	
Perú	04-05-04	01-01-05
Portugal	30-08-10	
Suiza	26-10-07	01-01-12

Fuente: IBFD y elaboración propia

En la tabla siguiente, se incluyen los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados por entidades colombianas a los socios no residentes de CDI. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos internos, se aplicará este último. La aplicación del tipo de retención reducido del CDI implica la presentación del certificado de residencia correspondiente al agente pagador, aunque también resulta posible reclamar posteriormente la devolución del exceso de retención.

Tabla 104
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Colombia
(Actualizados a 07-01-12)

Socio de Convenio	Dividendos ²¹¹	Intereses ²¹²	Regalías
Bolivia ²¹³	0	D	D
Canadá ²¹⁴	D	D	D
Corea			
Chequia			
Chile	0	5/15	10
Ecuador	0	D	D
España	0	10	10
India			
Méjico			
Perú	0	D	D
Portugal ²¹⁵	D	D	D
Suiza ²¹⁶	0	10	10

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

Los CDI suscritos por Colombia contienen cláusulas de beneficiario efectivo en el caso de las rentas procedentes de dividendos (Art. 10), intereses (Art. 11) y regalías (Art. 12). El CDI con Chile incluye, de forma expresa, una cláusula de limitación de beneficios, relativa a sociedades instrumentales, a partir de la cual una sociedad que es residente en un Estado contratante no tendrá derecho a los beneficios del CDI si dicha sociedad es de propiedad o se encuentra controlada por personas no residentes de cualquiera de los Estados contratantes y, por tanto el Art. 27 del CDI con Chile establece que los artículos relativos a dividendos, intereses y regalías no resultan aplicables, si el propósito de dicha relación que da lugar a las rentas anteriores es aprovecharse del CDI.

211 Los dividendos pagados a empresas o entidades extranjeras, no domiciliadas en Colombia, pueden ser remitidos al exterior libres de impuestos, si las utilidades de las que se pagan los dividendos ya han sido gravadas a nivel de la sociedad. De lo contrario, se aplica el tipo impositivo del 33%, correspondiente al impuesto sobre sociedades.

212 Determinados intereses derivados de operaciones de financiación consideradas beneficiosas para el desarrollo económico nacional, en base a los lineamientos establecidos por el Consejo Nacional sobre Política Económica y Social se encuentran exentos.

213 En aplicación de la Decisión 578 de la Comunidad Andina, que abarca a Ecuador y Perú. Se aplican los tipos de retención internos y, por tanto, no existe reducción en los CDI. El Estado de la fuente dispone de potestad exclusiva de gravamen.

214 El CDI entre Colombia y Canadá entró en vigor el pasado 12 de junio de 2012 y será de aplicación a partir del primero de enero de 2013. Los dividendos se encuentran sujetos a un tipo de retención del 5%, si el beneficiario efectivo es una sociedad que controla directa o indirectamente al menos el 10% del poder de voto de la sociedad pagadora (15%, en todos los demás casos). Los intereses y regalías estarán sujetos a una retención del 10%.

215 Colombia y Portugal suscribieron un CDI el 30 de agosto de 2010, aunque aún no se encuentra en vigor. El CDI prevé un tipo del 10% sobre dividendos, intereses y cánones.

216 El CDI entre Colombia y Suiza entró en vigor el 11 de septiembre de 2011 y resulta aplicable desde el 1 de enero de 2012.

En el CDI con Suiza, se incluye una cláusula anti abuso de Convenio y, por tanto, los beneficios del Convenio no resultan aplicables si una sociedad que es residente en uno de los Estados contratantes transfiere a terceros al menos la mitad de los ingresos procedentes de una sociedad del otro Estado y dicho terceros no son residentes de los Estados contratantes.

También, el CDI con Canadá contiene cláusulas anti abuso, de acuerdo con las cuales las normas sobre dividendos, intereses y cánones no se aplicarán, si el objetivo o uno de los principales objetivos de cualquier persona en relación con la creación o atribución de acciones, créditos o derechos con respecto a los dividendos o regalías pagadas, es derivar beneficios a través de dicha asignación. Por otro lado, el CDI no se aplicará a cualquier tipo de entidad residente en un estado contratante y cuyo beneficiario efectivo es controlado, directa o indirectamente, por persona o personas no residentes en ese Estado, si el monto de la contribución impuesta sobre la renta o capital de la entidad es sustancialmente menor que la cantidad impuesta por ese Estado.

En su CDI con Colombia, Suiza garantiza la aplicación de la cláusula de crédito de impuesto no pagado (“tax sparing”) a sus entidades residentes, cubriendo tanto los impuestos sobre la renta como los de capital. De acuerdo con esta cláusula, si Colombia en base a su normativa interna, garantiza una exención a una entidad residente en Colombia, Suiza deberá aplicar una reducción fiscal del 10 del monto total de dividendos distribuidos.

Los CDI suscritos por Colombia no contienen normas sobre actividades “offshore” ni sobre personas excluidas. Asimismo, Colombia no ha suscrito ningún tipo de acuerdos diferenciados sobre asistencia administrativa, recaudación impositiva e intercambio de información.

5.2.6. Costa Rica

Costa Rica dispone de tan sólo un CDI vigente, el firmado con España en 2004, que entró en vigor en enero de 2011. Asimismo, dispone de dos CDI adicionales, suscritos con Alemania y Rumania, que fueron suscritos en el año 1993 y 1991, respectivamente, que aún no han entrado en vigor.

Para determinar la residencia de una entidad, Costa Rica aplica el criterio del lugar de constitución de la entidad. De esta manera, cualquier entidad constituida en Costa Rica es considerada como sujeto pasivo residente sujeto al impuesto general sobre la renta, a partir de las rentas de fuente costarricense.

La normativa costarricense no define el concepto de sociedad no residente. Por tanto, una entidad es considerada no residente si no se encuentra cubierta por las reglas que definen el estatus de residencia de un contribuyente. Una entidad extranjera sin establecimiento permanente en Costa Rica y que deriva rentas de fuente costarricense es considerada como contribuyente no residente sujeto a una retención final. Los establecimientos permanentes en Costa Rica propiedad de entidades no residentes son considerados como sociedades residentes y se encuentran sujetas al impuesto sobre la renta de sociedades, en base a una gran parte de las normas aplicables a las sociedades residentes, sin embargo, sólo se encuentran sujetas al impuesto en relación con las rentas de fuente costarricense. En cualquier caso, los tres CDI suscritos por Costa Rica siguen la definición de establecimiento permanente de la OCDE y, asimismo, dichos CDI se ajustan al Modelo de la OCDE, pese a que también incluyen cláusulas procedentes del Modelo de la ONU.

En la tabla siguiente, se incluyen los CDI firmados por Costa Rica.

Tabla 105
Convenios de doble imposición suscritos por Costa Rica
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Alemania	25-01-93	
España	04-03-04	01-01-11
Rumania	12-07-91	

Fuente: IBFD y elaboración propia

En la tabla siguiente, se incluyen los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados por entidades costarricenses a los socios no residentes de CDI. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos internos, se aplicará este último.

Tabla 106
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Costa Rica
(Actualizados a 01-01-12)

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses ²¹⁷	Regalías
Alemania			
España	5	0/5/10	10
Rumania			

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

En los CDI suscritos por Costa Rica no existe ningún tipo de cláusulas sobre:

- limitación de beneficios
- créditos de impuesto no pagados
- actividades “offshore”
- personas excluidas

En 2006, Costa Rica suscribió el Convenio sobre Asistencia Mutua y Cooperación Técnica entre las Administraciones Tributarias y Aduaneras Centroamericanas. Este Convenio entró en vigor en febrero de 2011 y ha sido reconocido por el Foro Global sobre Transparencia de la OCDE como acorde a las normas internacionales en materia de intercambio de información. Los otros países signatarios son El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Asimismo, en marzo de 2012, Costa Rica ha suscrito el Convenio Multilateral sobre Asistencia Administrativa Mutua, promovido por el Consejo de Europa y la OCDE.

5.2.7. Cuba

Este país dispone de una red de 12 CDI suscritos, de los cuales, 9 se encuentran vigentes en el momento de redactar este estudio, quedando los CDI con países como Italia, Líbano y Ucrania, pendientes de ratificación.

²¹⁷ Algunos CDI garantizan la exención en algunos tipos de intereses (Ej. intereses pagados a organismos públicos e instituciones en relación a ventas a crédito).

Los establecimientos permanentes de sociedades no residentes que disponen de un sistema de contabilidad estándar son considerados como entidades extranjeras y son gravadas en relación a los rendimientos atribuibles a dicho establecimiento permanente.

En la tabla siguiente, se incluyen los CDI firmados por Cuba.

Tabla 107
Convenios de doble imposición suscritos por Cuba
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Austria	26-06-03	01-01-07
Barbados	17-06-99	01-01-01
China	13-04-01	01-01-04
España	09-02-99	01-01-01
Italia	17-01-00	
Líbano	04-02-01	
Portugal	30-10-00	01-01-01
Qatar	07-11-06	01-01-09
Rusia	14-12-00	01-01-11
Ucrania	27-03-03	
Venezuela	12-05-03	01-01-06
Vietnam	29-10-02	01-01-04

Fuente: IBFD y elaboración propia

En la tabla siguiente se incluyen los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados por entidades cubanas a los socios no residentes de CDI. Estos tipos máximos de retención son sólo aplicables a los socios de CDI, puesto que Cuba no aplica retenciones a los pagos efectuados a los no residentes. Algunos CDI cubanos contienen cláusulas que garantizan un crédito fiscal extranjero sobre las rentas de ese mismo tipo, incluso si dichas rentas resultan exentas de impuesto o gravadas a tipos reducidos, en base a la normativa interna del país de la fuente.

