Universidad de Valladolid

EL IMPACTO DEL RÉGIMEN FISCAL SOBRE LA INVERSIÓN EXTERIOR DIRECTA (IED)

Trabajo de Fin de Grado

Universidad de Valladolid

Autor: Pedro García Fernández

Tutora: María José Prieto Jano

ÍNDICE DEL CONTENIDO

1.- INTRODUCCIÓN 2

2.- ANÁLISIS NORMATIVO: EFECTOS DEL RÉGIMEN FISCAL EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN UNA ECONMÍA 4

2.1 Definición e importancia de la Inversión Extranjera Directa 4

2.2 Determinantes de la IED 6

2.3 Los perjuicios teóricos para la IED de los regímenes tributarios elevados 8

2.4 Formas en la que la IED se ve influenciada por el régimen fiscal 10

3.- ANÁLISIS EMPÍRICO 13

3.1 Comparativa IED-presión fiscal entre países 13

3.2 Evolución de la presión fiscal y de la IED en España en los últimos años 15

3.2.1 Análisis de los principales factores que han implicado una evolución constante de la IED en España a pesar del aumento de la presión fiscal 17

4.- PROPUESTAS DE SOLUCION: LOS CDI Y LA ARMONIZACION FISCAL 20

4.1 Los CDI como forma de paliar los efectos de la presión fiscal sobre la IED. 20

4.1.1 Aplicación práctica en España 25

4.2 La armonización fiscal como forma de paliar los efectos de la carga tributaria sobre la IED 26

5.- CONCLUSIONES 28

6.- BIBLIOGRAFÍA 32

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla *1: Comparación entre países de la IED y de la presión fiscal en términos del PIB*……13

Tabla 2: Comparación de la IED y de la recaudación en España en siglo XXI **¡Error! Marcador no definido.**

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: *Comparación entre países de los ingresos del impuesto sobre sociedades* 12

1.- INTRODUCCIÓN

En el contexto económico actual, marcado por una fuerte interdependencia entre los países y un constante proceso de globalización, la Inversión Extranjera Directa (IED) se ha consolidado como uno de los pilares fundamentales en el desarrollo económico de los Estados.

En este sentido, resulta decisivo entender tanto cómo los regímenes fiscales impactan en los flujos de inversión internacional, como la manera en los Estados actuales compiten por tratar de gravar rentas generadas en un contexto transfronterizo.

La elección de este tema se justifica por la cada vez mayor importancia que se deriva de la política fiscal, así como por la relevancia de la inversión extranjera, que se trata de un elemento decisivo en el actual contexto global. La presión fiscal, los precios de transferencia, la regulación fiscal aplicable en un territorio o la existencia (o no) de convenios para evitar la doble imposición jurídica internacional, son hoy en día factores clave que condicionan profundamente los flujos de inversión.

Igualmente, dicha elección responde a la conveniencia que el tema del trabajo guarda en relación con la materia derivada de mis estudios. Así, por un lado, este trabajo no solo ha implicado el estudio de la materia fiscal, sino que además para su elaboración se ha requerido el estudio de otras materias como la macroeconomía, la teoría económica o la estadística, abarcando por lo tanto una pluralidad de materias que he estudiado a lo largo de la carrera de Administración y Dirección de Empresas. Asimismo, el estudio de los objetivos de este trabajo ha requerido de la comprensión y análisis de textos normativos, siendo por lo tanto esencial realizar un análisis jurídico conforme he aprendido a lo largo de la carrera de derecho. En definitiva, la elección de este tema para el trabajo se justifica también en la relación de este con las principales áreas del doble grado que he estudiado.

El presente TFG se desarrolla a través de una metodología basada en el análisis documental, el cual se apoya sobre todo en manuales especializados en fiscalidad internacional, estudios doctrinales y artículos académicos publicados en revistas del área económica y del derecho tributario.

A través de esta metodología se ha tratado de conseguir un sólido marco normativo que ha sido de gran utilidad a la hora de comparar las conclusiones que se derivan del ámbito normativo en contraste con las que se derivan del posterior estudio empírico realizado. Para este último, se han utilizado datos que ofrecen el Banco Mundial, el Banco Santander u otras plataformas digitales como es MacroTrends. Esta conjugación ha puesto de manifiesto las diferencias que aparecen en la práctica entre "lo que debería de ser" y lo que realmente es.

Con el fin de alcanzar el objeto del trabajo, se plantean los siguientes objetivos para el mismo.

