

# **TRANSNACIONALES Y FISCALIDAD: DE LA ELUSIÓN AL FRAUDE**

**Beatriz Jiménez  
y Erika González**

**informes OMAL  
#14/2015**



# informe OMAL #14/2015

## créditos

**Paz con Dignidad** es una organización sin ánimo de lucro, creada en 1995, que trabaja por la transformación del actual modelo neoliberal y trata de incidir en las causas que originan las desigualdades y las injusticias. Este trabajo se hace a través de la defensa de los derechos humanos, la solidaridad y la cooperación al desarrollo, promoviendo unas relaciones sociales justas y solidarias entre los hombres y las mujeres del Norte y el Sur. Sus áreas de actuación van desde la sensibilización y la formación a la participación en redes de solidaridad y defensa de los derechos humanos, pasando por la edición de libros, publicaciones (como *Pueblos-Revista de Información y Debate*, [www.revistapueblos.org](http://www.revistapueblos.org)) y otros materiales educativos.

El **Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL)** es un proyecto creado por la Asociación Paz con Dignidad en el año 2003, con el objetivo de investigar, documentar y sistematizar los impactos sociales, ambientales, culturales, económicos y sobre los derechos humanos que han sido generados por la actuación de las empresas transnacionales españolas en América Latina. OMAL pretende informar y sensibilizar sobre las consecuencias de la presencia de las multinacionales españolas en la región, para lo cual trabaja en red con organizaciones sociales, políticas y sindicales, así como con instituciones, universidades, ONG y centros de estudios de América Latina y del Estado español.

### Contacto:

Observatorio de Multinacionales en  
América Latina (OMAL)  
Asociación Paz con Dignidad

Gran Vía, 40 – 5º 2  
28013 - Madrid  
Telf. y fax: (+34) 915 233 824

Cardenal Gardoqui 9, 5ºdcha.  
48008 - Bilbao  
Telf. y Fax: 946 552 944

Avda. Conde Vallellano, 21 – 1º 2ª  
14004 - Córdoba  
Telf. y Fax: 957 293 642

**Autoras:** Beatriz Jiménez y Erika González

**Maquetación:** Alba Onrubia García

**Fecha:** abril de 2015

**Agradecimientos:** Este trabajo no hubiera sido posible sin la colaboración de las organizaciones y personas que nos han proporcionado recomendaciones, referencias, datos y testimonios. Especialmente queríamos agradecer la participación de Forum Solidaridad Perú, la Red Latinoamericana sobre Deuda, Desarrollo y Derechos (Latindadd) y la Red de Justicia Fiscal de América Latina y El Caribe. Por último, reconocer la confianza y el apoyo de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, y especialmente, de la Escuela Universitaria de Relaciones Laborales, con quien el Observatorio de Multinacionales en América Latina mantiene un convenio de colaboración desde 2008.

### Más información:

[omal@omal.info](mailto:omal@omal.info)  
[www.omal.info](http://www.omal.info)  
[www.pazcondignidad.org](http://www.pazcondignidad.org)



1. INTRODUCCIÓN	05
2. FISCALIDAD EN EL ESTADO ESPAÑOL E IMPUESTO DE SOCIEDADES	06
3. MECANISMOS DE ELUSIÓN Y FRAUDE FISCAL	11
4. MULTINACIONALES Y FISCALIDAD EN AMÉRICA LATINA	14
5. LOS AVANCES EN TRANSPARENCIA, ¿SON SUFICIENTES?	18
6. BIBLIOGRAFÍA	21



# Transnacionales y fiscalidad: de la elusión al fraude

## I. INTRODUCCIÓN:

El contexto de fuerte crisis económica y social, especialmente para ciertos países centrales, ha situado la política fiscal en el centro del debate económico. Las políticas de ajuste estructural, que han originado precariedad laboral, exclusión social, mayores cotas de desigualdad y destrucción ambiental, priorizan el pago de la deuda y la reducción del déficit presupuestario sobre cualquier otra medida redistributiva. El *crash* global ha puesto de manifiesto la injusta fiscalidad que favorece a las grandes corporaciones y fortunas, como también ha mostrado el uso sistemático de la opacidad y la ingeniería fiscal por parte de las transnacionales. Prácticas fiscales agresivas que generan una caída de recaudación de impuestos en la mayoría de los países donde tienen actividad. Si a estos datos sumamos las cifras de fraude fiscal, la cantidad es desorbitada. Solo en Europa más de un billón de euros se pierden cada año como consecuencia de la elusión fiscal a través de operaciones de ingeniería fiscal y fraude (Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios, 2013).

“Un billón de euros en pérdidas de impuestos repercute sin duda en la protección social, en la construcción del estado de bienestar de cada país” declara el presidente del sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda (GESTHA), Carlos Cruzado<sup>1</sup>. La lucha contra el fraude y la elusión fiscal es clave en un contexto de fuerte endeudamiento de los Estados, tras inyectar presupuestos públicos millonarios principalmente a la banca. En cambio, los gobiernos no han priorizado las propuestas en la vía de los ingresos para solventar el problema, más bien se opta por los recortes sociales. Además, la política fiscal existente no contribuye a cerrar la brecha de la desigualdad, sino todo lo contrario. La mayor presión en el pago de impuestos recae sobre la ciudadanía media, mientras las grandes corporaciones protegen sus capitales disminuyendo o evitando su responsabilidad. Desde el comienzo de la crisis los organismos internacionales vienen planteando poner coto a estas prácticas pero, pasados seis años, seguimos en el mismo punto porque únicamente se han implementado medidas muy laxas.

En este contexto es necesario abordar la fiscalidad y, en concreto, las prácticas fiscales de las empresas transnacionales para conocer el aporte que realizan a los presupuestos públicos. A partir de la valoración de su contribución a los ingresos estatales, de los que dependen las políticas para cerrar la brecha de la desigualdad social, se puede conocer el aporte de las grandes compañías a la calidad de vida de las mayorías sociales.

El informe presenta primero el panorama fiscal en el Estado español, donde se revisan las políticas tributarias que han puesto en marcha los sucesivos gobiernos y se analiza si se ha conseguido ajustar el impuesto de sociedades a los beneficios de las multinacionales españolas, entre otros aspectos. En segundo lugar, se abordan los mecanismos que la economía global pone a disposición de las corporaciones para evitar el pago de impuestos en los territorios donde realmente tienen actividad (Ruiz Álvarez, 2014). Las empresas transnacionales no solo tienen que pagar impuestos en los países donde se localiza su sede central, sino también en aquellos territorio donde tienen actividad sus filiales. Es por ello que el informe trata, en tercer lugar, la política tributaria que se aplica a las grandes compañías en América Latina, donde las empresas españolas se han hecho grandes multinacionales. Por último, gran parte de las medidas dirigidas al sistema fiscal se centran en reducir la opacidad inherente a la tributación de las grandes empresas y fortunas. El avance hacia la transparencia es, sin duda, un buen primer paso pero, es imprescindible un cambio radical del sistema fiscal para avanzar hacia una mayor justicia social, tal y como se plantea en la última parte del informe.

## 2. FISCALIDAD EN EL ESTADO ESPAÑOL E IMPUESTO DE SOCIEDADES

### 2.1. Contexto general de la situación fiscal de las grandes empresas en el Estado español

España es uno de los países de la Unión Europea (UE) con mayores tasas de impuestos, pero tiene una recaudación del 37% de su PIB, es decir, un 9,2% menor que la media de la Eurozona<sup>2</sup>. Si atendemos a su distribución, más del 75% proviene de los impuestos sobre el consumo y las rentas del trabajo.

Cabe preguntarse entonces porqué gran parte de este porcentaje no procede del tejido empresarial, que es calificado por fuentes gubernamentales como generador de riqueza. La realidad es que el impuesto de sociedades, que grava a las empresas, es el que ha sufrido una mayor caída recaudatoria en los últimos años, aunque de diferente forma según el tamaño de las compañías. Mientras las pymes tienen una mayor carga tributaria, las grandes compañías solo pagaron un 4% del impuesto de sociedades sobre su ejercicio contable de 2012, y un 6% en 2013, muy lejos del 30% que ha sido el tipo nominal (teórico) hasta el año 2015.

Esto ha sido posible por las deducciones y bonificaciones fiscales que las sociedades, por ejemplo las cotizadas en el Ibex35, han tenido a lo largo de los últimos años. A la vez, están acompañadas de prestigiosas asesorías fiscales que, a través de prácticas de ingeniería fiscal, utilizan las ambigüedades de las normativas legales en beneficio propio, reduciendo al mínimo su pago al Estado. Tampoco se puede olvidar la complicidad gubernamental en la aprobación de reglamentos que favorecen, de forma preferencial, a las multinacionales. Así ocurrió con la aplicación de deducciones fiscales multimillonarias a la internacionalización de empresas españolas como Telefónica, que en la compra de la brasileña Vivo podía deducirse unos 4.000 millones de euros en varios años<sup>3</sup>. Este dato, no exento de controversia, ha provocado toques de atención de Bruselas al Estado español, ya que estas políticas estaban prohibidas por la UE desde hacía años.

Los mecanismos que han permitido a las grandes empresas bajar la carga tributaria son, entre otros, la desgravación por doble imposición interna, que impide tributar dos veces los dividendos que una empresa reparte entre sus socios y filiales; la reducción de impuestos si se reinvierten los beneficios extraordinarios y las deducciones por deterioro de la cartera de valores<sup>4</sup> y por rentas negativas obtenidas en el exterior. A las anteriores se suma otra vía que ha sido muy utilizada para reducir el pago de impuestos: la deducción por gastos financieros de las empresas. Todo ello ha generado fuertes impactos fiscales y, por ello, la UE quiere ponerles coto.

De hecho, el Estado español ha modificado la normativa para limitar este tipo de ventajas fiscales siguiendo las indicaciones europeas.

Las deducciones no solo tienen efectos en la reducción de ingresos, también han generado otras situaciones negativas para el conjunto de la sociedad, pues hacen más atractivo a las grandes compañías endeudarse en el Estado español. Deudas privadas que pueden pasar a ser públicas, como se ha visto en el caso de la banca tras la crisis financiera. Por último, las desgravaciones también incentivan la internacionalización de las multinacionales y, con ella, la disposición de un mayor número de mecanismos de ingeniería fiscal.