Tabla 108
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Cuba
(Actualizados a 15-06-10)

Socio de Convenio	Dividendos ²¹⁸	Intereses ²¹⁹	Regalías
Austria	5	10	5
Barbados	5	10	5
China	5	7,5	5
España	5	10	5
Italia			
Líbano			
Portugal	5	10	5
Qatar	5	10	5
Rusia			
Ucrania			
Venezuela	10	10	5
Vietnam	5/10	10	10

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

5.2.8. República Dominicana

Este país tan sólo dispone de dos CDI suscritos, aunque sólo el suscrito con Canadá, se encuentra vigente desde el año 1977. El CDI suscrito con España en 2011, aún no ha entrado en vigor.

La normativa tributaria interna no incluye una definición de entidad no residente. Las entidades no residentes que operan a través de un establecimiento permanente, son gravadas sobre las rentas atribuibles al establecimiento permanente, así como sobre las rentas de fuente dominicana. Por el contrario, las entidades no residentes, sin establecimiento permanente sólo son gravadas sobre la renta de fuente dominicana, mediante una retención final sobre la cifra bruta de renta.

En la tabla siguiente, se incluyen los CDI firmados por la República Dominicana.

Tabla 109
Convenios de doble imposición suscritos por República Dominicana
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Canadá	06-08-76	01-01-77
España	16-11-11	

Fuente: IBFD y elaboración propia

²¹⁸ Los tipos generalmente son aplicados en relación a participaciones de al menos 25%. En el caso de Vietnam, el tipo del 5% se aplica en caso de participaciones superiores al 70% del capital.

²¹⁹ Algunos CDI garantizan la exención en algunos tipos de intereses (Ej. intereses pagados a organismos públicos e instituciones en relación a ventas a crédito).

En la tabla siguiente, se incluyen los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados por entidades dominicanas a los socios no residentes de CDI.

Tabla 110
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por la República Dominicana
(actualizada a 7 de enero de 2012)

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses	Regalías
Canadá	18	18	18
España			

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

5.2.9. Ecuador

Esta economía dispone de una red bastante amplia de CDI suscritos. En el momento actual, dicha cifra alcanza un valor de 13 CDI, de los cuales dos quedan pendientes de entrada en vigor (Corea y Uruguay). De los 11 CDI vigentes, 8 fueron suscritos con países de la UE/OCDE y 3 con los de la zona latinoamericana. De nuevo, se indica que Ecuador forma parte de la Comunidad Andina y, por tanto, tiene suscritos convenios con sus socios de integración, en el marco de la Decisión 578.

No existe una definición expresa de entidad no residente en la normativa tributaria ecuatoriana. Por tanto, aquellas entidades que no estén constituidas en base a la legislación ecuatoriana, serán consideradas como entidades no residentes a efectos tributarios. Las entidades no residentes sin establecimiento permanente en Ecuador, se encuentran sujetas a una retención final sobre las rentas de fuente ecuatoriana.

Los establecimientos permanentes de entidades no residentes, se encuentran sujetos al impuesto en base a las reglas de las entidades residentes, aunque estos pueden deducirse los gastos incurridos, más un cinco por ciento de la base imponible (en el caso de la fase de puesta en marcha, la cantidad deducible es igual al 5% del valor de los activos de la sucursal en Ecuador).

Los dividendos o distribuciones de beneficios pagados en el extranjero están, en principio, sujetos a retención al tipo del 23%, sin embargo, resulta posible para la entidad el poder deducirse el impuesto sobre la renta satisfecho y, por lo tanto, en la práctica, puede que no exista retención alguna.

En la tabla siguiente, se incluye una lista de los países con los que Ecuador tiene suscrito un CDI.

Tabla 111
Convenios de doble imposición suscritos por Ecuador
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Alemania	07-12-82	01-01-87
Bélgica	18-12-96	01-01-05
Bolivia	04-05-04	01-01-05
Brasil	26-05-83	01-01-88
Canadá	28-06-01	01-01-02
Colombia	04-05-04	01-01-05

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Corea	09-10-12	
Chile	26-08-99	01-01-04
España	20-05-91	01-01-94
Francia	16-03-89	01-01-93
Italia	23-05-84	01-01-90
México	30-07-92	01-01-01
Perú	04-05-04	01-01-05
Rumania	24-04-92	01-01-97
Suiza	28-11-94	01-01-96
Uruguay	26-05-11	

Fuente: IBFD y elaboración propia

En la tabla siguiente, se incluyen los tipos de retención aplicables a los pagos por intereses y cánones, realizados por entidades ecuatorianas a las entidades no residentes, en base a los CDI en vigor. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos de retención internos, se aplicará este último. También conviene indicar que no existe retención sobre los pagos por dividendos procedentes de las utilidades que han sido ya sujetas al impuesto sobre la renta de sociedades. La aplicación del tipo de retención reducido del CDI implica la presentación del certificado de residencia correspondiente al agente pagador.

Tabla 112
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Ecuador
(Actualizada a 1 de enero de 2012)

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses ²²⁰	Regalías
Alemania	15	10/15	15
Bélgica	5/15	10	10
Bolivia ²²¹			
Brasil	15	15	15/25
Canadá	15	15	10/15
Colombia			
Corea			
Chile	5/15	15	10/15

220 Algunos CDI prevén una exención para ciertos tipos de intereses pagados a una autoridad estatal o a una de sus subdivisiones políticas, en relación a créditos comerciales procedentes del suministro de equipos, mercancías o productos y con respecto a préstamos otorgados, garantizados o asegurados por un organismo gubernamental con fines de desarrollo o para la promoción de las exportaciones.

221 En relación con la Decisión 578 de la Comunidad Andina. En este caso no existe reducción de los tipos de retención sobre las rentas en base a los CDI y se aplica el tipo interno. El Estado de la fuente tiene potestad exclusiva para gravar. Esto es de aplicación Bolivia, Colombia y Perú.

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses ²²⁰	Regalías
España	15	5/10	5/10
Francia	10	10/15	15
Italia	5	10	5
México	5	10/15	10
Perú			
Rumania	5	10	10
Suiza	15	0/10	10
Uruguay ²²²	D	D	D

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

5.2.10. El Salvador

El único CDI suscrito por este país data de 2008 y fue suscrito con España, entrando en vigor a primeros de enero del año 2010.

Generalmente, las entidades no residentes son aquellas no constituidas bajo las leyes salvadoreñas. El impuesto sobre la renta es normalmente aplicado sólo sobre las rentas de fuente interna y sujeto a una retención final. Cualquier pago efectuado a residentes de países considerados como paraísos fiscales o territorios con regímenes tributarios preferenciales se encuentra sujeto a una retención final del 25% sobre la cifra bruta

En la tabla siguiente, se incluye una lista de los países con los que Ecuador tiene suscrito un CDI.

Tabla 113
Convenios de doble imposición suscritos por El Salvador
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
España	07-07-08	01-01-10

Fuente: IBFD y elaboración propia

En la tabla siguiente, se incluyen los tipos de retención aplicables a los pagos por intereses y cánones, realizados por entidades ecuatorianas a las entidades no residentes, en base a los CDI en vigor. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos de retención internos, se aplicará este último.

²²² Ecuador y Uruguay suscribieron un CDI el 26 de mayo de 2011, aunque dicho CDI aún no está en vigor. El CDI incluye un tipo de retención del 10% sobre los dividendos pagados a una entidad que disponga de una participación de al menos el 25% de la entidad pagadora; en otros casos, el tipo será el 15% (Ecuador no impone retenciones sobre los dividendos). La retención sobre los intereses será del 15% y del 10% sobre los cánones pagados por el uso de derechos de autor sobre obras literarias, científicas o artísticas. En otros casos el tipo será del 15%.

Tabla 114
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por El Salvador
(Actualizada a 5 de marzo de 2012)

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses	Regalías
España	0 ²²³	0/10 ²²⁴	10

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

5.2.11. Méjico

Como ha quedado explicado antes, Méjico dispone de la red más amplia de CDI de toda la región: 52 CDI suscritos, de los cuales, 43 CDI se encuentran vigentes. Al ser Méjico un país miembro de la OCDE, dicho país tiene prácticamente suscritos con todos los países miembros de la organización (31), más algunos con países no miembros de la misma, pero que pertenecen a la UE. Además, Méjico dispone de CDI suscritos con otros países fuera del ámbito de las organizaciones anteriores y, por último, tiene también suscritos 5 CDI con países de la región latinoamericana. Sin duda, uno de los aspectos más importantes de la dinámica de suscripción de CDI llevada a cabo por la administración mejicana, surge del hecho de que, en el momento actual dispone de 9 CDI suscritos, aunque aún no vigentes. De esta manera, Méjico dispone de una cifra cercana a la cuarta parte del total de CDI suscritos en el ámbito de la región latinoamericana, aunque como se indica más adelante, en una nota a pie de página, este país se encuentra involucrado en múltiples procesos de negociación de nuevos CDI.

