PRESENTACIÓN

*Miguel Ángel Galindo Martín**
*Manuel Gutiérrez Lousa***
*José Antonio Rodríguez Ondarza***

El proceso de globalización que vienen experimentando los países en las últimas décadas ha supuesto, desde el punto de vista económico, la necesidad de considerar nuevos elementos e interrelaciones que los modelos tradicionales no habían contemplado. No sólo se ha considerado la importancia que tiene la apertura de nuevos mercados y la necesidad de establecer acuerdos lo más generalizados posibles, eliminando las trabas al comercio, sino que ha habido también una reorientación en los objetivos a perseguir por el decisor político.

Tras el fracaso de la política keynesiana de expansión de la demanda imperante hasta mediados de la década de los setenta del pasado siglo, que proporcionó un gran protagonismo al sector público, se pasó a contemplar la inflación como un objetivo prioritario, siendo más adelante el crecimiento la meta fundamental a perseguir por los gobiernos. De esta forma, en la actualidad, la eficacia o validez de una determinada actuación se mide en términos de crecimiento: aquellos países que crecen más son los que implantan medidas más adecuadas. La mejora en la información estadística, así como la aparición de modelos de crecimiento más sofisticados, ha permitido la inclusión de nuevos factores explicativos del proceso, para ofrecer a los responsables políticos una mayor gama de posibilidades para conseguir este objetivo.

En este proceso, la política fiscal pasa a ocupar un segundo plano, perdiendo de esta forma el protagonismo que tenía durante las décadas de los cuarenta a los setenta del pasado siglo. Diversos efectos negativos derivados de la misma (riqueza, *crowding-out,* inflación...) propiciaron el cambio de diseño de la política económica criticándose el empleo de este instrumento de estabilización.

Pero a pesar de este intento de relegar a un segundo plano la política fiscal, se tropieza, entre otras cuestiones, con el hecho de que es el único instrumento importante con el que cuentan los gobiernos para estabilizar la economía. Si, además, se intenta controlar el déficit y gran parte del gasto todavía está comprometido para modernizar y hacer más competitivas a las economías, la política impositiva pasa a ser un elemento significativo en el diseño de la política económica. Ahora bien, a la hora de con-

* Universidad de Castilla-La Mancha.
** Universidad Complutense de Madrid.

templar este instrumento hay que tener en cuenta la necesidad de evitar las distorsiones fiscales que atentarían contra los principios de equidad y eficiencia. Y en este sentido, se ven afectadas fundamentalmente las empresas que deciden realizar inversiones en otros lugares buscando una mayor rentabilidad para sus negocios.

Y precisamente éstas son las cuestiones objeto de estudio en este número de la revista ***Información Comercial Española.*** Los artículos que lo componen son susceptibles de dividirse en dos grandes grupos. Los tres primeros, centrados en el ámbito macroeconómico, hacen referencia al proceso de globalización y a la importancia que tiene la inversión directa extranjera a la hora de diseñar la política económica. El segundo grupo estudia los distintos aspectos de la fiscalidad internacional, desde la perspectiva de lograr un modelo neutral para los inversores internacionales.

Cuando se analizan los aspectos macroeconómicos, hay que tener en cuenta algunas cuestiones. Por un lado, como se expone en algunos de los artículos de este número, la situación económica de algunas naciones, en especial Estados Unidos y China, así como la regulación establecida por los gobiernos correspondientes, son factores esenciales que influyen en las decisiones respecto a este tipo de inversión. Por otro lado, hay que tener asimismo en cuenta que dicha inversión directa no debe generar importantes efectos negativos sobre el crecimiento del país receptor. Esto es, que su implantación no debe suponer el desplazamiento o eliminación de otras actividades ya existentes, y que la población debe estar lo suficientemente capacitada como para aceptar, asimilar y utilizar la nueva tecnología que se implante.

Por todo ello, resulta importante captar este tipo de inversión y resulta interesante conocer el interés que tiene cada nación como captador de dicha inversión extranjera. Uno de esos *rankings* es el que elabora A. T. Kearney, en *The Global Business Policy Council,* a través de encuestas enviadas a las 1.000 empresas más grandes mundiales, que representan a 38 países y a 23 industrias diferentes, lo que supone una representación de más del 90 por 100 de los flujos totales globales de inversión directa internacional. Los datos referentes a esta posición vienen recogidos en el Cuadro 1, para diferentes momentos del tiempo, desde junio de 1998 hasta octubre 2004.