1. Definir y contextualizar la IED, destacando la importancia que se deriva de la misma para las economías receptoras de este tipo de inversiones.
2. Identificar los principales determinantes de la IED, evaluando el peso relativo de la carga fiscal frente a otros factores como la estabilidad institucional, el tamaño de mercado o el coste y calidad de la mano de obra.
3. Analizar los eventuales efectos negativos que se pueden derivar para la IED procedentes de un régimen fiscal elevado, para lo cual, desde un punto de vista teórico, se tratarán de abordar conceptos como son el de la elasticidad fiscal, el coste del capital o la pérdida de competitividad.
4. Estudiar empíricamente la correlación entre presión fiscal e IED, comparando distintas económicas y diferencias momentos temporales.
5. Evaluar y en su caso proponer mecanismos que permitan mitigar de alguna forma los eventuales efectos negativos que se pueden derivar de la presión fiscal sobre la IED.

La estructura del trabajo responde a estos objetivos y pretende demostrar (o no) la existencia de una relación inversa entre la IED y la presión fiscal en una economía, de tal manera que aquella se ve perjudicada por ésta última.

Sin embargo, igualmente se pretende demostrar que la IED no solo varía ante cambios en la regulación fiscal, ya que la misma está influenciada por una pluralidad de variables y la presión fiscal es solo una más de ellas.

Por ello se pretende superar esta posición y aportar una enfoque objetivo y concreto de la relación entre las dos variables objeto del trabajo, con el objetivo fundamental de proponer mecanismos o medidas que permitan diseñar políticas fiscales más coherentes con los objetivos de atracción del capital extranjero.

2.- ANÁLISIS NORMATIVO: EFECTOS DEL RÉGIMEN FISCAL EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN UNA ECONMÍA

2.1 Definición e importancia de la Inversión Extranjera Directa

La Inversión Extranjera Directa (en adelante IED) es un concepto fundamental en la economía global, que abarca no solo las inversiones realizadas por empresas, sino también por individuos en activos, sociedades u otro tipo de inversiones análogas ubicados en un territorio diferente al del inversor. Así, en primer lugar, es importante remarcar que este tipo de inversiones se caracterizan por el objetivo del inversor de conseguir y mantener en el tiempo un cierto grado de influencia sobre la entidad comercial extranjera[1], lo cual, nos permite diferenciar la misma de otro tipo de inversiones que, aunque parezcan semejantes, no tienen ese ánimo de control, como pueden ser las inversiones en cartera (García & López, 2020)[2]. Así, según el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la OCDE, para que una inversión sea considerada IED, el inversor debe poseer al menos el 10% del capital social o de los derechos de voto de la empresa receptora.

La importancia de la IED es especialmente relevante en cuanto a que esta permite el acceso al capital extranjero, aumentando por lo tanto la disponibilidad que en el sector nacional existe del mismo. De esta manera, una de las principales ventajas que se deriva para el país receptor de la inversión es la posibilidad de que dicho capital pueda ser utilizado para crear o mejorar infraestructuras en el mismo (Navarro & Piza,

[1] Definición formal (FMI, 2009): *"La IED refleja el objetivo de un inversor residente en una economía de obtener un interés duradero y una influencia significativa en la gestión de una empresa residente en otra economía."*

2019) lo cual es importante porque dichas infraestructuras seguramente subsistirán incluso más allá de cuando la inversión sea retirada.

De esta manera, se pueden sacar una serie de notas características de la IED:

- El inversor debe tener un interés duradero en la inversión que está realizando, de tal manera que no tiene el carácter especulativo que presentan otros tipos de inversión.
- Ese interés duradero se tiene que manifestar en la presencia de un cierto grado de influencia sobre la empresa objeto de inversión mediante una propiedad del 10% del capital social o de los derechos de voto de esta.
- Suele implicar no solo la aportación de capital por el sujeto inversor, sino también una transferencia de factores tecnológicos y de conocimiento (el conocido como "know how").[3]

Igualmente, esta IED puede manifestarse en una pluralidad de formas. La primera de ellas responde a aquella situación en la que el inversor extranjero crea una nueva planta en el territorio de destino de la inversión; es lo que se conoce como "greenfield investments". Otra forma en la que suele manifestarse este tipo de inversiones mediante operaciones de M&A (Mergers & Adquisitions) que abarcan las adquisiciones, fusiones o escisiones, totales o parciales, de empresas existentes y que, como se verá más adelante, es la forma de IED más común en España. Y, por último, esta IED se puede manifestar mediante la expansión de la capacidad de filiales de multinacionales establecidas a efectos fiscales (o físicos) en territorio extranjero.[4]

Por otra parte, la IED constituye una importante fuente de creación de empleo, ya que este tipo de inversiones se suelen traducir en la práctica en la aparición de nuevas operaciones comerciales o en la expansión de las existentes. Por lo tanto, en múltiples

[3] United Nations Conference on Trade and Development. (2023). *World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Energy* "FDI is not just a transfer of capital; it also entails the transfer of technology, skills, organizational know-how, and access to international markets."