La normativa tributaria mejicana no incluye una definición de entidad no residente. En principio, una entidad societaria es considerada como no residente si no cae dentro de las reglas que definen el concepto de residencia. En los CDI suscritos por Méjico, el concepto de establecimiento permanente normalmente sigue el Modelo de la OCDE, el de la ONU y el de la normativa tributaria interna. No obstante, en la mayor parte de los CDI, un establecimiento permanente debe tener un carácter fijo, aspecto éste no considerado por la norma interna.

Los CDI establecen una definición concreta sobre los establecimientos permanentes, con ciertas particularidades en algunos CDI.

Un no residente con establecimiento permanente en Méjico está sujeto a gravamen sobre la renta atribuible al establecimiento permanente y sobre la renta de fuente mejicana, mientras que un no residente sin establecimiento permanente es gravado sólo sobre la renta de fuente mejicana.

Al tratarse de un país miembro de la OCDE, muchos de sus CDI están basados en el Modelo de la OCDE. Sin embargo, Méjico ha formulado importantes reservas a los artículos del Modelo de Convenio y, generalmente, sigue una versión modificada del mismo, habiendo desarrollado, por tanto, su propio Modelo.

Méjico utiliza el sistema de imputación (crédito de impuesto) para prevenir la doble imposición. Dicho método es aplicado tanto de forma unilateral, como en el marco de los CDI. Los beneficios de los CDI son aplicados cuando el no residente demuestra que es residente del Estado de convenio y se registra ante las autoridades tributarias, nombrando un representante legal en Méjico.

Los tipos de retención de los CDI, situados por debajo de los tipos de retención internos, pueden ser aplicados directamente por el agente retenedor. Si el agente retenedor aplica tipos superiores, el no residente puede requerir una devolución del exceso. Los certificados de residencia fiscal extranjeros son reconocidos en Méjico sin necesidad de su legalización.

²²³ La aplicación de este tipo requiere una participación de al menos el 50%.

²²⁴ El CDI prevé una exención para determinados intereses.

En la tabla siguiente, se incluyen los CDI que Méjico tiene suscritos en la actualidad²²⁵.

Tabla 115
Convenios de doble imposición suscritos por Méjico
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Alemania	09-07-08	01-01-10
Australia	09-11-02	01-07-04
Austria	13-04-04	01-01-06
Bahréin	10-10-10	01-01-13
Barbados	07-04-08	01-01-10
Bélgica	24-11-92	01-01-98
Brasil	25-11-03	01-01-07
Canadá	12-09-06	01-01-08
Colombia	13-08-09	
Corea	06-10-94	01-01-96
Chequia	04-04-02	01-01-03
Chile	17-04-98	01-01-00
China	12-09-05	01-01-07
Dinamarca	11-06-97	01-01-98
Ecuador	30-07-92	01-01-01
Eslovaquia	13-05-06	01-01-08
España	24-07-92	01-01-95
EE.UU.	18-09-92	01-01-94
Finlandia	12-02-97	01-01-99
Francia	07-11-91	01-01-93
Grecia	13-04-04	01-01-06
Holanda	27-09-93	01-01-95
Hong-Kong	18-06-12	
Hungría	24-06-11	01-01-12
India	10-09-07	01-01-11
Indonesia	06-09-02	01-01-05
Irlanda	22-10-98	01-01-99

²²⁵ No obstante, la Administración Tributaria mejicana informa que, en Agosto de 2012, el gobierno mejicano se hallaba negociando CDI con los siguientes países: Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Eslovenia, Estonia, Jamaica, Libano, Malasia, Malta, Marruecos, Nicaragua, Pakistán, Tailandia y Turquía

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Islandia	11-03-08	01-01-09
Israel	20-07-99	01-01-00
Italia	08-07-91	01-01-96
Japón	09-04-96	01-01-97
Kuwait	27-10-09	
Letonia	20-04-12	
Lituania	23-02-12	
Luxemburgo	07-02-01	01-01-02
Noruega	23-03-95	01-01-97
Nueva Zelanda	16-11-06	01-08-07
Panamá	23-02-10	01-01-11
Perú	2011	
Polonia	30-11-98	01-01-03
Portugal	11-11-99	01-01-02
Qatar	14-05-12	
Reino Unido	02-06-94	06-04-94
Rumania	20-07-00	01-01-02
Rusia	07-06-04	01-01-09
Singapur	09-11-94	01-01-96
Suecia	21-09-92	01-01-93
Suiza	03-08-93	01-01-95
Suráfrica	19-02-09	01-01-11
Ucrania	23-01-12	
Uruguay	14-08-09	01-01-11
Venezuela	06-02-97	

Fuente: IBFD y elaboración propia

La tabla siguiente incluye los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados por entidades mejicanas a sus socios de CDI no residentes. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos internos, se aplicará este último. La aplicación del tipo de retención reducido del CDI implica la presentación del certificado de residencia correspondiente al agente pagador, aunque también resulta posible reclamar posteriormente la devolución del exceso de retención en base al CDI.

Tabla 116
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Méjico
(Actualizada a 30 de enero de 2012)

Socio de Convenio	Dividendos²²⁶	Intereses	Regalías
Alemania	0	5/10	10
Australia	0	10/15	10
Austria	0	10	10
Bahréin ²²⁷	D	D	D
Barbados	0	10	10
Bélgica	0	10/15	10
Brasil	0	15	10/15
Canadá	0	0/10	0/10
Colombia			
Corea	0	5/15	10
Chequia	0	10	10
Chile	0	15	15
China	0	10	10
Dinamarca	0	5/15	10
Ecuador	0	10/15	10
Eslovaquia	0	10	10
España	0	5	10
EE.UU.	0	4.9/10/15	10
Finlandia	0	10/15	10
Francia	0	5	10
Grecia	0	10	10
Holanda	0	5/10	10
Hong Kong ²²⁸	D	D	D
Hungría	0	10	10
India	0	10	10
Indonesia	0	10	10

226 No se aplican retenciones en Méjico, sobre los dividendos pagados con cargo a la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN), a los no residentes. Si los dividendos no se abonan con cargo a la CUFIN, se aplica un impuesto compensatorio, igual al tipo general del impuesto corporativo sobre el importe total.

227 El CDI entre Méjico y Bahréin ha entrado en vigor el 22 de febrero de 2012 y será de aplicación desde 1 de enero de 2013. Dicho CDI no prevé un tipo máximo de retención sobre dividendos. Los intereses abonados a un banco estarán sujetos a un tipo del 4,5% y al 10%, en los demás casos. El tipo sobre las regalías será del 10%.

228 Méjico y Hong Kong firmaron un CDI el 18 de junio de 2012, pero aún no está en vigor. Los dividendos estarán exentos de retención y el tipo aplicable sobre los intereses será del 10% (4,9%, en el caso de intereses abonados a una institución bancaria).

Socio de Convenio	Dividendos ²²⁶	Intereses	Regalías
Irlanda	0	5/10	10
Islandia	0	10	10
Israel	0	10	10
Italia	0	10	15
Japón	0	10/15	10
Kuwait			
Letonia			
Lituania			
Luxemburgo	0	10	10
Noruega	0	10/15	10
Nueva Zelanda	0	10	10
Panamá	0	0/10	10
Perú			
Polonia	0	10/15	10
Portugal	0	10	10
Qatar ²²⁹	D	D	D
Reino Unido	0	5/10/15	10
Rumania	0	15	15
Rusia	0	10	10
Singapur	0	5/15	10
Suecia	0	10/15	10
Suiza	0	5/10	10
Suráfrica	0	10	10
Ucrania ²³⁰	D	D	D
Uruguay	0	10	10
Venezuela ²³¹	D	D	D

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

229 México y Qatar firmaron un CDI, el 14 de mayo de 2012, pero el CDI aún no ha entrado en vigor. El CDI establece una retención en la fuente sobre los dividendos del 0%, un tipo de 5% si los intereses son abonados a un banco (un 10% en todos los demás casos) y un tipo de retención del 10% sobre las regalías.

230 México y Ucrania firmaron un CDI y el protocolo, el 23 de enero de 2012, aunque aún no está en vigor. La retención en la fuente sobre los dividendos será del 5%, cuando los dividendos son abonados a una sociedad que posee directamente al menos el 25% de las acciones de la sociedad pagadora (en los demás casos será el 15%). Los intereses y regalías estarán sujetos a una retención impositiva máxima del 10%. No se aplica retención en Méjico sobre los dividendos abonados con cargo a la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN) a no residentes. Si los dividendos no se pagan con cargo a la CUFIN, se aplica un impuesto compensatorio, igual al tipo general del impuesto corporativo sobre el importe total.

231 México y Venezuela firmaron el CDI, el 6 de febrero de 1997, aunque no está en vigor aun. El CDI establece una retención del 5% sobre los dividendos (aunque Méjico, por norma general, no aplica retención sobre los dividendos). Un tipo del 4,95% se aplicará a los intereses cuando el beneficiario es un banco o compañía de seguros, un 10%, si el beneficiario no es ni un banco ni una compañía de seguros, pero el pagador es un banco, o el interés se deriva de obligaciones u otros valores normalmente negociados en una bolsa de valores reconocida (en caso contrario, el tipo será del 15%). Las regalías serán sujetos a un tipo del 10%.