Además de las transnacionales españolas, las corporaciones extranjeras también son beneficiarias directas de figuras fiscales hechas a medida y pueden eludir montos importantes a través de España. Una figura en la que merece la pena detenerse es en la de las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros, más conocidas como ETVE. Fueron creadas en 1995 con el fin de atraer la inversión extranjera y está recogida en la Ley del Impuesto de Sociedades.

**Tabla 1. Instrumentos que reducen el pago de impuestos a grandes empresas y fortunas.**

Entidades de Tenencia de Valores (ETVE)	Las compañías extranjeras en España no tributan los dividendos, beneficios y plusvalías. Tienen deducciones si registran pérdidas económicas.
Sociedad de inversión de capital variable (SICAV)	Permite diferir el pago anual de impuestos y tributan el 1% del impuesto de sociedades.
Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria (SOCIMI)	Son empresas cuya actividad principal es la adquisición, promoción y rehabilitación de inmuebles. Tributan al 0% en relación a las rentas que obtengan.

Fuente: Elaboración propia.

1 Entrevista por videoconferencia a Carlos Cruzado, presidente del sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda (GESTHA), el 4 de noviembre de 2013.

2 "España sufre los impuestos más altos de la UE pero con la menor recaudación", *Finanzas.com*, 25 de noviembre de 2013.

3 "Bruselas abre expediente a España por ayudas fiscales a sus multinacionales", *El País*, 16 de junio de 2013.

El régimen de las ETVE permite no tributar los dividendos, beneficios y plusvalías que generan las compañías extranjeras en el Estado, con el fin de evitar la doble imposición, ni cuando entran en el país ni cuando salen. Ahora sí, pueden indicar pérdidas y optar a las deducciones públicas correspondientes. No hay un registro público de estas entidades pero a través de los medios de comunicación salen nombres como Exxon-Mobil, Vodafone y Pepsico, entre otras, que en algún momento han utilizado o utilizan una empresa ETVE en España. Junto a las SICAV o las SOCIMI (tabla 1), esta figura pone de manifiesto cómo el sistema despliega una serie de ventajas fiscales para ciertas entidades económicas y así, evitar el pago de impuestos sin incumplir la ley. En 2013, el monto que movieron las ETVE fue de más de 3.600 millones de euros<sup>5</sup>. Y no es solo el daño causado en las arcas nacionales, según el economista Alberto Garzón: "Este mecanismo permite que empresas extranjeras puedan establecer sociedades pantalla en nuestro país (con apenas una mínima inversión en concepto de recursos materiales y humanos) con las que mover grandes sumas de dinero y con objeto de eludir los impuestos que de otra forma irían asociados. Esa situación implica automáticamente aceptar que nuestro país está colaborando activamente en crear agujeros fiscales en las economías de otros países"<sup>6</sup>.

## 2.2. Desplome de la recaudación

De 2007 a 2009 la recaudación cayó un 30%, es decir, casi 70.000 millones de euros, lo que no se corresponde con el descenso de la actividad económica en esos años. En el año 2007, en pleno auge del mercado inmobiliario, el ingreso por impuestos representó un 41% del PIB y, en 2011, la recaudación bajó al 35% del PIB. La fuerte caída experimentada determinó que en 2012 se aplicaran medidas como la subida y modificaciones de impuestos o la amnistía fiscal para aumentar los ingresos fiscales, pero no dio los resultados esperados ya que solo se consiguió recaudar el 36,4% del PIB.

La situación que ha padecido España no se ha manifestado de la misma forma en otros países golpeados por la crisis. Incluso se ha observado cierta subida del porcentaje de recaudación en algunos casos, aunque

por lo general siguen manteniéndose estáticos. Así era manifestado por el diario digital *El Confidencial*: "Según Eurostat, el Estado griego recaudó el año pasado una cifra equivalente al 44,7% del PIB. Es decir, muy por encima del 36,4% que lograron ingresar las administraciones públicas españolas en 2012", y proseguía "O dicho en otros términos, si las distintas administraciones públicas recaudaran lo mismo que el país heleno, dispondrían de unos 80.000 millones de euros adicionales"<sup>7</sup>.

## ¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

Fue en 1978 cuando el Estado español introdujo un sistema fiscal asentado en los principios tributarios de personalidad, equidad progresiva, neutralidad, eficiencia y simplicidad; convirtiéndose con el paso de los años en un sistema fiscal "desigual, parcial, deficitario y complejo" (Observatorio de la RSC, 2013), adaptado a las medidas que el neoliberalismo establecía para ser competitivos.

La modificación de los tributos que gravan a las empresas ha sido, en este sentido, una de las vías utilizadas por los gobiernos para ofrecer apoyos económicos que facilitasen la "competitividad", especialmente en lo que se refiere al impuesto de sociedades. El interés que suscita este impuesto va más allá de su función recaudadora, pues influye en la toma de decisiones de las compañías y está altamente ligado a la idea de evitar deslocalizaciones y atraer inversión (Fernández Rodríguez, Martínez Arias y Álvarez García, 2008). Así que, con el objetivo de potenciar los beneficios empresariales, los cambios del impuesto de sociedades le han alejado considerablemente del principio de neutralidad y simplicidad.

En mayo de 2013, el gobierno de Mariano Rajoy anunciaba una reforma fiscal cuyas medidas entraron en vigor en enero de 2015, atendiendo a las recomendaciones de la Comisión Europea. Según las declaraciones realizadas, con esta reforma fiscal se retomarían los principios de sencillez y suficiencia. Avalaría, además, el bienestar de las familias, el ahorro, la creación de empleo y, por supuesto, la internacionalización de las empresas españolas. Desde la presentación de esta propuesta hasta su aprobación, el 20 noviembre de 2014, las críticas y el debate han sido continuos. La polémica deriva porque la reforma "apuesta por reducir la fiscalidad directa (impuesto sobre la renta de las personas físicas –IRPF– y el impuesto de sociedades), subir la indirecta (reordenación del impuesto sobre el valor añadido –IVA–) y aumentar los impuestos especiales. Además, rebaja los impuestos sobre los rendimientos del ahorro y grava más la mera propiedad de inmuebles que la compra"<sup>8</sup>.

Las características de esta reforma siguen la línea fiscal de los últimos años, es decir, un endurecimiento de los impuestos indirectos, que paga por igual toda la población independientemente de sus ingresos, y una bajada progresiva de la recaudación. La creación de marcos normativos por el gobierno para regular las prácticas

4 La cartera de valores de una compañía es el conjunto de acciones, obligaciones, depósitos financieros, participaciones en fondos y otros valores.

5 "Las multinacionales extranjeras en España siguen eludiendo el pago de impuestos", *zoomnews*, 15 de abril de 2014.

6 Garzón, A. "Las ETVE hacen de España un paraíso fiscal", *agaron.net*, 12 de enero de 2012.

7 "España recauda 80.000 millones de euros menos que Grecia pese a la subida de impuestos", *El Confidencial*, 23 de abril de 2013.



fiscales, mejorar la recaudación y salvaguardar, de alguna manera, los principios tributarios, ponen de manifiesto la incoherencia entre su discurso gubernamental y lo acontecido hasta ahora. Demuestran, al fin y al cabo, la falta de capacidad recaudatoria por parte del Estado español y reflejan que el sistema tributario es un cajón desastre creado a base de urgencias con las que solventar el gasto administrativo. Si bien las reformas han conseguido tapar agujeros a corto plazo, no ha afrontado las carencias estructurales.

### 2.3. Sucesivas reformas en el Impuesto de Sociedades

La reforma fiscal aprobada por el actual gobierno ha contado con un comité de expertos para la elaboración del borrador y, entre las valoraciones que hicieron, expusieron su crítica al actual impuesto de sociedades. En ese sentido plantearon bajar la carga tributaria teórica (llamada tasa nominal) del 30% al 25%, como así ha sido aprobado para el año 2016, así como eliminar algunos beneficios fiscales.

No es una propuesta novedosa, la reducción de la tasa nominal del impuesto de sociedades ya se contempló en la reforma de 2007. Ese marco normativo se estableció mediante la Ley 35/2006<sup>9</sup> y contemplaba una bajada de cinco puntos en el tipo impositivo del impuesto de sociedades. Además, dividió a las empresas en dos categorías en función de sus ingresos anuales: un tipo del 30% para las grandes empresas y un 25% para el resto. Por último, eliminó el régimen especial aplicado a las sociedades patrimoniales que pasaban a pagar el impuesto de sociedades. El entonces ministro de Economía y Hacienda, Pedro Solbes, calificó las medidas como las más idóneas, eso sí, con el criterio de competitividad fiscal y resultados de las empresas. Porque a pesar de prever un incremento de los ingresos procedentes del impuesto de sociedades, la realidad ha sido que, desde entonces, su recaudación ha sufrido una merma del 70%.

El argumento utilizado para avalar la citada reforma se basaba en que permitiría acercarse a la media europea del impuesto de sociedades. Sin embargo, España continuó con uno de los tipos impositivos más altos de la UE y, a la vez, situaba en una posición aventajada a las grandes empresas, generando un escenario de tratamientos especiales que rebajarían copiosamente su obligación fiscal.

El impuesto de sociedades ha sido uno de los que más modificaciones ha sufrido. Hay que decir también que es uno de los impuestos más complejos, problemáticos y debilitados del sistema tributario español. El propósito de los cambios realizados ha sido principalmente aumentar el tipo efectivo, pero sin llegar a cambiar su tipo nominal. Una de las reformas que impactó de lleno en el impuesto de sociedades fue la realizada en 2007, donde el tipo nominal del impuesto se estableció en el

30% para las grandes corporaciones y el 25% para las pymes, aun así, a pesar de las esperanzas puestas en que este tipo de modificaciones trajera consigo un acercamiento de los tipos nominal y efectivo, acarreado una subida de la recaudación por parte de este impuesto, la realidad no se ajustó a lo previsto. Así, vemos que, en 2007, las compañías del Ibex35 y las grandes empresas del país ingresaron al fisco 10.652 millones de euros, lo que representaba ya una cifra inferior a la recaudada el año anterior (12.673 millones de euros). Las cifras aportadas por estos grupos empresariales siguieron bajando, llegando a un tipo efectivo del 3,5% en 2011 y un 4,13% en 2012<sup>10</sup>.