[4] Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). *FDI in Figures*. OECD Publishing. "Foreign direct investment includes greenfield investments, mergers and acquisitions, and reinvestment of earnings, all characterized by the aim to gain lasting control or influence."

ocasiones la IED conllevará la reducción del desempleo local del país receptor de la inversión, aumentando en ese territorio el nivel de vida (Acosta Mendoza, 2016).

En esta misma línea, la IED trae consigo la presencia de empresas multinacionales que empujan a las empresas locales a ser más eficientes y competitivos en el mercado, así como a buscar medios que los lleven a aumentar su eficiencia e innovación, lo cual normalmente se traduce en productos y servicios de mayor calidad para los consumidores, fortaleciendo la posición económica del país en concepto de capacidad a nivel global (Hatty Gómez, A.R. 2023).

Por último, la IED tiene entre sus beneficios que suele traer consigo una mejora en materia de innovación y tecnología. En este sentido, esta característica resulta especialmente relevante en el contexto mundial actual, donde la tecnología y la digitalización serán dos factores clave en el desarrollo de los países en los próximos años.

A pesar de todos estos beneficios, la IED trae igualmente consigo una serie aspectos negativos que igualmente tienen que ser tenidos en consideración resultando el más relevante el hecho de que cuanto más peso tenga este tipo de inversiones en una economía, más dependiente va a ser la misma con respecto a fluctuaciones del extranjero[5]. En este sentido, resulta importante mencionar, en mi opinión, la gran inestabilidad geopolítica que se está viviendo en el momento de realización del trabajo, ya que aquellas economías que hayan venido creciendo gracias a la IED de los últimos años, estarán actualmente más expuestas a los posibles perjuicios derivados de las crisis políticas internacionales.

2.2 Determinantes de la IED

Las empresas multinacionales, toman en consideración una pluralidad de factores a la hora de realizar sus inversiones en otros países. El objetivo de este apartado es tratar de poner de manifiesto cuáles son esos factores decisivos de la IED.

[5] Jorratt, M., & German Agency for International Cooperation. (2022). Renta económica, régimen tributario y transparencia fiscal de la minería del litio en la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de) y Chile.

Uno de los primeros factores que se tienen en cuenta, son los costes del país receptor de la inversión (García & López, 2020). Las empresas y en particular los altos directivos de estas tienen como principal objetivo el maximizar su rentabilidad. Por lo tanto, la IED se realizará normalmente en aquellos territorios que cuenten con una estructura de costos[6] que minimice los mismos.

Otro factor determinante de la IED, como resalta García & López (2020) es la disponibilidad de mano de obra cualificada. Por lo tanto, si se atendiese solo al anterior criterio relativo a la estructura de costos, la IED se trasladaría en cualquier caso a los territorios donde la misma es menor que normalmente son países en vía de desarrollo donde cuenten, por ejemplo, con una escasa regulación laboral en favor de los trabajadores. Sin embargo, las empresas no solo tienen en cuenta ese factor a la hora de acometer sus inversiones, sino que también tratarán de realizar las mismas en aquellas localizaciones donde se cuente con una elevada calidad de la mano de obra.

Lógicamente, otros factores como el potencial del mercado del país receptor de la inversión, o la estabilidad política del mismo, serán igualmente factores decisivos para las empresas a la hora de estructurar sus estrategias de inversión internacional.

Sin embargo, existe otro factor de vital importancia que condiciona el país en el que un individuo o una empresa decide invertir, y es el régimen fiscal del país receptor de la inversión. Este factor, supone el objeto de este trabajo.

De esta manera, vemos que en los países con tipos impositivos más bajos e incentivos fiscales para la inversión extranjera a través de exenciones o deducciones suelen traer consigo una mayor IED (Coba Ramos, D.P. 2024). Correlativamente, un país en donde la regulación tributaria suponga una presión fiscal excesiva sobre sociedades, o que no trate de favorecer la llegada de la IED a través de incentivos fiscales suele traducirse en un desaliento para las empresas multinacionales a la hora de invertir en ellos.

[6] En cuanto a la estructura de costos, esta está formada por una parte fija que comprende el coste de instalaciones, seguros o los derivados por la depreciación, y otra parte variable que engloba el precio y acceso a las materias primas o los costes laborales.