Por lo general, Méjico no sigue una política de aplicación de limitaciones sobre beneficios en sus CDI. Estas limitaciones sólo existen en los CDI suscritos con países como Canadá, Chequia, Eslovaquia, Israel y los Estados Unidos.

El efecto de las exenciones tributarias garantizadas por algunos Estados a los inversores no residentes no debería ser anulado por la aplicación de gravámenes en el Estado de residencia. Algunos de los CDI suscritos por Méjico contienen cláusulas que garantizan la existencia de un crédito de impuesto fijo sobre ciertos tipos de rentas, incluso si dichas rentas se encuentran exentas del impuesto extranjero o sujetas a un bajo nivel de imposición en base a la normativa tributaria del Estado de la fuente. En la tabla siguiente, se muestran aquellos países con lo que Méjico tiene suscritos un CDI y que garantizan a sus residentes créditos fiscales por los impuestos que deberían haber sido pagados en Méjico.

Tabla 117
CDI suscritos por Méjico que incluyen cláusulas “tax sparing”

País	Rentas	Tipo del crédito (%)	Art. CDI	Fecha de caducidad
Canadá	Dividendos	15	22(3)	n.d
Corea	Dividendos	15	22(3)	n.d
España	Dividendos	5	23(2)(a)(ii)	Protocolo: párrafo. 12
Italia	Dividendos	15	22(3)	n.d
Singapur	Dividendos	15	23(3)(a)	n.d
	Regalías	15	23(3)(a)	n.d
Suiza	Dividendos	10	21(2)©	

Fuente: IBFD

No existen cláusulas aplicables a las actividades “offshore” ni sobre personas excluidas. En base a la Ley del Impuesto sobre la Renta, las entidades que llevan a cabo actividades empresariales son consideradas como no transparentes. Sólo las entidades sin ánimo de lucro son consideradas como transparentes.

En base a la reforma tributaria llevada a cabo en el año 2000, Méjico introdujo normas que hacen posible la utilización de acuerdos sobre asistencia mutua para la recaudación de impuestos.

5.2.12. Panamá

La normativa tributaria panameña no contiene ningún tipo de definición sobre sociedades residentes y no residentes. Panamá aplica un sistema de imposición territorial, en base al cual una sociedad se encuentra sujeta a gravamen si genera rentas procedentes de fuente situadas en Panamá. Por el contrario, el término de establecimiento permanente fue introducido en la Ley 33, de junio de 2010 y sus normas son sólo aplicables a las operaciones económicas llevadas a cabo con los residentes de las jurisdicciones con las que Panamá tiene suscrito un CDI. De esta manera no existe una definición sobre establecimiento permanente en situaciones distintas de los Convenios.

Por lo general, los CDI suscritos por Panamá siguen los Modelos de la OCDE y de la ONU. Sin embargo, existen diferencias con el Modelo de la OCDE, en lo referente al período mínimo exigido para el cual un proyecto o lugar de construcción puede dar lugar a la aparición de un establecimiento permanente. En base al Modelo OCDE, el período es de 12 meses, mientras que los CDI suscritos por Panamá, existe un establecimiento permanente si el anterior proyecto tiene una existencia de entre 6 y 9 meses, dependiendo del CDI, dentro de un período de 12 meses.

Los CDI suscritos por Panamá siguen, principalmente, el Modelo de la OCDE, aunque también se incluyen algunas cláusulas procedentes del Modelo de la ONU. Estos CDI resultan aplicables a los residentes de ambos Estados contratantes. La doble imposición tiende a ser eliminada a través del método de imputación (crédito de impuesto). Sin embargo, los CDI no tienen aplicación práctica en Panamá en relación a las rentas de fuente extranjera derivada por los residentes en Panamá, puesto que, en base al sistema de imposición territorial, las rentas de fuente extranjera no se encuentran sujetas a gravamen en Panamá.

En la tabla siguiente se listan los países con los que Panamá tiene suscrito CDI.

Tabla 118
Convenios de doble imposición suscritos por Panamá
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Barbados	21-06-10	01-01-12
Corea	20-10-10	01-01-11
Chequia	04-07-12	
España	07-10-10	25-07-11
Francia	30-06-11	01-01-13
Holanda	06-10-10	01-12-11
Italia	30-12-10	
Irlanda	28-11-11	
Luxemburgo	07-10-10	01-01-12
Méjico	23-02-10	01-01-11
Portugal	27-08-10	10-06-12
Qatar	23-09-10	01-01-12
Singapur	18-10-10	01-01-12

Fuente: IBFD y elaboración propia

La tabla siguiente incluye los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados por entidades panameñas a sus socios de CDI no residentes. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos internos, se aplicará este último.

Tabla 119
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Panamá
(Actualizada a 7 de enero de 2012)

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses	Regalías
Barbados	5	5/7,5	
Corea	5	5	
Chequia			
España	0/5	0/5	
Francia	5	5	
Holanda	0	0/5	
Italia	5	5/10	
Irlanda			
Luxemburgo	5	5	
Méjico	5	5/10	
Portugal			
Qatar	0/6	6	
Singapur	4	0/7	

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

La mayor parte de los CDI suscritos por Panamá no contienen normas sobre limitación de beneficios. Sólo existen este tipo de normas en el CDI firmado con Corea, mediante las cuales se limitan tales beneficios en el caso de que alguno de los residentes en uno de los Estados contratantes se encuentre controlado por una o más personas que no disfrutan de la residencia en algunos de los signatarios, o cuando el objetivo último de la estructura u operación es el abuso de convenio.

Tampoco existen normas sobre créditos de impuesto no pagado (“tax sparing”), sobre actividades “offshore”, ni sobre personas excluidas en los CDI panameños.

5.2.13. Paraguay

Este país dispone de tan solo dos CDI suscritos, que han entrado en vigor en el año 2009 y 2010, con Chile y Taiwán, respectivamente.

La normativa tributaria paraguaya no define el concepto de no residente. Dado que Paraguay aplica un sistema de imposición en la fuente, la residencia de la entidad que deriva el ingreso resulta irrelevante a efecto del impuesto sobre la renta de sociedades.

En la tabla siguiente se listan los países con los que Paraguay tiene suscrito CDI.

Tabla 120
Convenios de doble imposición suscritos por Paraguay
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Chile	30-08-05	01-01-09
Taiwán	28-04-94	01-07-10

Fuente: IBFD y elaboración propia

La tabla siguiente incluye los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados por entidades paraguayas a sus socios de CDI no residentes. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos internos, se aplicará este último.

Tabla 121
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Paraguay
(Actualizada a 1 de enero de 2012)

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses	Regalías
Chile	10	10/15	15
Taiwán	5	10	10

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

5.2.14. Perú

Este país dispone de una red de CDI vigentes no muy amplia (3), aunque dispone de una red adicional de CDI firmados, pero que aún no se encuentran vigentes con países como Corea, España, México y Suiza, lo que en un futuro próximo podría aumentar la cifra final hasta 7 CDI. Perú es, asimismo, miembro de la Comunidad Andina, por lo que dispone de Convenios suscritos con sus socios, en el marco de la Decisión 578. No obstante lo anterior, más adelante se puede observar como este país se encuentra, en la actualidad, en proceso de negociación de CDI con cinco países más.

Perú adopta el lugar de constitución como prueba para determinar la residencia de una persona jurídica. Por lo tanto, cualquier empresa constituida en el Perú es un sujeto residente peruano al impuesto de sociedades sobre la renta mundial. Por otra parte, la legislación peruana no incluye el concepto de entidad no residente y, por tanto, dicha entidad será considerada no residente si no se encuentra cubierta por las reglas sobre residencia vigentes en la legislación peruana. Una sociedad constituida en el extranjero, sin establecimiento permanente en Perú y que deriva rentas de fuente peruana, es considerada no residente sujeta a una retención fiscal final. Por el contrario, los establecimientos permanentes de entidades no residentes son consideradas como residentes y, por tanto, sujetas al impuesto sobre sociedades en base a la mayor parte de las normas aplicables a las entidades residentes, no obstante, su sujeción se limita a las rentas de fuente peruana.

A la hora de definir los establecimiento permanentes, los CDI suscritos por Perú siguen el Modelo OCDE. Sin embargo, la Decisión 578 de la Comunidad Andina no contiene una definición de establecimiento permanente.

Los CDI suscritos por Perú generalmente siguen el Modelo de Convenio de la OCDE, aunque incluyen, asimismo, normas del de la ONU. Perú es, asimismo, miembro de la Comunidad Andina y, en base a la Decisión 578, aplica los principios de la misma, en relación con los CDI suscritos con los Estados miembros del Convenio Multilateral (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú).

En los CDI suscritos con países distintos de los incluidos en el marco de la Decisión 578, se aplica el método de imputación (crédito de impuesto), para eliminar la doble imposición, mientras que en el caso de los países miembros del Convenio Andino, las rentas son gravadas en el Estado de la fuente, ya que la residencia de las entidades resulta irrelevante y la otra parte contratante considera dichas rentas como exentas.

Perú no ha incluido normas en sus CDI, en relación a la limitación de beneficios o sobre crédito de impuesto no pagado (“tax sparing”). En la tabla siguiente, se incluye la lista de países con los que Perú tiene suscritos CDI ²³².