Como se puede comprobar, las posiciones cambian constantemente, aunque en los últimos meses considerados China ocupa el primer lugar de preferencia y Estados Unidos el segundo. España ha ido modificando su posición, siendo en septiembre de 2002 cuando ocupa el mejor puesto, el séptimo, y en junio de 1999 y en octubre de 2004 los momentos en que se sitúa en el peor, el número 13.

Y en este proceso, no cabe duda de que la globalización ha tenido una gran importancia a la hora de establecer las relaciones internacionales y que ha ayudado a fijarnos nuevos objetivos, en concreto el crecimiento, a la hora de diseñar una política económica más adecuada.

En este sentido, una de las cuestiones que ha llamado la atención es la existencia de un posible «déficit democrático» y el papel que juegan los Estados en un mundo globalizado. Estas cuestiones son analizadas por el profesor **Emilio Albi** en su artículo. Como indica el

CUADRO 1

ÍNDICE DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA

Puesto	Junio 1998	Junio 1999	Enero 2000	Febrero 2001	Septiembre 2002	Septiembre 2003	Octubre 2004
1	Estados Unidos	Estados Unidos	Estados Unidos	Estados Unidos	China	China	China
2	Brasil	China	Reino Unido	China	Estados Unidos	Estados Unidos	Estados Unidos
3	China	Reino Unido	China	Brasil	Reino Unido	México	India
4	Reino Unido	Brasil	Brasil	Reino Unido	Alemania	Polonia	Reino Unido
5	India	México	Polonia	México	Francia	Alemania	Alemania
6	México	India	Alemania	Alemania	Italia	India	Francia
7	Polonia	Australia	México	India	**España**	Reino Unido	Australia
8	Argentina	Polonia	Italia	Italia	Canadá	Rusia	Hong Kong
9	Australia	Alemania	**España**	**España**	México	Brasil	Italia
10	Alemania	Francia	Australia	Francia	Australia	**España**	Japón
11	**España**	Italia	India	Polonia	Polonia	Francia	Rusia
12	Italia	Canadá	Francia	Canadá	Japón	Italia	Polonia
13	Rusia	**España**	Canadá	Singapur	Brasil	República Checa	**España**
14	Hungría	Argentina	Tailandia	Tailandia	República Checa	Canadá	República Checa
15	Tailandia	Tailandia	Corea del Sur	Australia	India	Japón	Malasia
16	República Checa	República Checa	Japón	República Checa	Hungría	Tailandia	Canadá
17	Canadá	Corea del Sur	Holanda	Corea del Sur	Rusia	Hungría	Brasil
18	Indonesia	Hungría	República Checa	Holanda	Hong Kong	Corea del Sur	Singapur
19	Francia	Holanda	Argentina	Taiwan	Holanda	Australia	Hungría
20	Chile	Singapur	Hungría	Japón	Tailandia	Taiwan	Tailandia
21	Corea del Sur	Japón	Singapur	Hungría	Corea del Sur	Vietnam	Corea del Sur
22	Malasia	Malasia	Malasia	Malasia	Singapur	Hong Kong	México
23	Japón	Taiwan	Taiwan	Turquía	Bélgica	Malasia	Indonesia
24	Singapur	Filipinas	Bélgica	Argentina	Taiwan	Turquía	Holanda
25	Filipinas	Hong Kong	Irlanda	Hong Kong	Austria	Indonesia	Taiwan

FUENTE: A. T. KEARNEY, *The Global Business Policy Council.*

autor, en un mundo cada vez más globalizado, entendido como dominio internacional por parte de los mercados, los Estados nacionales, por naturaleza proteccionistas, deben saber convivir con las restricciones que se derivan de la globalización. Ello significa, en definitiva, que los países deben ceder soberanía para facilitar la cooperación internacional que busca como objetivo fundamental un mejor gobierno mundial. Así, con la globalización, parte de las funciones del Estado se lleva a cabo más eficazmente a nivel internacional, ya que la integración de las economías sólo internacionaliza los fallos de mercado, no los elimina. En consecuencia, la cooperación internacional permite obtener los beneficios potenciales de la acción colectiva.

En este proceso globalizador los Estados siguen teniendo la posibilidad de diseñar políticas económicas adecuadas para alcanzar los objetivos perseguidos. En este ámbito uno de los instrumentos a considerar es la inversión directa extranjera, aspecto analizado en el artículo de **Miguel Ángel Galindo.** La literatura especializada en las últimas décadas ha venido considerando a la movilidad del factor capital como uno de los factores importantes que afectan no sólo al crecimiento sino también a la convergencia entre las naciones. En este sentido, la inversión directa es especialmente importante, ya que se mantiene más tiempo en los países que la que se dirige hacia el mercado de capitales, posibilitando no

sólo la creación de puestos de trabajo, sino la transmisión de tecnología, que resulta también crucial para potenciar el crecimiento.