La considerable distancia entre el tipo nominal y el efectivo del impuesto de sociedades del Estado español ha sido uno de los principales aspectos abordados en las diferentes reformas fiscales. Este gravamen se sitúa teóricamente siete puntos por encima de la media de la

**Tabla 2. Tipo medio efectivo del impuesto de sociedades según ingresos.**

Empresa con menos de 60.000 euros en ingresos anuales	Paga un tipo medio efectivo del 22%
Empresas con más de 180 millones anuales	Paga un tipo medio efectivo inferior al 20%
Empresas con más de 1.000 millones anuales	Paga un tipo medio efectivo por debajo del 17%

Fuente: Elaboración a partir de los datos de "¿Por qué la recaudación en el impuesto de sociedades es menor en las empresas más grandes?", *Nuevatribuna.es* 13 de enero de 2013.

Europa de los 27 (23,1%) pero, al contrario de lo que dicta la ley, está entre los Estados que menos ingresa a través de las empresas. Las causas se encuentran en las deducciones, beneficios y ventajas fiscales que hacen posible la reducción del tipo efectivo. Además, el desajuste es mayor en aquellas sociedades que deberían pagar más, las grandes empresas.

8 "¿Quién gana y quién pierde con la reforma fiscal de los expertos?", *Cinco Días*, 17 de marzo de 2014.

9 Ley 35/2006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

10 "Las grandes empresas apenas pagan impuestos", blog *Economía a lo claro*, 14 de octubre de 2013.



## 2.4. El problema de la elusión fiscal y altas cotas de fraude fiscal

El hecho de que los grandes contribuyentes no tributen de acuerdo a lo que en realidad podrían aportar es facilitado por la legislación. Efectivamente, la ley les ampara estableciendo una serie de preceptos que favorece la reducción de su pago fiscal. Estas formas de elusión de impuestos dentro de los límites de la legalidad ocasionan a los Estados, unas importantes pérdidas.

Las declaraciones de Carlos Cruzado, presidente de GESTHA, son esclarecedoras en este sentido: "La elusión fiscal hace referencia a todas aquellas prácticas que reducen considerablemente el pago de impuestos, pero con un matiz importante: son legales"<sup>11</sup>. Sí, son prácticas legales, ya estén expuestas explícitamente en la ley o surjan de los vacíos legales que permiten una interpretación interesada de la norma con el fin de reducir el pago de impuestos. La utilización de estrategias de ingeniería fiscal por parte de las grandes empresas para eludir sus obligaciones tributarias es un hecho reconocido por los agentes institucionales. Prácticas como el desvío de ventas o beneficios a lugares con menores impuestos, así como operaciones entre sociedades de un mismo grupo, son algunas prácticas comunes para rebajar el coste de la factura fiscal de forma legal. Aunque no se puede saber con exactitud cuál es el monto eludido, se estima que las pérdidas para los Estados pueden ser millonarias.

Que sea legal, no quiere decir que sea ético, y ese componente de falta de ética y compromiso con el entorno no deja de ser un vacío en las arcas. La responsabilidad de alimentar el presupuesto público se desplaza entonces a las rentas más bajas y más controladas por parte del fisco. Es en la ciudadanía, en el pequeño contribuyente, en las clases medias y bajas, donde están recayendo las medidas de paliación de la crisis. El cambio necesario para avanzar hacia una mayor justicia social en el pago de impuestos requiere que los Estados inicien una política contraria a la que han seguido hasta ahora. Tendrían que establecer mecanismos eficaces de detección del fraude y control de la elusión fiscal, ya sea por cambios legales o por el fortalecimiento de la Agencia Tributaria.

Otra de las ventajas con las que cuentan las grandes empresas transnacionales es el acceso a servicios especializados de asesoría que les permite utilizar la in-

geniería fiscal. A través de ellas saben aprovechar los vacíos legales y las diferencias tributarias internacionales para conseguir una gran reducción de impuestos. En muchos de los casos hay un gran desconocimiento de estas empresas asesoras y auditoras de las grandes multinacionales. Sin embargo, su trabajo permite una planificación fiscal nociva que reduce considerablemente los gastos de las compañías.

En un contexto de economía globalizada, la elusión fiscal se convierte en un problema global y se necesita la cooperación de los Estados para combatir los efectos negativos que la planificación fiscal agresiva genera. En abril de 2014, los gobiernos de España, Italia, Alemania, Reino Unido y Francia, instaron a la Comisión Europea a que pusiera freno a la elusión fiscal de las transnacionales. Entre las propuestas de medidas para atajar el problema se encontraban los mecanismos de control de la economía digital, las operaciones comerciales que se realizan entre filiales de un mismo grupo, los instrumentos financieros denominados híbridos, la revisión de convenios entre países y avances en materia de transparencia<sup>12</sup>.

### Las cifras del fraude fiscal en el Estado español

Si la lucha contra la elusión fiscal en la actualidad está tomando un papel prioritario, la lucha contra la evasión y el fraude fiscal, considerado un delito, es desde hace años objeto de medidas nacionales, regionales e internacionales. Por ejemplo, en Europa, en el año 2012 se desplegó el Plan de Acción de la lucha contra el fraude y la evasión fiscal por el que los países miembros aceptan una serie de medidas para poner freno a estas prácticas ilícitas. No es para menos, hay que señalar el fraude fiscal como uno de los causantes de la reducida recaudación de los Estados y en el caso español las cifras de fraude son bastante alarmantes. Actualmente podemos hablar de un fraude fiscal que permite que se dejen de ingresar en las arcas públicas más de 80.000 millones de euros al año, lo que sitúa al país en los primeros puestos de de la UE en relación a este delito económico. Si se consiguiera reducir el fraude a un nivel similar al de los países europeos de nuestro entorno, supondría recaudar más de 36.500 millones de euros al año<sup>13</sup>. La cifra expuesta es una cantidad similar, según los Presupuestos Generales del Estado para 2014, a la partida destinada al pago de intereses de la deuda, que es la segunda en importancia después del pago de las pensiones.

La responsabilidad de las mayores bolsas de fraude en el Estado español son las grandes empresas y patrimonios, según los datos obtenidos a través de una entrevista realizada a Carlos Cruzado. Ambos suman más del 70% del total de las cifras de fraude. Ante esta realidad, cabría preguntarse entonces: cuál es el papel de la Agencia Tributaria Española (AEAT), ya que debe velar por el cumplimiento de los contribuyentes con sus obli-

11 "¿Nos referimos a lo mismo cuando hablamos de elusión y evasión fiscal?", *Nueva Tribuna*, 16 de febrero de 2014.

12 "Cinco ideas contra la ingeniería fiscal de cinco países cansados de que las multinacionales no paguen", *eldiario.es*, 28 de abril de 2014.

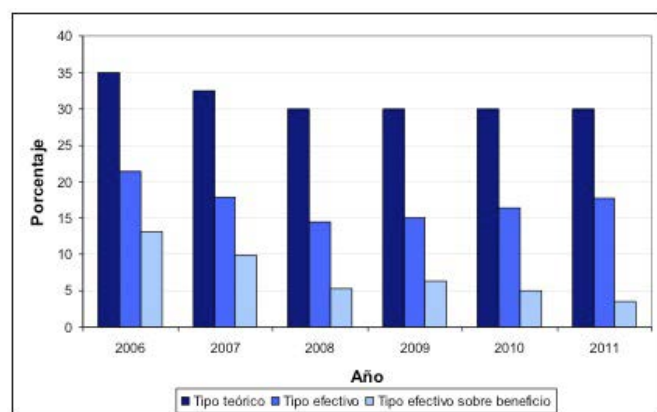
13 Datos obtenidos a partir de la entrevista a Carlos Cruzado, *op. Cit.*

gaciones fiscales. Una labor de esas características debe ir acompañada de una institución fuerte, dotada de herramientas y personal suficiente como para contrarrestar las situaciones antes señaladas. Pero la realidad es que el Estado español tiene la tasa más baja de personal de inspección en Hacienda por persona, una o un inspector por 1.600 contribuyentes (en Alemania o el Reino Unido tienen un inspector para 700 contribuyentes). Al reducir personal se suma que tan solo un 21% de los efectivos de la AEAT se dedican a inspeccionar a las grandes empresas, aún sabiendo que en ellas se encuentra uno de los mayores focos de fraude. Las propuestas de sindicatos como GESTHA se dirigen precisamente al necesario cambio de estructura y funcionamiento de Hacienda, que actualmente está volcada en el control del pequeño contribuyente y no en estos casos donde se encuentran localizados los focos fraudulentos más significativos.

## 2.5. Qué impuestos pagan las transnacionales en el Estado español

El entramado de las contabilidades y la ingeniería fiscal de las compañías multinacionales apuntala la opacidad que impide conocer el grado de elusión y evasión de impuestos. También es cierto que el papel que adoptan los Estados permiten esta realidad, aunque sea contradictorio con otros espacios creados para hacer seguimiento al pago de las grandes compañías. Así que los Estados no esperan tanto el control por parte de las agencias tributarias sino más bien un autocontrol por parte de

**Gráfica 1. Pago del impuesto de sociedades de las grandes empresas españolas según el tipo teórico, real y en relación a sus beneficios (en porcentaje).**

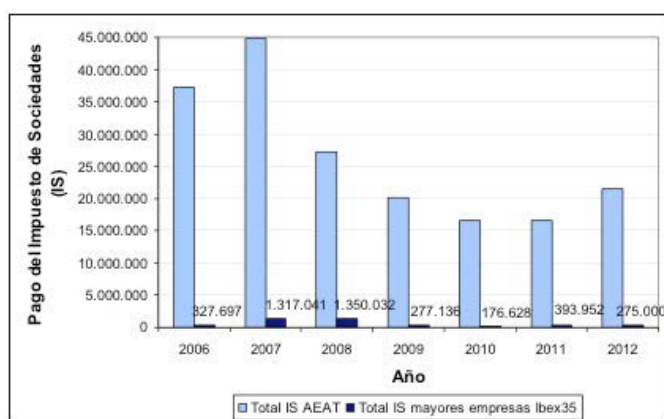


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de "Los grandes grupos tributan apenas al 3,5% por los beneficios de 2.011", *El País*, 2 de agosto 2013.

las propias empresas transnacionales, es decir, que sean estas por voluntad propia las que empiecen a despejar las dudas referidas a su situación fiscal.