Tabla 122
Convenios de doble imposición suscritos por Perú
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Bolivia	04-05-04	01-01-05
Brasil	17-02-06	01-01-10
Canadá	20-07-01	01-01-04
Colombia	04-05-04	01-01-05
Chile	08-06-01	01-01-04
Corea	10-05-12	
Ecuador	04-05-04	01-01-05
España	06-04-06	
Méjico	27-04-11	
Suiza	12-09-12	

Fuente: IBFD y elaboración propia

La tabla siguiente incluye los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados por entidades peruanas a sus socios de CDI no residentes. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos internos, se aplicará este último.

En relación a la Decisión 578 y su entrada en vigor, hay que señalar que esta Decisión no establecía los procedimientos constitucionales internos que los países deberían cumplir para su aprobación. Por tanto, no está claro si las Constituciones de los países miembros proporcionan una delegación de poderes a la Comunidad Andina en materia tributaria. Como resultado de ello, la entrada en vigor de la Decisión podía estar sujeta a discusión en algunos países.

²³² Además, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) informa que, en la actualidad, el gobierno peruano está negociando CDI con Francia, Italia, Reino Unido, Suecia, y Tailandia.

Tabla 123
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Perú
(Actualizada a 15 de enero de 2012)

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses	Regalías
Bolivia			
Brasil	4,1	15	15
Canadá	4,1	15	15
Colombia			
Chile	4,1	15	15
Corea ²³³	D	D	D
Ecuador			
España ²³⁴	D	D	D
Méjico			
Suiza ²³⁵			

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

Normas especiales en los CDI

Los CDI suscritos por Perú no incluyen ningún tipo de cláusulas relativas a:

- limitación de beneficios.
- crédito de impuesto no pagado.
- actividades “offshore”.
- personas excluidas.

5.2.15. Uruguay

La red de CDI vigente de Uruguay alcanza la cifra de 7 CDI suscritos, fundamentalmente con países de la UE/OCDE (5), aunque también dispone de 1 CDI suscrito con Méjico en el año 2009, con vigencia a partir de enero de 2011 y con Liechtenstein, que entrará en vigor, a primeros del año próximo. Además, este país, como se indica en la tabla siguiente, ha suscrito en el año 2011, 5 CDI adicionales, que aún no han entrado en vigor, con lo cual es de esperar que la red total de CDI alcance una cifra de 13, en el próximo futuro.

233 Perú y Corea firmaron un CDI, el 10 de mayo de 2012, pero el CDI aún no ha entrado en vigor. El CDI prevé una retención del 10% sobre los dividendos y un 15% sobre los intereses. Las regalías por servicios técnicos se gravan al 10%. En todos los demás casos, el tipo aplicable será el 15%.

234 Perú y España firmaron el CDI, el 6 de abril de 2006, pero aún no ha entrado en vigor. Una vez en vigor, el CDI prevé un tipo de retención del 5% sobre dividendos e intereses. El tipo aplicable a las regalías será del 15% (a efectos del CDI, se incluye el uso de equipos industriales, comerciales o científicos). En el marco del protocolo al tratado, se aplicarán los siguientes tipos durante los cinco primeros años de vigencia del CDI: Año 1: 30%, Año 2: 26%, Año 3: 22%, Año 4: 18%, y Año 5 : 15%.

235 Ambos Estados firmaron un CDI, el 21 de septiembre de 2012, pero aún no ha entrado en vigor. La retención en la fuente sobre los dividendos será del 10% cuando el beneficiario efectivo sea una sociedad que posea directamente al menos el 10% del capital de la sociedad pagadora. En todos los demás casos, el tipo aplicable será el 15%. Los intereses devengados sobre los préstamos obtenidos para la adquisición de equipos industriales, comerciales o científicos, o mediante préstamo bancario será retenidos al 10% y al 15% en todos los demás casos. Las regalías pagadas por asistencia técnica o servicios digitales estarán sujetas a un tipo del 10% (al 15% en todos los demás casos). Ahora bien, según la normativa interna peruana, los dividendos pagados a no residentes son gravados a un tipo del 4,1% y los intereses al 4,99%, por lo que se aplicarán estos últimos tipos.

Las entidades no residentes son aquellas personas jurídicas no constituidas conforme a la normativa uruguaya. En general, el sistema tributario uruguayo está basado en el principio territorial, por lo que el impuesto sobre la renta se aplica, de forma exclusiva, sobre las rentas de fuente uruguaya, con algunas excepciones, a partir de 2010. Los no residentes sin establecimiento permanente en Uruguay se encuentran sujetos a un tipo de retención del 12% y los no residentes con establecimiento permanente en Uruguay se encuentran sujetos al impuesto sobre la renta de las actividades económicas (IRAE) sobre las rentas de fuente uruguaya, derivadas por el establecimiento permanente, en base a las reglas aplicables a las sociedades residentes. No obstante, esta caracterización ha cambiado a partir de principios de enero de 2012 y, por tanto, aunque la nueva normativa no lo menciona expresamente, parece que podría operar el principio de la fuerza de atracción al concepto de establecimiento permanente.

El concepto normativo interno sobre establecimiento permanente, en general, sigue la definición del Modelo de la ONU.

En la tabla siguiente, se incluye la lista de países con los que Uruguay tiene suscritos CDI.

Tabla 124
Convenios de doble imposición suscritos por Uruguay
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Alemania	09-03-10	01-01-12
Corea	29-11-11	
Ecuador	26-05-11	
España	09-10-09	01-01-12
Finlandia	13-12-11	
Hungría	25-10-88	01-01-94
India	08-09-11	
Liechtenstein	18-10-10	01-01-13
Malta	11-03-11	
México	14-08-09	01-01-11
Polonia	02-08-91	
Portugal	30-11-09	13-09-12
Suiza	18-10-10	01-01-12

Fuente: IBFD y elaboración propia

La tabla siguiente incluye los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados por entidades peruanas a sus socios de CDI no residentes. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos internos, se aplicará este último. La aplicación del tipo de retención reducido del CDI implica la presentación del certificado de residencia correspondiente al agente pagador.

Tabla 125
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Uruguay
(Actualizada a 1 de febrero de 2012)

Socio de Convenio	Dividendos	Intereses	Regalías ²³⁶
Alemania	5/7	3/5/10	10
Corea			
Ecuador ²³⁷	D	D	D
España	5	10	5/10
Finlandia ²³⁸	D	D	D
Hungría	7	3/5/12	10/12
Liechtenstein ²³⁹	D	D	D
Malta ²⁴⁰	D	D	D
Méjico	5	10	10
Polonia ²⁴¹	D	D	D
Portugal ²⁴²	D	D	D
Suiza	5/7	0/10	10

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

236 El tipo de retención sobre las regalías pagadas a no residentes es del 12%.

237 Uruguay y Ecuador firmaron un CDI, el 26 de mayo de 2011, aunque aún no se encuentra en vigor. El CDI establece una retención del 10% sobre los dividendos pagados a una sociedad que posea al menos el 25% del capital de la sociedad pagadora, en los demás casos, el tipo será del 15%. El tipo de retención sobre intereses será del 15% y de un 10% sobre las regalías pagadas por el uso de derechos de autor sobre obras literarias, científicas o artísticas (en otros casos, el tipo será del 15%).

238 Uruguay y Finlandia firmaron un CDI, el 13 de diciembre de 2011, pero aún no está en vigor. El tipo de retención en la fuente sobre los dividendos será del 5%, si se paga a una sociedad (distinta de una sociedad de personas) que controle directamente al menos el 25% del capital de la sociedad que paga los dividendos, pues de lo contrario el tipo será del 15%. Los intereses pagados y las regalías pagadas por el uso o la concesión de uso de cualquier derecho de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas y las películas o cintas para televisión o radio, cualquier patente, marca registrada, diseño o modelo, plano, fórmula o procedimiento secreto, o por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, serán retenidos al 10%. El tipo sobre regalías será del 5%, en caso de utilización de equipos industriales, comerciales o científicos, o por el uso o la cesión del derecho de uso de cualquier software. No obstante, se aplicarán los tipos de retención internos, cuando estos sean menores.

239 El CDI de 2010, entró en vigor el 3 de septiembre de 2012 y será aplicable desde 1 de enero de 2013. El CDI prevé un 5% de retención sobre los dividendos pagados a una sociedad que posee un control directo de al menos el 10% del capital de la sociedad pagadora y del 10%, en los demás casos. El tipo sobre intereses y cánones será del 10%.

240 Ambos países suscribieron el CDI el 11 de marzo de 2011, pero aún no se encuentra en vigor. El CDI prevé una retención del 5% sobre los dividendos pagados por una entidad uruguaya a una sociedad (excluidas las sociedades de personas) que posea al menos el 25% del capital de la entidad pagadora. En otros casos, el tipo aplicable es del 15% (aunque se aplicaría el tipo interno del 7% sobre dividendos, pues es menor). Los tipos sobre los intereses y las regalías serán del 10%, con un tipo reducido del 5% en regalías por el uso/derecho a utilizar cualquier tipo de equipo industrial, comercial o científico y por los derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas.