Por otro lado, el análisis de la inversión directa extranjera tiene su importancia cuando se clasifican los países de acuerdo con su grado de desarrollo. Este tema es analizado por los profesores **Juan José Durán** y **Fernando Úbeda,** que parten del supuesto de que el grado de multinacionalización de una economía está relacionado, entre otras cuestiones, con el grado de desarrollo de un país. Y, obviamente, dicho grado depende a su vez del *stock* de inversión directa recibida y emitida. Desde esta perspectiva, se puede clasificar a España dentro del grupo de las naciones avanzadas. Este análisis es llevado a cabo para el caso de las Comunidades Autónomas, concluyendo que Madrid y Cataluña se sitúan en la misma etapa de desarrollo, y que la evolución futura de otras Comunidades Autónomas menos avanzadas dependerá de la creación y evolución de un mayor tejido industrial que permita la reducción de la distancia entre las más y las menos avanzadas.

Desde la perspectiva estrictamente fiscal, es indudable reconocer que la globalización económica está potenciando los aspectos relacionados con la fiscalidad internacional. Hasta el punto de que lo que parecía una disciplina exótica y muy sofisticada se ha convertido en un problema casi cotidiano de las empresas y las Administraciones Tributarias ante la apertura de los mercados, la liberalización y desregulación de amplios sectores económicos y el enorme flujo de inversión directa internacional. En este nuevo contexto, como apuntan **Manuel Gutiérrez Lousa** y **José Antonio Rodríguez Ondarza,** es fundamental evitar las distorsiones de origen tributario, buscar la máxima neutralidad fiscal y desarrollar una estrategia que corrija la doble imposición internacional y permita a las empresas españolas competir en el exterior en análogas condiciones que las empresas locales.

Asimismo, dentro de los mecanismos que buscan la neutralidad fiscal y potencian la inversión en el exterior, es inevitable el análisis de las entidades de tenencia de valores extranjeros (*holdings*) como plataformas de inversión internacional. Como señalan **José Palacios** y **Rafael Calvo**, España tuvo una escasa experiencia en el movimiento internacional de capitales por su tradicional posición de receptora de inversión internacional y por inspirar su legislación los principios de una economía cerrada. Esta tendencia, sin embargo, se altera y desde 1995 se introduce en nuestra legislación un atractivo régimen fiscal para las entidades *holdings* que compite en la captación de capitales con regímenes análogos a los de otros países europeos, potencia la competitividad de las multinacionales españolas y resulta ser la plataforma óptima para canalizar la inversión hacia el exterior evitando distorsiones fiscales y fórmulas elusivas a través de territorios de baja tributación.

Paralelamente al mecanismo de la *holding* española, instrumento para canalizar capitales monetarios, el legislador español ha diseñado un régimen fiscal que permite de forma efectiva la libre movilidad de los trabajadores y, en consecuencia, del capital humano sin distorsiones fiscales. Así, **Teodoro Cordón** aborda la compleja legislación de los trabajadores españoles que prestan sus servicios en el extranjero (*expatriados*) y los incentivos para atraer y localizar en España a trabajadores extranjeros (*impatriados*) de alta cualificación técnica que sin duda mejorará la competitividad y la innovación de nuestras empresas.

La globalización y la búsqueda de la eficiencia en la inversión internacional, no deben sin embargo, llevarnos a pensar inevitablemente que los sistemas fiscales nacionales deben desarmarse ante los supuestos de planificación fiscal abusiva. Por el contrario, ahora más que nunca los Estados deben desarrollar mecanismos antielusión que compatibilicen la eficiencia con la equidad a nivel internacional. En este sentido, como señala **Abelardo Delgado,** la planificación fiscal internacional consiste en el aprovechamiento que hacen los grupos multinacionales de las diferencias entre los distintos ordenamientos fiscales nacionales y las medidas antielusión consistirán, por un lado, en evitar que esa planificación traspase los límites de lo que el Estado considera justo o legalmente correcto y, de otro, la reacción de aquellos Estados que se sientan perjudicados por las decisiones de política fiscal adoptadas por otros. Desde esta perspectiva, el autor aborda las medidas antielusión de carácter general que contiene la legislación interna española y las contenidas en los Convenios para evitar la doble imposición y su problemática compatibilidad. Todo ello unido a la compatibilidad de los mencionados Convenios para evitar la doble imposición y el Derecho Comunitario con medidas tradicionales, como la subcapitalización o la transparencia fiscal internacional.