Actualmente, las multinacionales no muestran sus ejercicios de ingeniería fiscal y aunque esta información sigue manteniéndose en la opacidad, se pueden apuntar las tendencias en relación a la fiscalidad a partir de datos generales, tal y como se muestra en la gráfica 1. La relación tributaria de las empresas con el Estado español durante el periodo 2006-2011, en relación al impuesto de sociedades, tiene como una de las principales características la diferencia considerable en los porcentajes del tipo teórico y el tipo efectivo sobre beneficios<sup>14</sup>. Se deduce a partir de ahí que el margen de beneficios, a diferencia de su responsabilidad fiscal, es muy elevado.

**Gráfica 2. Evolución del impuesto de sociedades en 10 empresas del Ibex35.**



Fuente: Fuente: Juan y Pérez (2013).

En 2012 la tónica fue similar, a pesar de las limitaciones en las deducciones sobre el impuesto de sociedades, las grandes empresas tributaron de media un 4%. Así que, las medidas puestas en marcha, con el fin de acercar el porcentaje al tipo teórico, no han conseguido los efectos deseados. A finales de 2013, Cristóbal Montoro, actual ministro de Hacienda, comunicaba que ese mismo año las grandes empresas pagarían un tipo real del 8%. De nuevo, se incumplían las previsiones, la realidad fue que 28 compañías del Ibex35 solo tributaron un 6% sobre los beneficios en el año 2013<sup>15</sup>.

La parte porcentual del ingreso del impuesto de sociedades que aportan las transnacionales no se corres-

14 Bolaños, A. "Los grandes grupos tributan apenas al 3,5% por los beneficios de 2.011", *El País*, 2 de agosto de 2013.

15 Lucía, L. y Caño, X. "Por una fiscalidad justa, progresiva y suficiente", *eldiario.es*, 30 de junio de 2014.

16 Las diez empresas que las autoras tomaron para realizar el análisis fueron: Abertis, Acerinox, Banco Popular, Banco Santander, Bankinter, BBVA, Endesa, Iberdrola, Repsol y Telefónica.

ponde con el nivel de ingresos que obtienen. En la gráfica 2 se presenta la evolución de este impuesto en diez empresas del Ibex35<sup>16</sup>. Ahí podemos ver claramente cuál es su aportación antes del estallido de la crisis y durante los años que llevamos dentro de ella.

Un ejemplo que clarifica la diferencia entre el beneficio y el pago de impuestos se encuentra en algunos datos que ofrece la banca: "En 2013 los bancos han sobrepasado los 11.000 millones de beneficios y su contribución a Hacienda ha sido de 488 millones, un 4,43%"<sup>17</sup>. No extraña que Novoa califique la cantidad aportada por la banca como una miseria en relación a la carga fiscal que soporta la ciudadanía.

### 3. MECANISMOS DE ELUSIÓN Y FRAUDE FISCAL

La Conferencia de las Naciones Unidas para la Cooperación y el Desarrollo (UNCTAD) cifró el monto de las inversiones mundiales en 1,45 billones de dólares en el año 2013 y se proyecta que en 2015 se alcance los 1,7 billones de dólares (UNCTAD, 2014). Más de la mitad de estos fondos han tomado como destino países periféricos. Ya en 2004, Mold indicaba que: "Se ha prestado poca atención a la posibilidad de incrementar los ingresos fiscales mediante la aplicación de un régimen tributario más eficiente a las actividades de las empresas transnacionales". Y continuaba haciendo referencia a cómo, en el contexto de la globalización capitalista, "hay indicios de que el auge de la inversión extranjera directa ha ido acompañado de una habilidad cada vez mayor de esas empresas para eludir el pago de impuestos en las jurisdicciones en las que desarrollan sus actividades." (Mold, 2004)

La existencia de paraísos fiscales y el uso de mecanismos, como los convenios para evitar la doble tributación o la manipulación de los precios de transferencia, permiten evadir el pago de los impuestos correspondientes a las empresas transnacionales. Y es que la internacionalización facilita un mayor número y complejidad de herramientas para adecuar el pago, o no, de impuestos a sus intereses. Mold señala diferentes zonas geográficas del planeta donde las multi-

nacionales obtenían ganancias considerables y, por el contrario, el pago del impuesto de sociedades quedaba reducido. Compañías como Newscorp Investment, Goodyear, Texaco o Colgate-Palmolive servían de ejemplo para mostrar esta realidad en Estados Unidos, Reino Unido. Un escenario similar se reproducía en países como Honduras, Jamaica, Namibia o Senegal para atraer la inversión extranjera.

Para encontrar territorios donde las transnacionales pueden evadir impuestos no hay que buscar en islas tropicales ni países periféricos, en la propia UE hay países que albergan la evasión fiscal. En diciembre de 2014 el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación publicó la investigación conocida como "Luxleaks" que desencadenó un fuerte debate en la UE. No es para menos, los documentos que sacaron a la luz mostraban la firma de acuerdos secretos de las autoridades de Luxemburgo con 350 transnacionales para reducir sus impuestos. La mayor parte son entidades financieras (Merryll Lynch, Lehman Brothers, Deutsche Bank, Citigroup, etc.) y algunas de ellas están presentes en las multinacionales españolas. Así ocurre con State Street Group, accionista del Santander, también con BNP Paribas y J.P. Morgan, accionistas de Iberdrola y con HSBC, UBS y Fidelity, accionistas de Prisa. No solo hay compañías financieras, también del sector de la energía (Eon, Gazprom y Sinopec, entre otras), de la comunicación, como sería el caso de Skype y de la agroindustria (Cargill)<sup>18</sup>.

Los acuerdos firmados permitían a algunas compañías tributar solo el 1% de sus "beneficios" en Luxemburgo. Por esta razón, no debe extrañar que el número 5 de la calle Guillaume Kroll albergara a más de 1.600 compañías<sup>19</sup>. Además del trato privilegiado, que permitía a las grandes compañías no pagar impuestos en plena crisis económica europea, lo que ha desatado el escándalo es sobre quién cae la responsabilidad: el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, era Primer Ministro y Ministro de Finanzas cuando se firmaron los acuerdos. De momento, la Comisión Europea y el Parlamento Europeo están investigando el caso para depurar responsabilidades y actos delictivos.

#### 3.1. Manipulación de los precios de transferencia

Las organizaciones Christian Aid y Global Financial Integrity, citados en Moreno (2013), valoran que el 50% de los flujos ilícitos a nivel mundial son provocados por la manipulación de los precios de transferencia. También cifran que los países periféricos, como consecuencia de estas prácticas, pierden alrededor de 160.000 millones de dólares, una cuantía muy superior a lo que reciben por Ayuda Oficial al Desarrollo.

Los precios de transferencia son los establecidos en las transacciones internacionales entre empresas vinculadas fiscalmente, así, dos empresas de un mismo

17 Novoa Novoa, J.M. "Los bancos no pagan impuestos y los recortes sociales han llegado para quedarse", blog *Ataque al poder*, 13 de mayo de 2014.

18 Página web del Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación: "Luxembourg Leaks: Global Companies' Secrets Exposed".

19 "LuxLeaks: Luxemburgo firmó cientos de acuerdos secretos con empresas para evitar impuestos", *El Economista*, 6 de noviembre de 2014.

grupo pueden comerciar entre ellas a un precio distinto al de mercado. Dichos precios son también regulados por las administraciones tributarias, que pueden ajustar estos precios cuando consideren que son distintos a los de una relación comercial entre empresas de grupos diferentes:

“El propósito del control tributario sobre los precios de transferencia es asegurar que la base tributaria, gravable o imponible de una empresa multinacional esté distribuida adecuadamente entre sus partes. Desde esta perspectiva, se busca que se cumpla y respete el denominado principio de libre competencia, según el cual la distribución ‘adecuada’ entre las partes de una empresa o grupo multinacional quiere decir que las transferencias (pagos), dentro de la empresa o grupo multinacional deben parecerse o no ser inexplicablemente distintas a las transferencias, negociadas entre empresas independientes” (Barrientos Quezada, 2011).

La OCDE estima que el 60% de los intercambios comerciales en la actualidad se hacen entre empresas de un mismo grupo. La preocupación de los países por regular los precios de transferencia no es reciente, si bien habían estado en un segundo plano en momentos de mayor estímulo de la liberalización del mercado. Su regulación urge más a partir del *crash* global y la necesidad actual de incrementar los ingresos. Fijar precios de transferencia no es una práctica ilegal, y está contemplada en las diferentes normativas que intentan armonizar el sistema fiscal mundial y las prácticas comerciales internacionales. Lo que no se plantea como legal es la manipulación abusiva de éstos.

La manipulación de los precios de transferencia se dirige a aumentar los costes de las transacciones entre filiales del mismo grupo. Así, los beneficios resultantes de este encarecimiento se pueden derivar a jurisdicciones con menor o nula carga impositiva, especialmente a jurisdicciones opacas o centros financieros transnacionales, centros *offshore*... es decir, lo que conocemos como paraísos fiscales. También, según la OCDE, “más de la mitad de las transacciones internacionales están vinculadas a jurisdicciones opacas”<sup>20</sup>. El resultado de todo esto es que los países donde operan estas corporaciones no recaudan lo que en realidad deberían ingresar, ya que la filial declara como costes las transferencias que pasan a ser beneficios para el grupo empresarial. A pesar de los intentos por regular estas transacciones, los esfuerzos han sido en vano. Además, el presupuesto para controlar la fiscalización de los precios de transferencia es muy alto, por lo cual, países periféricos no pueden abordar, de manera eficiente, su control (LatinDadd, 2012).

### 3.2. Paraísos fiscales

La dificultad en regular los paraísos fiscales se refleja en la inexistencia de un consenso sobre su definición. La

complejidad y a la multitud de factores e intereses que hay en torno a ellos hacen que se describan de distintas formas: jurisdicciones opacas, centros financieros transnacionales, centros *offshore*... Por nuestra parte consideramos que un paraíso fiscal es “una jurisdicción especializada en atraer inversión extranjera utilizando para ello el secreto bancario, la baja o nula tributación para los no residentes, la opacidad respecto al fisco de otros países, la no exigencia de actividad económica local y la desregulación financiera” (Hernández Zubizarreta, González y Ramiro, 2012).