241 El CDI entre Uruguay y Polonia fue acordado en 1991, pero no ha llegado a ratificarse. Dicho CDI prevé una retención sobre dividendos e intereses del 15% y un tipo sobre las regalías del 15%, a excepción de honorarios por servicios técnicos, que estarán sujetos a un tipo del 10%. No obstante, existe la posibilidad de aplicar los tipos de retención interno, cuando estos son menores.

242 Este CDI ha entrado en vigor recientemente (el 13 de septiembre de 2012). En base al mismo, se aplica un tipo de retención del 5% a los dividendos pagados a una sociedad que posea directamente al menos el 25% del capital de la sociedad pagadora (el 10%, en los demás casos). Los tipos sobre intereses y cánones serán del 10%.

5.2.16. Venezuela

La normativa tributaria interna reconoce a los CDI su carácter de fuente del derecho tributario y le otorga preeminencia sobre las normas internas. Venezuela comienza a negociar CDI a principios de la década de los años 90 del pasado siglo. Antes de esa fecha, las autoridades venezolanas habían mostrado poco interés por la materia de los CDI, en parte debido a la utilización del sistema territorial y por su condición de país receptor neto de inversiones. No obstante, a partir de esa fecha, Venezuela se empieza a mostrar interesado en suscribir CDI y, en la actualidad dispone de una red bastante amplia de CDI en vigor (31). La mayor parte de los CDI han sido suscritos con países de la OCDE, por lo que dichos CDI siguen el Modelo de dicha organización, salvo en el caso del suscrito con Estado Unidos, que utiliza el Modelo de este último país.

El impuesto sobre la renta venezolano resulta aplicable tanto a entidades residentes como a las no residentes. Existen reglas de carácter específico para las entidades no residentes, aunque la mayor parte de las normas, incluso los tipos del impuesto, resultan comunes a ambos tipos de entidades. También existen diferentes tipos aplicables a contribuyentes involucrados en determinadas actividades relativas a los hidrocarburos y la minería, así como diferentes tipos de retención para residentes y no residentes.

En el caso de Venezuela, el artículo 7(3), de la Ley del Impuesto sobre la Renta, incluye una definición amplia de establecimiento permanente. En los CDI suscritos por Venezuela, la definición es similar a la proporcionada por el Modelo de la OCDE. Sin embargo, algunos CDI se desvían del Modelo anterior, en favor del de las Naciones Unidas, especialmente en relación a las actividades de construcción.

Las entidades extranjeras se encuentran sujetas a gravamen en Venezuela, en la medida que dichas entidades obtengan rentas de fuente venezolana, independientemente de la existencia de un establecimiento permanente en dicho país. Los establecimientos permanentes no son considerados como entidades separadas, sin embargo, la Ley del Impuesto sobre la Renta permite deducir ciertos pagos realizados a la casa matriz del establecimiento permanente.

Venezuela ha venido utilizando el Modelo OCDE en la negociación de sus CDI, aunque en algunos de los anteriores se incluyen determinadas cláusulas del Modelo ONU. En cualquier caso, para poder disfrutar de los beneficios de los CDI, se requiere que el residente socio de Convenio obtenga un certificado de residencia emitido por su administración tributaria.

En sus CDI, Venezuela muestra una amplia variación en la elección del método escogido para evitar la doble imposición, pues en algunos casos adopta el método de exención y, en otros el sistema de imputación limitada con cláusula de progresividad. Según apunta la literatura, esto puede ser debido a que la mayoría de los CDI fueron negociados y firmados cuando este país utilizaba el sistema de imposición en la fuente, por lo que el método para evitar la doble imposición jurídica era, fundamentalmente, el de exención, aunque como se ha indicado, también previó la posibilidad de utilizar el sistema de imputación limitada y el de exención con progresividad, en caso de que el país llegara a adoptar el sistema de tributación de la renta mundial, cosa que ocurrió el 1 de enero de 2001.

En la siguiente tabla, se incluye una amplia lista de países (una de las más amplias de la región latinoamericana), con los que Venezuela tiene suscritos CDI.

Tabla 126
Convenios de doble imposición suscritos por Venezuela
(Actualizada a 12 de octubre)

Socio de Convenio	Firmado	Efectivo
Alemania	08-02-95	01-01-97
Austria	12-05-06	01-01-08
Barbados	11-11-98	01-01-01
Bélgica	22-04-93	01-01-99
Bielorrusia	08-12-07	01-01-10
Brasil	14-02-05	01-01-11
Canadá	10-07-01	01-01-05
Corea	26-06-06	01-01-08
Cuba	12-05-03	01-01-06
Chequia	26-04-96	01-01-98
China	17-04-01	01-01-05
Dinamarca	03-12-98	01-01-02
Emiratos Árabes Unidos	07-06-10	01-01-12
España	08-04-03	01-01-05
EE.UU.	25-01-99	01-01-00
Francia	07-05-92	01-01-94
Holanda	29-05-91	01-01-98
Indonesia	27-02-97	01-01-01
Irán	11-03-05	01-01-08
Italia	05-06-90	01-01-94
Kuwait	30-04-04	01-01-07
Malasia	28-08-06	01-01-09
Méjico	06-02-97	
Noruega	29-10-97	01-01-99
Portugal	23-04-96	01-01-99
Qatar	28-07-06	01-01-08
Reino Unido	11-03-96	01-01-97
Rusia	22-12-03	01-01-10
Suecia	08-09-93	01-01-99
Suiza	20-12-96	01-01-98
Trinidad y Tobago	31-07-96	01-01-98
Vietnam	20-11-08	01-01-10

Fuente: IBFD y elaboración propia

La tabla siguiente incluye los tipos de retención aplicables a los pagos efectuados por entidades venezolanas a sus socios de CDI no residentes. En caso de que el tipo de retención del CDI resulte superior a los tipos internos, se aplicará este último. La aplicación del tipo de retención reducido del CDI implica la presentación del certificado de residencia correspondiente al agente pagador.

Tabla 127
Tipos de retención aplicables en los CDI suscritos por Venezuela
(Actualizada a 1 de enero de 2012)

Socio de Convenio	Dividendos ²⁴³	Intereses	Regalías
Alemania	5/15	5	5
Austria	5/15	4,95/10	5
Barbados	5/10	5/15	10
Bélgica	5/15	10	5
Bielorrusia	5/15	5	5/10
Brasil	10/15	15	15
Canadá	10/15	10	5/10
Corea	5/10	5/10	5/10
Cuba	10/15	10	5
Chequia	5/10	10	12
China	5/10	5/10	10
Dinamarca	5/15	5	5/10
Emiratos Árabes Unidos	5/10	10	10
España	0/10	4.95/10	5
EE.UU.	5/15	4.95/10	5/10
Francia	0/5/15	5	5
Holanda	0/10	5	5/7/10
Indonesia	10/15	10	10/20
Irán	5/10	5	5
Italia	10	10	7/10
Kuwait	5/10	5	20
Malasia	5/10	15	10
Méjico ²⁴⁴	D	D	D

243 Los dividendos procedentes de los beneficios sujetos al impuesto sobre la renta se encuentran exentos. Cuando los pagos exceden a los beneficios gravables, se aplica un tipo de retención del 34%.

244 Venezuela y Méjico firmaron el CDI el 6 de febrero de 1997, pero aún no ha entrado en vigor. El CDI establece una retención del 5% sobre los dividendos. Un tipo del 4,95% será aplicado a los intereses, cuando el beneficiario sea un banco o compañía de seguros y un 10% si el pagador es un banco o el interés se deriva de obligaciones u otro tipo de valores negociados en una bolsa de valores reconocida. En caso contrario, el tipo será del 15%. Las regalías se encuentran sujetas a un tipo del 10%.

Socio de Convenio	Dividendos²⁴³	Intereses	Regalías
Noruega	5/10	5/15	9/12
Portugal	10	10	10/12
Qatar	5/10	5	5
Reino Unido	0/10	5	5/7
Rusia	10/15	5/10	10/15
Suecia	5/10	10	10/7
Suiza	0/10	5	5
Trinidad y Tobago	5/10	15	10
Vietnam	5/10	10	10

Fuente: IBFD, Deloitte y elaboración propia

No existen cláusulas de limitación de beneficios en los CDI suscritos por Venezuela, con excepción del CDI con los Estados Unidos. Asimismo, tampoco existen cláusulas sobre crédito de impuesto no pagado (“tax sparing”), ni sobre actividades “offshore”, excepto en los CDI suscritos con Dinamarca, Holanda y Noruega.

BIBLIOGRAFÍA

Agarwal, J.P. (1980), "Determinants of Foreign Direct Investment: a Survey", *Weltwirtschaftliches Archiv-Review of World Economics*, Vol. 116, Num. 4, pp. 739-773.

Agreement on Exchange of Information on Tax Matters. Paris: OECD

Aisbett E (2007). Bilateral investment treaties and foreign direct investment: Correlation versus causation. CUDARE Working Paper 1032. Berkeley. University of California). <http://repositories.cdlib.org/are.ucb/1032>.

Altshuler, R. and T. S. Newlon. (1993). "The effects of U.S. Tax Policy on the Income Repatriation Patterns of U.S. Multinational Corporations," In A. Giovannini, R. G. Hubbard and J. Slemrod, (eds.), *Studies in International Taxation*. University of Chicago Press.

Altshuler, R., H. Grubert and T.S. Newlon (2001), "Has US Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates?", in Hines (ed.), *International Taxation and Multinational Activity*, 9-36, Chicago University Press.