El trabajo de **José Antonio Bustos** analiza una de las novedades más importantes introducidas en la reforma parcial de los Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas y sobre la Renta de no Residentes en 2002, al regular un régimen fiscal específico para las entidades en atribución de rentas. El motivo se encuentra en que el tratamiento internacional de las sociedades de personas se presenta especialmente complejo, ya que los ordenamientos jurídicos no tratan uniformemente estas entidades. Así, existen Estados que hacen tributar a dichas entidades como sociedades, en la medida en que les atribuyen personalidad jurídica propia distinta de los socios y, por otra parte, existen países que no las gravan atribuyendo a los socios directamente el beneficio de acuerdo con su participación. Esta anómala situación a nivel internacional podría resultar un mecanismo de elusión fiscal y la reforma de 2002 intenta corregir esta posibilidad al establecer un régimen fiscal ante el vacío legal en esta materia. El autor realiza su análisis respecto a las especialidades en la forma de tributar de las entidades en régimen de atribución de rentas constituidas en el extranjero, a las que se hace contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de no Residentes y de los partícipes no residentes de entidades en atribución de rentas, tanto españolas como extranjeras.

La economía española ha sido tradicionalmente deficitaria en capital tecnológico, lo que demuestra una cierta debilidad de nuestro sistema nacional de innovación. En consecuencia, nuestra balanza tecnológica internacional representa una posición de importador neto. Si bien es cierto que la economía española ha hecho un esfuerzo considerable en I+D y en educación superior en los últimos 20 años, la diferencia sigue siendo considerable. Por esta razón, el estudio de la fiscalidad de los cánones o *royalties* obtenidos por no residentes resulta de enorme importancia. En su artículo, **Néstor Carmona** analiza la compleja y, en ocasiones, conflictiva legislación interna española, así como los Convenios para evitar la doble imposición, destacando aquellos casos que presentan

especiales dificultades de calificación o singularidad de imposición: contratos complejos de transferencia de tecnología, prestaciones de asistencia técnica, cesiones de *know how,* acuerdos de investigación y desarrollo, o transacciones sobre programas de ordenador y productos digitales.

Finalmente, este número monográfico aborda tres aspectos ligados a la cooperación internacional. En efecto, en una economía globalizada es posible que la correcta distribución de la potestad tributaria de los Estados se vea mermada por la competencia fiscal desleal entre los mismos, por el desvío de beneficios, a través de los mecanismos de precios de transferencia, y por el aumento del fraude fiscal internacional. Desde esta perspectiva, el trabajo de **José María Vallejo** analiza el fenómeno de la competencia fiscal perniciosa y los trabajos de la OCDE encaminados a elaborar un mapa mundial de paraísos fiscales e intentar el compromiso de dichas jurisdicciones en aumentar sus estándares de transparencia e intercambio de información. Asimismo, expone los esfuerzos de la Unión Europea para «sanear» el ámbito de los regímenes de fiscalidad empresarial susceptibles de suponer competencia fiscal perjudicial.

El segundo aspecto que se analiza es la labor del foro de precios de transferencia en la Unión Europea. La Comisión Europea consideró en 2001 que se podrían alcanzar importantes beneficios en la reducción de los costes de cumplimiento y de la inseguridad e incertidumbre que conlleva la aplicación práctica de las normativas de precios de transferencia mediante una mayor cooperación y entendimiento entre la comunidad empresarial, de una parte, y las Administraciones Tributarias de los Estados miembros, de otra. **Montserrat Trapé,** Vicepresidenta del mencionado Foro, analiza el funcionamiento de dicho órgano, los informes que ya han finalizado y, tras una valoración de estos años de trabajo, los trabajos pendientes y las expectativas de futuro.

Por último, **Miguel Cruz** estudia la situación y evolución de los principales instrumentos de información disponibles para la lucha contra el fraude fiscal en el ámbito de los Convenios para evitar la doble imposición y de los acuerdos entre los Estados miembros de la Unión Europea, así como su incorporación al sistema fiscal español. En particular, es objeto de análisis el marco de información resultante de la entrada en vigor de la Directiva 2003/48/CE, sobre gravamen del ahorro y la relación entre el sistema de información contra el fraude fiscal y las medidas de control del blanqueo de capitales.