La indefinición institucional no es baladí y es que haciendo una libre interpretación del término, los gobiernos y las multinacionales camuflan la realidad de estos territorios. Tampoco se aborda la extinción real de los paraísos fiscales en un claro ejercicio de ausencia de voluntad política que se ve condicionada por el poder político y económico de las grandes empresas multinacionales.

No sabemos cuántos paraísos fiscales hay en la actualidad; si tenemos en cuenta a la OCDE no hay ninguno. Este organismo ha ofrecido un listado donde los denomina “jurisdicciones no cooperantes” ya que considera que el intercambio de información entre países es uno de los medios para evitar el secreto bancario. A los territorios incluidos en la lista de “jurisdicciones no cooperantes” se les ofrecía la siguiente vía para poder abandonar dicha situación: firmar 12 acuerdos bilaterales de intercambio de información con otros países. Pero no se impuso ningún criterio a los países firmantes, por lo cual estos acuerdos de intercambio podrán ser suscritos incluso entre territorios que aparecían en el listado. A pesar de la paradoja, los Estados pusieron en funcionamiento esta propuesta y la consecuencia fue que la lista negra quedó vacía de países.

Las listas elaboradas por la OCDE, institución conocida como el “club de los países ricos”, están basadas en sus propios criterios, muy centrados en la falta de transparencia de las operaciones. Se puede llegar a pensar que estos criterios sean un baremo para estructurar los diferentes sistemas tributarios de los Estados, miembros y no miembros, bajo los mismos parámetros, con el fin de no ser considerado un paraíso fiscal (Figuroa, 2012). Tax Justice Network utiliza para la elaboración de sus listados otro tipo de indicadores que permiten ampliar el concepto de paraíso fiscal en un sentido no tan centrado en la opacidad de información, sino en la posibilidad de ofrecer una serie de ventajas fiscales con respecto a operaciones con no residentes.

Por otro lado, los contenidos de los acuerdos son muy laxos porque estas jurisdicciones solo están obliga-

20 “Los paraísos fiscales esquivan el cerco”, *El País*, 20 de enero de 2014.



das a dar información si hubiera indicios de delito o por petición expresa de forma individual. En realidad, no es un intercambio automático de información y como se puede suponer, resulta un procedimiento muy costoso que no da los resultados esperados. Se ha llegado hasta tal punto que incluso la OCDE empieza a reconocer la ausencia de efectividad.

## Las transnacionales españolas y los paraísos fiscales

El Estado español tiene, desde 1991, su propia lista de territorios considerados paraísos fiscales, que está basada en la lista de la OCDE. La lista española, hasta el momento ha sufrido varios cambios a medida que los países han ido implementando medidas de transparencia. Al igual que en la OCDE, para salir de la lista negra española se requiere la firma de un acuerdo de intercambio de información<sup>21</sup>. Según fuentes del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas el Estado tiene firmados seis Acuerdos de Intercambio de Información en vigor y 12 en tramitación.

En 2013, el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa publicaba un informe con datos correspondientes a 2011 y en él exponían que 33 de las 35 sociedades del Ibex35 tienen presencia en territorios con regímenes tributarios altamente favorables. Delaware, Holanda, Luxemburgo o Irlanda, entre otros, son destino para multinacionales como el banco Santander, ACS, BBVA o Repsol. Esto es bastante importante, si consideramos los datos que Oxfam vuelca en sus informes, "en paraísos fiscales de todo el mundo se esconden unos 14 billones de euros, lo que supone a los gobiernos de todo el mundo una pérdida de ingresos fiscales en torno a 120.000 millones de euros"<sup>22</sup>.

### 3.3. Convenios para evitar la doble tributación

Uno de los resquicios legales que tienen las multinacionales es el sitio dónde deben pagar impuestos. Se han establecido un conjunto de políticas para evitar que las compañías paguen impuestos en diferentes territorios por la misma actividad. Los Estados pueden optar por soluciones unilaterales o bilaterales. En

las primeras, el país asimila en su normativa interna una serie de medidas de imputación o de exención. Un ejemplo en este sentido serían los países que consideran los impuestos pagados en otros territorios como un gasto en la declaración tributaria. En las soluciones bilaterales entrarían los convenios para evitar la doble imposición o tributación (CDI) y su finalidad es fijar a qué país corresponde el gravamen cuando son varios los que inicialmente tienen derecho a su cobro. Por lo general, los beneficios de una empresa extranjera suelen estar sujetos al impuesto que grava las sociedades en el país donde se originan dichos beneficios, para evitar una segunda tributación, se opta por la firma de un CDI. Generalmente tienen por objeto "evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio"<sup>23</sup>. En estos convenios se fija si la multinacional paga impuestos en el país donde está obteniendo el ingreso y no se paga en el Estado donde se sitúa su sede matriz o viceversa, si tributa por sus ingresos internacionales solo en el país de su sede matriz. A la vez, se plantean como un mecanismo de control del fraude e intercambio de información tributaria entre los firmantes.

Hay dos factores fundamentales que justifican el hecho de la doble imposición y estos son: la soberanía fiscal de los diferentes países y la internacionalización de la economía (Chamorro y Lousa, 2002). Los convenios están basados generalmente en el modelo<sup>24</sup> de convenio de la OCDE (tabla 3). Siguen ese patrón pero no son algo estático a lo largo del tiempo sino que los países firmantes modifican diferentes aspectos, ya sea para favorecer las condiciones estipuladas o con la intención de evitar el fraude fiscal y la evasión de capitales. La OCDE y la ONU marcan la orientación en la estructura de los CDI y están basados teóricamente en los siguientes principios: la no discriminación, el procedimiento amistoso y el intercambio de información o asistencia mutua.

Los CDI han tenido un fuerte impulso por sus principios y teóricas ventajas: las transnacionales de las potencias económicas tienen mayores facilidades de expansión internacional puesto que elimina el pago de impuestos en los países en los que se quiere operar. Los beneficios que supondrían para los países con economías más pequeñas derivan de la captación de inversión extranjera. Para ello se eliminaría la doble imposición internacional y se añadirían complementos que evitarían el fraude fiscal.

Frente a las ventajas expuestas existen una serie de críticas que cuestionan su atractivo. En relación a los principios de los CDI, la realidad es que su configuración está mostrándose insuficiente en el contexto de la actividad global de las multinacionales y las relaciones comerciales. Según Tax Justice Network, los convenios consideran a las multinacionales como un cuerpo unificado y no como un conjunto de entidades

21 Real Decreto 1080/91 de 5 de julio de 1991.

22 "Miles de millones de dinero 'privado' escondidos en paraísos fiscales podrían acabar dos veces con la pobreza extrema", Oxfam Internacional, 22 de mayo de 2013.

23 Página web de la Agencia Tributaria Española.

24 Los convenios se ha desarrollado bajo el modelo que la OCDE creó en 1963, pero existen otros modelos de convenios, como el establecido por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y el modelo del Pacto Andino o el de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

**Tabla 3. Tipologías de renta sobre las que se regula el pago en los CDI.**

Rentas inmobiliarias	Tributación compartida: se gravan en el Estado donde se sitúe el inmueble y en el Estado de la sede matriz, donde se corregirá la doble imposición
Intereses	Tributación compartida: en el Estado donde se obtienen se gravan con un tipo reducido y en el Estado de la sede matriz se corregirá la doble imposición
Dividendos	Tributación compartida: en el Estado donde se obtienen se gravan con un tipo máximo (en España se aplica normalmente un 15%). En el Estado de la sede matriz se corregirá la doble imposición
Cánones	Tributan en el Estado donde se sitúa la sede matriz. En España se aplica la tributación compartida
Ganancias de capital	Tributan en el Estado donde se sitúa la sede matriz (a excepción de la transmisión de bienes inmuebles que tiene una tributación compartida)
Beneficios empresariales	Tributan en el Estado donde se sitúa la sede matriz

Fuente: Cuatrecasas. Gonçalves Pereira (2011): *Los convenios de doble imposición.*

independientes que comercian entre sí. Sin embargo, como se ha explicado en el apartado sobre los precios de transferencia, el 60% del comercio mundial se realiza entre filiales de un mismo grupo que con frecuencia se desvían a jurisdicciones con menores tasas de impuestos o a centros financieros *offshore*. También habría que añadir la falta de equidad en muchos de estos convenios, especialmente, en los firmados entre países con diferencias en su envergadura socioeconómica.

Para los países periféricos la firma de un CDI conlleva un debilitamiento de su soberanía fiscal y estatal, ya que estos convenios permiten que grandes cantidades de los ingresos que obtienen las transnacionales en sus países no repercutan en ellos al no poder gravar sus propios ingresos (Figueroa, 2012). También se pone en duda en los países centrales, puesto que la sucesión de convenios firmados entre diferentes Estados posibilita que el capital de las grandes empresas se mueva entre

unos y otros sin un control eficaz. La realidad, por tanto, describe la creación de un espacio que defiende primordialmente la actividad de las grandes empresas.

## 4. MULTINACIONALES Y FISCALIDAD EN AMÉRICA LATINA

América Latina concentra importantes montos de inversión extranjera directa (IED): en 2012 alcanzó un total de 173.361 millones de dólares (CEPAL, 2013). Si se ordenan los países de origen de los capitales que llegan a Latinoamérica según el monto invertido, el Estado español se sitúa entre los primeros lugares.

Según el Ministerio de Economía y Competitividad, América Latina es, después de Europa, el destino preferente del empresariado español (tabla 4).

**Tabla 4. IED española en el mundo por regiones en 2013 (millones de euros).**

Región	Flujos de inversión bruta en millones de euros
<b>Total seleccionado</b>	<b>15.732</b>
Europa	11.312
América Latina	3.278
Asia y Oceanía	585
Norteamérica	455
Paraísos fiscales	185
África	76
Resto de América	25

Fuente: DataInVex Estadísticas de Inversión Española en el Exterior. Consultado en mayo de 2014.

El 90% de las empresas del Ibex35, quienes concentran mayores montos de IED, tienen inversiones en Latinoamérica. Las oportunidades de negocio y los rendimientos obtenidos allí les están aportando una parte considerable de sus beneficios globales, en un contexto de crisis económica en el Estado español, donde se sitúan sus sedes matrices. Un ejemplo en este sentido es el Banco Santander, que en 2013 concentraba el 47% del total de los beneficios del grupo en sus negocios latinoamericanos y brasileños configurándose como una

de sus principales fuentes de ganancias con un 23% (Banco Santander, 2014). Similares resultados se puede observar en el BBVA, para quien su filial mexicana, Bancomer, llega a aportar el 30% del total de los ingresos del grupo. También estos países americanos son fuentes importantes de ingresos para Iberdrola (Iberdrola, 2014).