Amal, M, Tomio, B T, Raboch, H, (2010). Determinants of FDI in Latin America, *Journal Globalization, Competitiveness & Governability*, Georgetown University, Septiembre-Diciembre (2010), Vol 4 NUM 3

Auerbach, A.J. and J.R. Hines Jr. (1988), "Investment Tax Incentives and Frequent Tax Reforms", *American Economic Review* 78, 211-216.

Baistrocchi, Eduardo A. (2008). *The Use and Interpretation of Tax treaties in the Emerging World: Theory and Implications*. *British Tax Review* (4).

Baker, Paul L. (2012). *An Analysis of Double taxation treaties and their Effect on Foreign Direct Investment*. University of Cambridge. Draft Version: 23 may 2012.

Balasubramanyam V.N., *FDI in Developing Countries*, OECD Global Forum and Policy Challenges in the 21st Century, OECD.

Banga R (2003). Impact of government policies and investment agreements on FDI inflows. Working Paper No. 116 (November). New Delhi. Indian Council for Research on International Economic Relations.

Barthel, F., Busse, M., Neumayer E., (2010). "The Impact of Double Taxation Treaties on Foreign Direct Investment: Evidence from a Large Dyadic Panel Data". *Contemporary Economics Policy*, 28(3): 366 – 377.

Bartik, T.J. (1985), "Business Location Decisions in the United States: Estimates of the Effects of Unionisation, Taxes and other Characteristics of States", *Journal of Business and Economic Statistics* 3, 14-22.

Benassy-Quere, A., L. Fontagne and A. Lahreche-Revil (2001), "Tax Competition and Foreign Direct Investment", mimeo, CEPII, Paris.

Billington, N. (1999), "The Location of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis", *Applied Economics* 31, 65-76.

Biswas, R. (2002), "Determinants of Foreign Direct Investment", *Review of Development Economics*, Vol. 6, Num. 3, pp. 492-504.

Blomstrom, M. y Kokko, A. (1997). *Regional integration and Foreign direct investment*. WP n° 6019. Cambridge, Massachusetts. NBER.

Blonigen, B.A. (2005), "A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants", NBER Working Paper, Num. 11299.

-
- Blonigen, B.A. and Davies, R.B. (2005). "Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment?", in Choi/Hartigan (eds.) Handbook of International Trade, Volume II (London: Blackwell, 2005), pp. 526-546.
- Blonigen, B.A., Davies, R.B., (2004). "The Effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity". *International Tax and Public Finance*, 11(5): 601 – 622.
- Boskin, M.J. and W.G. Gale (1987), "New Results on the Effects of Tax Policy on the International Location of Investment", in Feldstein (ed.), *The Effects of Taxation on Capital Accumulation*, 201-219, Chicago University Press.
- Broekman, P. and P. van Vliet. (2000). "De gevoeligheid van FDI voor de Effective Tax Rate," Erasmus Advies Project, Erasmus University Rotterdam.
- Busse M, Koeniger J and Nunnenkamp P (2008). FDI promotion through bilateral investment treaties: More than a BIT? Kiel Working Papers, No. 1403 (February). Kiel: Kiel Institute for the World Economy.
- Büthe T and Milner HV (2004). Bilateral investment treaties and foreign direct investment: a political analysis. A revised version of the paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association. Chicago. September. In Sauvant KP and Sachs LE (eds.). *The Effects of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties and Investment Flows*. Forthcoming. New York. Oxford University Press.
- Cassou, S. P. (1997). "The Link between Tax Rates and Foreign Direct Investment," *Applied Economics* 29.
- CEPAL, Mayo (2012). *La IED en América Latina y Caribe 2011*.
- Chen, K.; Rau, H.; Lin, C. (2006), "The Impact of Exchange Rate Movements on Foreign Direct Investment: Market-Oriented Versus Cost-Oriented", *The Developing Economies*, Vol. 44, Num. 3, pp. 269-287.
- Christians, A., (2005). "Tax Treaties for Investment and Aid to Sub-Saharan Africa, A Case Study". *Brooklyn Law Review*, 71(2): 639 – 700.
- Chudnovsky D. y López A. (2007). Foreign direct investment and development: The MERCOSUR experience. *CEPAL Review*, 92 (agosto).
- Coupé, T., Orlova, I., Skiba, A., (2009). In Sauvant and Sachs' (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment*: 171-224. New York, NY: Oxford University Press.
- Dagan, Tsilly, (2000). *The Tax Treaties Myth*. *International Law and Politics* 32.
- Davies, R. B (2003). *Tax Treaties, Renegotiations, and Foreign Direct Investment*, Economics Working Paper No. 2003-14 (Oregon: University of Oregon, 2003).
- Dee P. and Gali J. (2003). *The trade and investment effects of preferential trading agreements*. NBER Working Papers Series, Working Paper No. 10160. Cambridge, Massachusetts. National Bureau of Economic Research.
- Devereux, M. P. and H. Freeman. (1995). "The Impact of Tax on Foreign Direct Investment: Empirical Evidence and the Implications for Tax Integration Schemes," *International Tax and Public Finance* 2, 85-106.
- Devereux, M. P. and M. Pearson. (1995). "European Tax Harmonisation and Production Efficiency," *European Economic Review* 39, 1657-1681.
- Devereux, M.P. Griffith, R. (2003) : *Evaluating Tax Policy for Location Decisions*, *International Tax and Public Finance* 10, págs. 107-126.
- Devereux, M.P. y Griffith, R. (1998a) : *Taxes and the Location of production : Evidence from a Panel of US multinationals*, *Journal of Public Economics* 68(3), págs. 335-367.

-
- Devereux, M.P. Griffith R. (1998b), "Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US Multinationals", *Journal of Public Economics* 68, 335-367.
- Devereux, M.P. Griffith, R. (1998b) : *The Taxation of Discrete Investment Choices*, Institute for Fiscal Studies. WP 16.
- Devereux, M.P.; Griffith, R y Klemm, A. (2004): *Why has the UK corporate tax raised so much revenue?*. *Fiscal Studies*, 25, págs. 367-388.
- Di Giovanni, J. (2006), "What Drives Capital Flows? The Case of Cross-border M&A Activity and Financial Deepening", *65 Journal of International Economics* 1 (2005), pp. 127-149.
- Dunning, J. H. (1981). *International production and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin.
- Dunning, J. H. (1988). *The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions*. *Journal of International Business Studies*, 19 (1), 1-31.
- Dunning. J. H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy* (Berkshire: Addison-Wesley).
- Easson, Alex J. (2000). *Do We Still Need Tax Treaties?* *Bulletin – IBFD (Tax Treaty Monitor)* Diciembre 2000.
- Egger P and Merlo V (2007). *The impact of bilateral investment treaties on FDI dynamics*. *The World Economy* (2007). Vol. 30: 1536–1549.
- Egger P and Pfaffermayr M (2004). *The impact of bilateral investment treaties on foreign direct investment*. *Journal of Comparative Economics*, Elsevier. Vol. 32(4): 788–804. December.
- Egger, P., Larch, M., Pfaffermayr, M., Winner, H., (2006). "The Impact of Endogenous Tax Treaties on Foreign Tax Investment: Theory and Evidence". *The Canadian Journal of Economics*, 39(3): 901-931.
- Evans, Ronald E. (2000), "The Expanding Role of Income Tax treaties in Planning Latin American Ventures. *Tax Notes International*". Septiembre 2000.
- Figuroa, Antonio Hugo. (2005). *International Double Taxation: General reflections on Jurisdictional Principles, Model Tax Conventions and Argentina's Experience*. *Bulletin – IBFD* 59 (Agosto-Septiembre 2005).
- Fuentes, P.A.G. (2009), "Remittances, Foreign Direct Investment and Economic Growth in Latin America and the Caribbean", *Dissertation published in Graduate Faculty of the Louisiana State University and Agricultural and Mechanical College*.
- Gallagher Kevin P. Porzecansky, R. y López Andrés (2008), *Globalización, Inversión Extranjera y Desarrollo Sostenible: Lecciones desde las Américas*. Working Group on Development and the Environment in the Americas. Global Development and Environment Institute – Tufts University, Heinrich Boll Foundation North America.
- Gallagher KP and Birch MBI (2006). *Do investment agreements attract investment? Evidence from Latin America*. *The Journal of World Investment and Trade*. Vol. 7, No. 6: 961–974.
- Gorter, J. and A. Parikh (2003), "How Sensitive is FDI to Differences in Corporate Income Taxation within the EU", *De Economist* 151, 193-204.
- Grosse R and Trevino LJ (2005). *New institutional economics and FDI location in Central and Eastern Europe*. *Management International Review*. Vol. 45, No. 2: 123–145.

-
- Grubert, H. and J. Mutti. (1991). "Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making," *Review of Economics and Statistics* 73, 285-293.
- Grubert, H. and J. Mutti. (2000). "Do Taxes Influence where US Corporations Invest?" *National Tax Journal* 53, 825-839.
- Guisinger S.E. (1986) "Do Performance Requirements and Investment Incentives Work?" *The World Economy*, Vol.9, No.1
- Hallward-Driemaier M (2003). Do bilateral investment treaties attract FDI? Only a bit and they could bite. World Bank Policy Research Paper, WPS 3121. Washington, D.C. World Bank.
- Hartman, D.G. (1984), "Tax Policy and Foreign Direct Investment in the United States", *National Tax Journal* 37, 475-488.
- Hausmann, R.; Fernández-Arias, E. (2000), "International Initiatives to Stabilize Financial Integration", In Hausmann, R. & Fernández-Arias, E (Eds.), *Wanted: World Financial Stability*, Baltimore.
- Hines, J. R., Jr. and E. M. Rice. (1994). "Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business," *Quarterly Journal of Economics* 109, 149-182.
- Hines, J.R. (1996), "Altered States: Taxes and the Location of Foreign Direct Investment in America", *American Economic Review* 86, 1076-1094.
- Hoekman B, Newfarmer R, Schiff M y Winters LA (2004). Preferential trade agreements, investment disciplines and investment flows. APEC 2004 Economic Outlook International Symposium. Santiago, Chile. 12–13 August, 2004/AEOIS/007.
- Holmes, K., *International Tax Policy and Double Tax treaties (IBFD)*.
- Jun, J. (1994). "How Taxation Affects Foreign Direct Investment (Country-Specific Evidence)," *Policy Research Working Paper 1307*, World Bank, Washington D.C.
- King, M.A. y Fullerton D. (1984): *The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden, and the West Germany*, The National Bureau of Economic Research, (NBER), The University of Chicago Press.
- Krugman, P. (1991): *Increasing Returns and Economic Geography*, *Journal of Political Economy* 99, págs. 483-499.
- Leshner, M. and Miroudot, S. (2006). *Analysis of the economic impact of investment provisions in regional trade agreements*. OECD Trade Policy Working Paper No. 36. Paris. OECD.
- Liu, X.; Song, H.; Wei, Y.; Romilly, P. (1997), "Country Characteristics and Foreign Direct Investment in China: a Panel Data Analysis", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 133, Num. 2, pp. 313-29.
- Miroudot, S. (2008). *Economic impact of investment provisions in Asian RTAs*. In Chaisse J and Gugler P (eds.). *Expansion of Trade and FDI in Emerging Asia: Strategic and Policy Challenges*. London. Routledge, Contemporary Asia Series 2009.
- Montt, S. (2006). *A Network Theory of BITs Generation*. Draft. New Haven.
- Mundell, R. (1957) 'International Trade and Factor Mobility', *American Economic Review*, 57.
- Neumayer E. and Spess L, (2005). Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries? *World Development*. Vol. 33, No. 10: 1567–1585.

-
- Neumayer, E. (2007), "Do Double Taxation Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries?", 43 *Journal of Development Studies* 8 (2007), pp. 501-519.
- Newlon, T.S. (1987), *Tax Policy and Multinational Firms' Financial Policy and Investment Decisions*, PhD Dissertation, Princeton University.
- Nonnenberg, M.; Mendonça, M. (2004), "Determinantes dos Investimentos Diretos Externos em Países em Desenvolvimento", *Texto para Discussão - IPEA*, Num. 1016.
- Nunnenkamp, P.; Spatz, J. (2002), "Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?", Kiel Institute for World Economics.
- OECD (2002). *FDI for Development, Maximizing Benefits, Minimising Costs*, OECD 2002.
- Pain, N. and G. Young. (1996). "Tax Competition and the Pattern of European Foreign Direct Investment," Mimeo National Institute of Economic and Social Research.
- Papke, L.E. (1991), "Interstate Business Tax Differentials and New Firm Location: Evidence From Panel Data", *Journal of Public Economics* 45, 47-68.
- Pistone, Pasquale (2010). *Tax Treaties with Developing Countries: A Plea for New Allocation Rules and a Combined Legal and Economic Approach*, incluído em *Tax Treaties: Building Bridges between Law and Economics*. IBFD.
- Rixen, Thomas. (2008). *The Political Economy of International Tax Governance, Transformation of the State Series*. Palgrave McMillan.
- Sachs, Lisa S y Sauvant, Karl P. (2009), *The effects of Treaties on FDI: BITs and Investment Flows*, Oxford: Oxford University Press, 2009.
- Salacuse JW and Sullivan NP (2005). Do BITs really work? An evaluation of bilateral investment treaties and their grand bargain. *Harvard International Law Journal*. Vol. 46: 67–130.
- Santana, J.R.; Vieira, G.C. (2005), "Fatores de Atração do IDE na América Latina: o Papel da Abertura Econômica", *Revista da Fapese de Pesquisa e Extensão*, Vol. 2, Num. jul/dez, pp. 37-50.
- Scholes, M. S. and M. A. Wolfson. (1990). "The Effects of Changes in Tax Law on Corporate Reorganization Activity," *Journal of Business* 63, S 141-S 164.
- Scott-Green, S.; Clegg, J. (1999), "The Determinants of New FDI Capital Flows into the EC: A Statistical Comparison of the USA and Japan", *Journal of Common Market Studies*, Vol. 37, Num. 4, pp. 597-616.
- Seo, J.; Suh, C. (2006), "An Analysis of Home Country Trade Effects of Outward Foreign Direct Investment: The Korean experience with ASEAN, 1987-2002", *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 23, Num. 2, pp. 160-170.
- Shang-Jin, W. (1997). "How Taxing is Corruption on International Investors?" NBER Working Paper No. 6030, Cambridge MA.
- Slemrod, J. (1990), "Tax Effects on Foreign Direct Investments in the United States: Evidence from a Cross-Country Comparison", in Razin and Slemrod (eds.), *Taxation in the Global Economy*, 79-117, Chicago University Press.

Surrey, Stanley. (1978). United Nations Group of Experts and the Guidelines for Tax Treaties between Developed and Developing Countries. *Harvard International Law Journal* 19(1).

Swenson, D. L. (1994). "The Impact of US Tax Reform on Foreign Direct Investment in the United States," *Journal of Public Economics* 54, 243-266.

Swenson, D. L. (2001). "Transaction Type and the Effect of Taxes on the Distribution of Foreign Direct Investment in the United States." In J. R. Hines (ed.), *International Taxation and Multinational Activity*. University of Chicago Press.

Swenson, D. L. (2004), "Foreign Investment and the Mediation of Trade Flows", *Review of International Economics*, Vol. 12, Num. 4, pp. 609-629.

Tanzi, V. and A. L. Bovenberg. (1990). "Is there a Need for Harmonizing Capital Income Taxes within EC Countries?" In H. Siebert (ed.), *Reforming Capital Income Taxation*. Tubingen: Mohr.

Te Velde DW and Bezemer D(2004). Regional integration and foreign direct investment in developing countries. Overseas Development Institute, mimeo.

Tobin J and Rose-Ackerman S (2003). Foreign direct investment and the business environment in developing countries: The impact of bilateral investment treaties. William Davidson Institute Working Paper No. 587. Michigan: The University of Michigan Business School.

Tobin J and Rose-Ackerman S (2006). Bilateral investment treaties: Do they stimulate foreign direct investment? Yale University (June), mimeo.

Trevino, L. J.; Thomas, D.E.; Cullen, J. (2008), "The three pillars of institutional theory and FDI in Latin America: An institutionalization process", *International Business Review*, v.17, pp.118-133.

UNCTAD (1998a) World Investment report 1998: Trends and Determinants. Naciones Unidas.

UNCTAD (1998b). Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.98.II.D.8.

UNCTAD (2005). Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review. United Nations.

UNCTAD (2005). World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Geneva, United Nations.

UNCTAD (2006a). Measuring Restrictions on FDI in Services in Developing and Transition Economies. Naciones Unidas.

UNCTAD (2007a). World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. Naciones Unidas.

UNCTAD (2009). El Papel de los AII en la Atracción de IED hacia los Países en Desarrollo. Naciones Unidas.

UNCTAD (2012), World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies.

Vann, Richard. (1991a). A Model Tax Treaty for the Asian-Pacific Region? (Part I). *Bulletin – IBFD* 45.

Vann, Richard. (1991b). A Model tax Treaty for the Asian-Pacific Region? (Part II). *Bulletin – IBFD* 45.

Wang, Z.; Swain, N.J. (1997), "Determinants of Inflow of Foreign Direct Investment in Hungary and China: Time-series Approach", *Journal of International Development*, Vol. 9, Num. 5, pp. 695-726.

Wezel, T. (2003), "Determinants of German Foreign Direct Investment in Latin American and Asian Emerging Markets in the 1990s", Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank, Discussion Paper 11/03.

World Bank (2005). Global Economic Prospects. Trade, Regionalism and Development. Washington, DC.

Xing, Y.; Wan, G. (2006), "Exchange Rates and Competition for FDI in Asia", World Economy, Num. 29, pp. 419-434.

Yackee JW (2007a). Do BITs really work? Revisiting the empirical link between investment treaties and foreign direct investment. Legal Studies Research Paper Series, Paper No. 1054. Wisconsin: University of Wisconsin Law School.

Yeyati EL, Daude C. y Stein E (2002). The FTAA and the Location of FDI. Buenos Aires. Universidad Torcuato Di Tella. Centro de Investigación en Finanzas.

Young, K.H. (1988), "The Effects of Taxes and Rates of Return on Foreign Direct Investment in the United States", National Tax Journal 41, 109-121.



international tax compact

initiative to strengthen international cooperation with developing countries to fight tax evasion and tax avoidance