Las promesas de progreso aparejadas a la inversión extranjera se han cumplido para las empresas transnacionales, en este caso, para las compañías españolas, pero no ha sido así para importantes sectores de la población. América Latina es la región con mayor desigualdad del planeta, 164 millones de personas son pobres y el 11,5% de la población vive en la indigencia (CEPAL, 2013c). Esta realidad pone en evidencia la necesidad de medidas que hagan efectiva la redistribución de la riqueza que se está creando. Precisamente, la política fiscal es uno de los instrumentos más eficaces de los que puede disponer un país para disminuir cotas de desigualdad social. Por ello, urge una fiscalidad justa y progresiva encaminada a cerrar la brecha social, tal y como exponía Itriago (2011) en su informe *Dueños del desarrollo. Impuestos para combatir la pobreza*: "Se necesita que tanto la política tributaria como la de gasto público se articulen para satisfacer los objetivos sociales (...) la política tributaria ha sido poco explotada como herramienta de los gobiernos en los países en desarrollo para la consecución de dichos objetivos". Así lo muestran los datos: el porcentaje del PIB vía impuesto en América Latina es del 21,3%, frente al 34,1% de media en los países de la OCDE (2015). En cuanto a su distribución, dos terceras partes de la recaudación provienen de impuestos indirectos.

Los diferentes gobiernos latinoamericanos han obtenido los magros resultados fiscales siguiendo las pautas del Consenso de Washington. Así han priorizado medidas como la reducción del gasto público, las reformas fiscales regresivas, la privatización de las empresas públicas, la liberalización del mercado, la desregulación de normas de protección ambiental y social y la firma de convenios o de tratados de libre comercio. Estos principios se encaminan en la dirección opuesta a lo que Itriago proponía y se apuntala, de esta forma, la incapacidad del Estado de redistribuir la riqueza y mejorar la protección social a sus poblaciones (Hernández Zubizarreta, González y Ramiro, 2012). Aún así parecen incuestionables.

#### 4.1. Escenarios fiscales para las grandes empresas en América Latina

La región latinoamericana es uno de los destinos más atrayentes para la IED y, uno de los factores que puede influir en este flujo de capitales son las ventajas tributarias. En cambio, sus tipos impositivos estándar, fijados por ley, no pueden considerarse bajos (tabla 5).

La realidad de la tributación, sin embargo, puede distar de lo que se estipula en la normativa, pues existen ventajas y beneficios fiscales que reducen lo que realmente pagan las grandes corporaciones. Un dato esclarecedor al respecto lo facilita el informe de Oxfam (2014): en Brasil, Colombia, Guatemala y Venezuela, la tasa efectiva de impuestos de empleados y empleadas son el doble que las que se aplican a las ganancias de las empresas.

Instrumentos financieros como: colocaciones financieras, intereses de títulos públicos, beneficios de fondos de inversión, ganancias de capital en bienes inmuebles y acciones, etc. permiten que en la mayoría de los países de la región, las rentas del capital estén totalmente exentas o están sujetas a tasas efectivas sumamente reducidas (Gómez Sabaini, Jiménez y Rossignolo, 2012).

**Tabla 5. Impuestos estipulados según las legislaciones de los países latinoamericanos.**

Tipos de impuestos	Sobre las sociedades	Sobre la renta de personas físicas	Sobre el consumo
Argentina	35%	35%	21%
Bolivia	25%		13%
Brasil	34%	27,7%	19%
Chile	20%	40%	19%
Colombia	25%	33%	16%
Costa Rica	30%	15%	13%
Ecuador	22%	35%	12%
El Salvador	30%	30%	13%
Guatemala	28%	7%	12%
Honduras	30%	25%	15%
México	30%	30%	16%
Nicaragua	30%	30%	15%
Panamá	25%	25%	7%
Paraguay	10%		10%
Perú	30%	30%	18%
Uruguay	25%	30%	22%
Venezuela	34%	34%	12%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las administraciones responsables de los impuestos en cada uno de los países citados.



**Tabla 6. Número de incentivos a la inversión por país y sector.**

País	Agricultura	Cine	Editorial	Energía	Exportador	Financiero	Forestal	Manufactura	Minería	Software	Turismo	Otros	Total
Argentina				6			6		8	6		3	29
Chile				1			1						2
Colombia	2	1	2	1			2			1	3		12
Ecuador	2			3	4					1	2	4	16
El Salvador			2		3						3		8
Guatemala					4				1				5
Honduras	2			3	12				1		8	1	27
Nicaragua	4			11	9		4		1		37		66
Perú	3								4			1	8
República Dominicana		10	6	14	18	9	12	13	3		6	3	94
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>39</b>	<b>50</b>	<b>9</b>	<b>25</b>	<b>13</b>	<b>18</b>	<b>8</b>	<b>59</b>	<b>12</b>	<b>267</b>

Fuente: Agostini y Jorratt, 2013.

La influencia de los intereses de los inversores privados ha hecho que los Estados alteren su política fiscal a través de la modificación de los tipos impositivos o estableciendo una serie de ventajas fiscales encaminadas a incentivar las inversiones extranjeras.

### Beneficios y ventajas fiscales

Agostini y Jorratt (2013), en el estudio elaborado sobre diez países latinoamericanos contabilizan un total de "337 incentivos a la inversión" cuyo número oscila mucho entre países (parte de estos incentivos pueden verse en la tabla 6).

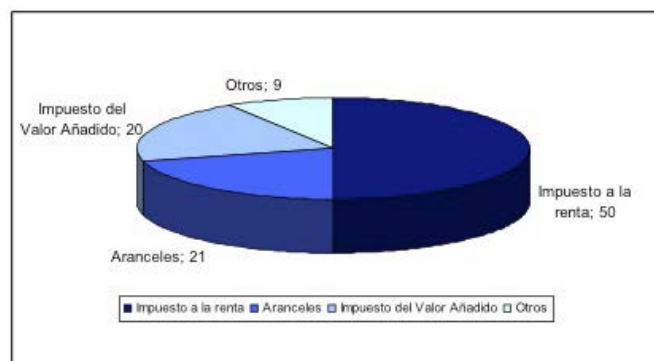
Entre las técnicas tributarias para incentivar la inversión están las exenciones, deducciones, créditos, tasas reducidas, pagos diferidos y contratos de estabilidad tributaria. La mayoría de estas técnicas, según los autores, son exenciones en el impuesto a la renta y también hay que señalar los incentivos en aranceles e IVA (gráfica 3).

Añaden que la mayoría de los incentivos son de tipo sectorial, seguidos de los de tipo general y, en menor número, de localización<sup>25</sup>, estos últimos usados por solo seis países de los estudiados.

El choque de deberes y derechos, cuando se aplican incentivos y ventajas fiscales, no está exento de deba-

te. Y así lo podemos observar en el caso de Colombia, donde se aprobó una reforma tributaria en el año 2011 que afectó directamente a la actividad minera y de hidrocarburos. La nueva normativa enfrentaba el impuesto de industria y comercio con las regalías porque se contemplaba que el pago de uno de estos impuestos eximía del pago del otro. Finalmente, la Corte Constitu-

**Gráfica 3. Exenciones según impuestos (en porcentaje).**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Agostini y Jorratt, 2013.

cional del país declaró que no se podía llevar a efecto ese precepto.

Las disputas a la hora del establecimiento de ventajas fiscales para determinados casos pueden originarse en que directamente no se pueden ejecutar los preceptos que las rigen, como el anterior caso, o bien en que generan unos costos altos para el país receptor. El expresidente de Colombia, Álvaro Uribe, durante su mandato (2002-2010) estableció una exención muy perjudicial económicamente para el pueblo colombiano. En ella establecía que toda inversión que se hiciera en el país se podía descontar de su base gravable en el impuesto de la renta, es decir, entre el 30% y el 40% del valor de esa inversión. El déficit que generó este tipo de incentivo hizo que se anulara la medida en la reforma tributaria de 2012. Aún así, el remedio impuesto permitió que aquellas empresas que hubieran solicitado un acuerdo de estabilidad tributaria antes de la reforma, se aprovecharan aún de sus ventajas. Según el especialista Guillermo Rudas<sup>26</sup>, no se han podido identificar el tipo de empresas que se beneficiaron de esa medida porque se mantiene como información confidencial.

Tras el gobierno de Uribe, las siguientes reformas fiscales han ido en la misma dirección: incentivos en el impuesto de sociedades, disminuciones en el pago de regalías, eliminación del impuesto a las remesas de utilidades, etc. En 2012 las compañías gozaron de rentas exentas, descuentos y deducciones tributarias por valor de, aproximadamente, 1.670 millones de dólares (Oxfam, 2014). En 2013, la Contraloría General de la República de Colombia publicó un estudio (Rudas Lleras y Espitia Zamora, 2013) en el que se podía ver la diferencia entre el tipo nominal de la renta (impuesto de sociedades) en el sector minero. Así durante el periodo 2007-2010, en el que el tipo nominal de este impuesto estaba situado en el 33%, el pago real del impuesto estaba situado en el 10%, a raíz de la aplicación de regímenes especiales y ventajas fiscales. En 2011 no alcanzaba el 15%, a pesar de haberse eliminado algunos tratamientos preferenciales. En Nicaragua se repite el mismo patrón y, aunque teóricamente el impuesto de sociedades es del 30%, lo que realmente pagan se sitúa en apenas un 2% (Oxfam, 2014).

La puesta en marcha de este tipo de incentivos lleva aparejada una serie de pérdidas para los Estados que no se limitan al detrimento de la recaudación, sino que también suponen un gasto administrativo, un esfuerzo

de control por parte de los Estados y efectos socioeconómicos en la población.

**Tabla 7. Pérdida fiscal por incentivos a la inversión en relación al PIB.**

Chile	2,2 % del PIB
Ecuador	1,6% del PIB
Argentina	1,1% del PIB
Guatemala	0,9% del PIB
Colombia	0,8% del PIB

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Agostini y Jorratt, 2013.

## Los Convenios de doble imposición en el Estado español y América Latina

En la actualidad, España tiene firmados 99 Convenios de doble imposición (CDI), en vigor hay 85, el resto está en tramitación y renegocia con cinco países. De todos ellos, 13 son con países latinoamericanos: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, México, Panamá, República Dominicana, El Salvador, Uruguay y Venezuela. Según la página web de este mismo Ministerio: "La existencia de los convenios para evitar la doble imposición es esencial para promover las inversiones exteriores, bien sean extranjeras en España o de capital español en el exterior, ya que dotan de seguridad jurídica a los inversores y reducen la fiscalidad de dichas inversiones". Efectivamente, las principales transnacionales españolas se benefician de una considerable tabla de incentivos fiscales, tratamientos especiales y protección a las inversiones contenidos en los CDI con los países latinoamericanos donde tienen sus inversiones.

Según el estudio de Peragón (2013), en 2012 los países latinoamericanos sumaban 202 CDI de carácter bilateral, 4 de carácter multilateral y 40 firmados pero no vigentes. México encabeza la lista a la que le siguen Brasil, Chile y Argentina. Algunos de los convenios de doble imposición suponen notables ventajas fiscales, como es el caso de Colombia. Cuando la inversión extranjera es para una actividad de exportación, como por ejemplo la minera, el IVA se omite.

Las empresas extranjeras disponen de unos beneficios fiscales que las empresas locales no tienen y la consecuencia es el impacto en el desarrollo empresarial local de la zona por el desigual trato tributario. Así ocurre con las grandes corporaciones mineras en Argentina, según la consulta al economista Julio Gambina<sup>27</sup>. A estas compañías se les garantiza una estabilidad fiscal

26 Economista. Asesor de la Contraloría General de la República. Entrevista realizada el 3 de marzo de 2014 por videoconferencia.

27 Consulta realizada mediante entrevista escrita a Julio Gambina, en marco de 2014.

de 30 años, es decir, la vida útil de un proyecto en este ámbito. Lo que significa que, durante todo este tiempo, las multinacionales están exentas de pagar impuestos a cambio de pagar únicamente regalías. Los ingresos obtenidos por el pago de derechos de explotación es realmente bajo: se establece en el 3% sobre el material que las empresas mineras declaran haber extraído.

## Y también evasión fiscal

La reducida tributación de las multinacionales se basa en los mismos mecanismos planteados en el apartado sobre fiscalidad en el Estado español. Por un lado, las corporaciones ponen en marcha prácticas legales amparadas en las ventajas fiscales que ofrece la normativa y, por otro lado, utilizan instrumentos ilegales, como es el caso de la manipulación de los precios de transferencia. Una y otra vía se ve fortalecida por la competencia fiscal entre los diferentes países periféricos. Y en esta carrera, se modifican normativas para reducir los tributos y el control fiscal a las grandes corporaciones, con el fin de atraer a más inversión extranjera.

El impuesto de sociedades<sup>28</sup> debería considerarse como uno de los de mayor importancia, sin embargo, en su recaudación se observan los mayores índices de elusión y evasión fiscal. En enero de 2014, el diario digital *El Economista* informaba de que el Servicio de Administración Tributaria (SAT) de México "detectó 270 empresas transnacionales que potencialmente realizan planeaciones fiscales agresivas, que consisten en trasladar a otros países o jurisdicciones las utilidades generadas aquí, para pagar menos impuesto sobre la renta (impuesto de sociedades) o, incluso no pagarlo"<sup>29</sup>. En Perú, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, en la auditoría que realizó en 2013 a 27 casos en los que se había producido transacciones con precios de transferencia, estimó un monto evadido de 105 millones de dólares (Oxfam, 2014b).

Actualmente, se han puesto en marcha, por parte de organismos internacionales, ciertas medidas para acotar estas prácticas nocivas, hasta el momento sin mucho éxito. Las grandes empresas siguen encontrando en la aparatosidad de la legislación y en su propia conformación, auténticos coladeros de dinero. La evasión y elusión fiscal se refleja en las extraordinarias cifras que los países latinoamericanos dejan de ingresar. En 2009 se estimaba que 50.000 millones de euros<sup>30</sup> habían sido evadidos por multinacionales en América Latina y Caribe. La vía para generar este agujero fiscal fue la sistemática salida masiva de capitales sin declarar. Global Financial Integrity estimó que entre 2001 y 2010, 869.900 millones de dólares se fugaron de las arcas latinoamericanas, un monto de dinero que bien podría haberse empleado en la reducción de la pobreza, en educación o en sanidad<sup>31</sup>.

Tal como dice Gómez Sabaini y Jiménez (2011), a pesar de los intentos y reformas de los sistemas tri-

butarios en América Latina, no se ha conseguido una "eficiencia asignativa, equidad distributiva y estabilización económica". A la vez, los autores relacionan la ineficiencia e inequidad con la tendencia al alza de los impuestos indirectos, exenciones y el "alto nivel de incumplimiento y morosidad". Los tratamientos beneficiosos no solo son un caldo de cultivo para la evasión y la elusión, si no que afectan directamente a la inversión social.

Desde el año 2009, la mayor parte de los países latinoamericanos han realizado reformas tributarias, principalmente sobre aquellos impuestos que impactan directamente en el consumo y en la renta de las personas físicas (CEPAL, 2013b) por las presiones a las que están sometidos por organismos internacionales, como la OCDE, entre otras causas. También ha influido en esta revisión la presión de la sociedad civil, que insta a los gobiernos a implementar medidas alejadas de la regresividad; anular los beneficios tributarios a las grandes multinacionales y aplicar medidas eficientes para evitar situaciones de elusión, evasión y fraude fiscal. Estamos hablando de una situación en la que de cada 100 dólares solo son recaudados un promedio de 18<sup>32</sup>.

## 5. Los avances en transparencia, ¿son suficientes?

Las numerosas vías para eludir impuestos y el fraude son también problemas globales. De esta forma, las iniciativas nacionales que ciertos países están tomando, incluso aquellas medidas que se aplican a escala regional, no son suficientes. Para afrontar la situación, la cooperación en materia fiscal en el ámbito internacional se hace ineludible. Solo de esta manera se puede frenar el hecho de que las grandes multinacionales, a través de prácticas fiscales agresivas, menoscaben la recaudación de unos países para favorecer a otros con una fiscalidad más ventajosa y deriven sus beneficios a paraísos fiscales.

28 El nombre del impuesto que grava a las empresas en América Latina varía según el país: Optaremos por la nomenclatura Impuesto de Sociedades (IS) para denominar el impuesto principal que grava a las empresas en los diferentes países, de forma general.

29 "SAT: 270 transnacionales evaden impuestos en México", *El Economista*, 14 de enero de 2014.

30 "Evasión fiscal y global", *Público*, 12 de junio de 2009.

31 "El dinero ilícito que se fuga de Latinoamérica", *El País*, 22 de febrero de 2013.

32 Bedoya, C. y Romero, M.J. "Política fiscal, crecimiento y desigualdad Mesa redonda internacional en Lima", *Red del Tercer Mundo*, 2 de septiembre de 2011.

Desde hace años las organizaciones sociales y expertos en la materia están advirtiendo que hay que poner coto a estas prácticas que interfieren en el desarrollo de los diferentes países. Las demandas han caído en saco roto hasta que la crisis económica ha afectado a los países del G20. Ha sido entonces cuando este grupo ha solicitado a la OCDE la elaboración de un plan de acción que modifique las reglas actuales de fiscalidad internacional. Efectivamente se ha puesto en marcha un Plan con el nombre de BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) y su objetivo es evitar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios empresariales.

Para adecuar la fiscalidad internacional a los desafíos que le plantean las grandes corporaciones se considera fundamental establecer, como primeros pasos, la transparencia, el intercambio automático de información entre países y la revisión de los convenios de doble imposición. La cuestión es cómo conseguir la transparencia e información, exigidas por instituciones y organizaciones sociales, en un contexto en el que no existe obligatoriedad para que los agentes implicados den a conocer sus planificaciones fiscales, así como sus cuentas desglosadas, beneficios, ventas y también, los diferentes impuestos pagados en los países donde operan.

A la hora de acceder a la información existen diferentes barreras que se han constatado en la elaboración de este trabajo: la información está muy agregada y es imposible conocer, por ejemplo, el pago real del impuesto de sociedades por parte de las grandes empresas; la información no es pública en medios de fácil acceso como las páginas web; la diversidad en los formatos en los que se expone la información y, directamente, la imposibilidad de conocer determinados datos. Así ocurrió en Brasil, a partir de la Ley de Acceso a la Información<sup>33</sup>, se solicitaron datos a la Receita Federal (el organismo análogo a Hacienda en Brasil) relativos al pago del impuesto de sociedades de las transnacionales españolas. La respuesta de dicha institución fue la imposibilidad de facilitar esta información porque, legalmente, no se pueden atender aquellas peticiones que conlleven un trabajo adicional de interpretación para la administración.

## 5.1. ¿Qué tipo de información dan a conocer las empresas?

La información que aportan las grandes cotizadas españolas según la regulación son: "las cuentas anuales

y los informes de auditoría que las sociedades emisoras deben depositar en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)<sup>34</sup>. Esta institución es la responsable de la supervisión y vigilancia de las compañías que cotizan en la Bolsa española. Las cotizadas deben presentar informes anuales a este organismo siguiendo una serie de recomendaciones que, con el tiempo, se han ido haciendo más estrictas con el fin de que las empresas dieran a conocer sus estados de forma más concreta y menos arbitraria. Con todo, las informaciones que vuelcan las multinacionales siguen siendo insuficientes y es que la opacidad sigue cubriendo la mayor parte de sus operaciones. Por ejemplo, una de las demandas sociales que se viene haciendo en los últimos años, en relación a la transparencia, es la de contar con informes desglosados de sus cuentas país por país.

En cuestión de fiscalidad, estos datos siguen siendo complejos, insuficientes y, en algunos casos, llevan a la confusión. Es así porque, cuando dan un resultado desglosado incluyen en esa cifra otros impuestos existentes en el país donde tienen la actividad (como los que gravan el consumo o los soportados por los trabajadores). Pero la mayoría de las veces no hay desglose en los datos que ofrecen las multinacionales, si acaso ofrecen una cifra agregada (Observatorio de la RSC, 2013). El interés reciente de organizaciones supranacionales en la lucha contra la elusión, la evasión y el fraude fiscal han hecho que algunas multinacionales en los últimos ejercicios hayan publicado sus informes con un desglose mayor al de anteriores ocasiones. Vemos que Inditex, Telefónica y Repsol avanzan en el desglose de sus cuentas por territorios. El tema fiscal se ha situado en una posición relevante que condiciona la imagen que la empresa da al exterior.

Los tímidos pasos dados en esta dirección se consideran insuficientes dentro de un sistema tributario a su favor. Los avances en materia de transparencia se quedan cortos en un sistema fiscal, estatal e internacional insertado en un mundo donde el mercado está altamente globalizado y las transnacionales disponen de numerosas estrategias para sacar el mayor beneficio. Por un lado, los sistemas y las políticas fiscales siguen permitiendo situaciones como las que se han citado a lo largo de este informe. Por otro lado, los Estados se convierten en cómplices, con el argumento de atraer inversiones. Las medidas gubernamentales no dan los resultados esperados porque son demasiado laxas para las asesorías fiscales de las grandes empresas, que encuentran rápidamente vacíos legales aprovechables para sus propios intereses. A partir de ahí, podemos concluir que existe una falta de voluntad política para llegar al fondo del asunto. Además, la suma de medidas insuficientes genera un sistema tributario internacional cada vez más complejo que no llega a dar soluciones eficaces a los problemas graves

33 Ley 12.527, de 18 de noviembre de 2011, de acceso a la información.

34 "En virtud de lo dispuesto en Ley del Mercado de Valores y en Real Decreto 1362/2007, de 19 de octubre", según la propia página web de la CNMV.

de elusión, evasión y fraude fiscal acometido por las grandes multinacionales.

Por ello, las soluciones no pasan únicamente por avanzar en materia de transparencia, sino que debe replantearse el sistema fiscal en los ámbitos estatal e internacional para diseñarlo con el objetivo de favorecer la justicia social y acudir a las causas de la elusión y la evasión fiscal.

## 5.2. Hacia una fiscalidad justa

La necesidad de aumentar los ingresos estatales por la vía del recorte presupuestario no está dando los resultados esperados a los países más afectados por la crisis económica. El otro camino, el incremento de los impuestos se centra, hasta ahora, en aquellos que gravan directamente a las personas, es decir, aquellos que promueven una mayor injusticia social y desigualdad. Ante esta realidad, organizaciones sociales y políticas aportan propuestas orientadas a incrementar la presión fiscal a las grandes fortunas y las multinacionales a través de medidas a nivel local, regional e internacional.

La presión social incita a un diálogo con las instituciones para que incorporen los principios de equidad y progresividad en la búsqueda de una política fiscal para una economía al servicio de las personas. Luis Moreno<sup>35</sup>, de la Red de Justicia Fiscal de América Latina y el Caribe, remite a la Declaración de Principios de la Red para expresar cómo la sociedad civil tiene en su mano la capacidad para ejercer presión e influir en la toma de decisiones de índole fiscal:

“Los impuestos promueven una fuerte relación Estado-ciudadanía en la que el gobierno está al servicio del pueblo y las políticas públicas orientadas a honrar los derechos económicos, sociales y culturales. En este marco, la sociedad civil juega un rol preponderante para garantizar que estas premisas se hagan efectivas, promoviendo políticas inclusivas y que éstas se desarrollen con los mayores niveles de transparencia posible.”

La mejora de los sistemas tributarios y su funcionamiento pasa por una serie de propuestas en el que coinciden numerosos colectivos. En lo relativo a transparencia y transnacionales, se demanda un informe desglosado de sus cuentas, país por país, en el que se detalle tanto su situación tributaria como de los flujos de capitales que se mueven dentro de un mismo grupo corporativo.

Se exige, también, un mayor diálogo entre las administraciones tributarias, las instituciones del Estado y las organizaciones sociales para encontrar soluciones efectivas contra los paraísos fiscales, la planificación fiscal nociva o la manipulación de los precios de transferencia. El intercambio de información entre Estados ha de ser real y eficaz. Y es que las políticas de transparencia tomadas hasta ahora no han logrado erradicar la opacidad y tampoco ha incrementado la cooperación en el ámbito internacional para que dejen

de existir Estados que se benefician de los flujos de capitales ilícitos.

Las medidas para transformar el sistema tributario parten de las siguientes premisas: la regulación de vacíos legales, la modificación de normativas internacionales que perpetúan situaciones de desigualdad y desventaja entre países, la cooperación internacional real en cuestión de transparencia e intercambio de información tributaria, la lucha contra el fraude o el impulso de sistemas tributarios justos, progresivos, solidarios e inclusivos. En definitiva, se demanda una mayor voluntad política para la lucha contra la elusión y evasión fiscal así como para acometer las reformas necesarias en el plano legal y administrativo.

En la lucha por la consecución de una justicia fiscal la ciudadanía debe ser agente activo. Las organizaciones sociales coinciden en la necesidad de concienciar a la ciudadanía, pues el conocimiento y el empoderamiento comunitario son condiciones básicas para una participación democrática en la toma de decisiones. Es fundamental que la población pueda decidir qué tipo de sociedad quiere y en base a esto establecer el sistema tributario acorde a sus necesidades.

35 Economista de la Red Latinoamericana sobre Deuda Desarrollo y Derechos (Latindadd) y coordinación en la Red de Justicia Fiscal de América Latina y El Caribe.



# bibliografía

**Agostini C. y Jorratt, M. (2013):** *Política tributaria para mejorar la inversión y el crecimiento en América Latina*, Serie Macroeconomía del desarrollo, CEPAL y AECID, Santiago de Chile.

**Banco Santander (2014):** *Informe Anual 2013*.

**Barrientos Quezada, J. R. (2011):** *Hacia el combate a la evasión tributaria vía manipulación de precios de transferencia en Guatemala*, Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales (ICEF) y Christian Aid, Guatemala.

**CEPAL (2013):** *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe en 2012*, Santiago de Chile.

**CEPAL (2013b):** *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe. Reformas tributarias y renovación del pacto fiscal*, Santiago de Chile.

**CEPAL (2013c):** *Panorama social de América Latina 2012*, Santiago de Chile.

**Chamorro, J. M. V. y Lousa, M. G. (2002):** *Los convenios para evitar la doble imposición: Análisis de sus ventajas e inconvenientes*, Instituto de Estudios Fiscales, documento n° 6/02.

**Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios (2013):** *Informe sobre la lucha contra el fraude fiscal y los paraísos fiscales*, Parlamento Europeo, Bruselas.

**Fernández E., Martínez A. y Álvarez S. (2008):** *La presión fiscal por Impuesto de Sociedades en la Unión Europea*, Fundación de las Cajas de Ahorros, Documento de trabajo n° 407/2008.

**Figuroa, A. H. (2012):** "¿Tratados tributarios para evitar la doble imposición internacional o para transferir recursos de países en desarrollo a países desarrollados?", *Voces En El Fénix*, 14.

**Gómez-Sabaini, J. C. y Jiménez, J. P. (2011):** *Estructura tributaria y evasión impositiva en América Latina*, CAF Documento de trabajo 2011/08, Caracas.

**Gómez Sabaini, J.C., Jiménez, J.P. y Rossignolo, D. (2012):** *Imposición a la renta personal y equidad en América Latina: Nuevos desafíos*, CEPAL, GIZ, Santiago de Chile.

**Iberdrola S.A. (2014):** *Informe Anual Iberdrola SA y Sociedades Dependientes*.

**Itriago D. (2011):** *Dueños del desarrollo. Impuestos para combatir la pobreza*, Intermón Oxfam.

**Juan Vidal, C. y Pérez Bernabéu, E. (2013):** "El impuesto sobre sociedades: Análisis de empresas del IBEX35", *3C Empresa*, 2(6), 22-43.

**Latindadd. (2012):** "Debaten sobre flujos ilícitos comerciales". *Economía Crítica. Reflexión Económica En Contexto De Crisis Global*, 5, 7 de diciembre de 2012.

**Mold, A. (2004):** "Una propuesta de gravar con impuestos unitarios las ganancias de las empresas transnacionales", *Revista de la CEPAL*, N° 82, pp. 37-54.

**Moreno, L. (2013):** Intervención de LATINDADD en el Foro "Industrias Extractivas y cambio de la matriz productiva-energética: Propuestas desde la sociedad civil regional", Quito, julio de 2013.

**OCDE (2015):** *Informe Estadísticas Tributarias en América Latina y el Caribe 1990-2013*, Santiago de Chile, 10 de marzo de 2015

**Observatorio de la RSC. (2013):** La responsabilidad social corporativa en las memorias anuales de las empresas del Ibex 35. Análisis del ejercicio 2011. Novena edición.

**Oxfam (2014):** *Justicia fiscal para reducir la desigualdad en Latinoamérica y El Caribe*.

**Oxfam (2014b):** *Negocios entre amigos. Por qué la reforma fiscal mundial todavía no quita el sueño a las empresas que evaden impuestos*.

**Peragón Lorenzo, L. A. (2013):** *Estudio exploratorio sobre el impacto de los convenios para evitar la doble imposición para atraer inversión extranjera directa: El caso de América latina*, Centro Internacional de Administraciones Tributarias, Agencia Alemana de Cooperación Internacional, International Tax Compact.

**Rudas Lleras, G. y Espitia Zamora, J.E. (2013):** "Participación del Estado y la sociedad en la renta minera" en Garay Salamanca, L.J. (dir.): *Minería en Colombia. Derechos, políticas públicas y gobernanza*, Contraloría General de la República de Colombia, Bogotá.

**Ruiz Álvarez, L. (2014):** "Fiscalidad y derechos humanos. Una realidad ignorada", *Hacia 2015: Visiones del desarrollo en disputa*, XI Informe anual de la Plataforma 2015 y más, Social Watch 2013, Editorial 2015 y más, Madrid.

**UNCTAD (2014):** *Informe sobre las inversiones en el mundo Invertir En Los Objetivos De Desarrollo Sostenible: Plan De Acción*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.



[www.omal.info](http://www.omal.info)

[www.pazcondignidad.org](http://www.pazcondignidad.org)

[www.revistapueblos.org](http://www.revistapueblos.org)