2.3 Los perjuicios teóricos para la IED de los regímenes tributarios elevados

Como se ha concluido en el apartado anterior, desde un punto de vista normativo se puede afirmar que una alta presión fiscal en un país afecta negativamente a la IED tanto en su ubicación como en su escala. En este apartado se pretende, por lo tanto, el poder esclarecer las causas de por qué la elevada carga tributaria afecta en tanta medida a este tipo de inversiones.

Una de las principales razones que explica esta relación entre el régimen tributario de un país y la IED que recibe, se debe al concepto de elasticidad fiscal. Esta se entiende como la capacidad de respuesta de los niveles de inversión ante cambios en las tasas impositivas. Por lo tanto, la elasticidad fiscal mide tanto el aumento de este tipo de inversiones a consecuencia de una reducción fiscal, como la disminución de estas y la huida del capital a consecuencia de aumentos en la recaudación tributaria.

En este sentido y siguiendo con la idea mencionada anteriormente de que las empresas buscan en todo caso el maximizar sus beneficios, es posible que ante subidas de impuestos aquellas decidan cambiar de jurisdicción, lo que lógicamente repercute en la distribución de la inversión global (Coba Ramos, 2024).

Sin embargo, no existe una única elasticidad fiscal aplicable para cualquier país del mundo. Esta elasticidad, estará influenciada igualmente por aquellos factores clave de la IED que se han identificado anteriormente. Así, aquellos países punta con más capacidad tecnológica y de innovación o aquellos en donde se perciba una cierta estabilidad política y un sentimiento de prosperidad, tendrán más margen de maniobra para modular sus políticas fiscales en materias de impuestos sin afectar excesivamente a la IED. Contrapuestamente, son los países en vías de desarrollo los que cuentan con una mayor inelasticidad fiscal. De esta manera, si quieren tratar de atraer capitales e inversión a su territorio deberán tratar de incentivar a personas y a empresas para ello, y, su principal baza para competir con otros Estados con más capacidades recae

precisamente en tratar de presentar incentivos que permitan reducir los costos de las empresas.[7]

Otro factor fundamental que implica la relación de la carga tributaria con la IED es el coste del capital. Esto se debe a que, con carácter general, las altas tasas impositivas aumentan el coste del capital ya que este integra aquellas a la hora de realizar el cálculo del coste de financiación de las inversiones, tal y como sostiene Coba Ramos (2024).

En este sentido, se puede apreciar que una excesiva presión fiscal no solo debe de ser entendida como una carga financiera, sino también como un factor que desde el punto de vista empresarial afectará a las decisiones estratégicas de la empresa. Ello se debe al coste de oportunidad de la inversión, ya que un agente cuando invierte deja de invertir en otros territorios. Por ello, de nuevo, se puede apreciar que este tipo de situaciones puede tener como consecuencia principal el desplazamiento de la IED a otros territorios.

En tercer lugar, se pone de manifiesto como causa de la relación entre la IED y el régimen fiscal el concepto de la competitividad. En este sentido, una empresa se vuelve menos competitiva si tiene que soportar una elevada carga tributaria. Esto se debe a que, a consecuencia de la carga tributaria, las empresas tienen que aumentar el precio para intentar que su rentabilidad no se vea mermada (Ramos Zamora, E.R. 2017).

Sin embargo, es apreciable que en los territorios con alta presión fiscal[8], correlativamente se produce el efecto que los consumidores tendrán un menor poder adquisitivo. Por lo tanto, la conclusión a la que se llega es que la inversión se vuelve menos atractiva.

En definitiva, aunque resulte innegable la necesidad de la existencia de impuestos en cuanto a que estos permiten una multiplicidad de finalidades en cuanto a la financiación de infraestructuras o la prestación de servicios universales necesarios, que conllevan correlativamente al desarrollo y a la prosperidad de un país en el largo

[7] Fundamentalmente en materia fiscal y laboral.
[8] Entendida en este caso de una manera global y no solo desde el punto de vista de la IED.

plazo, resulta innegable los perjuicios que estos traen desde el punto de vista de la inversión exterior.

2.4 Formas en la que la IED se ve influenciada por el régimen fiscal

La forma en la que la IED se ve influenciada por el régimen fiscal de una economía es a través del Impuesto de Sociedades (en adelante IS) donde cobran especialmente importancia los precios de transferencia. Estos son valores o precios asignados a las transferencias de bienes, servicios o derechos que se realizan entre empresas vinculadas o que forman parte de un mismo grupo. Su finalidad, es tratar de conseguir que se equiparen las circunstancias de las operaciones vinculadas con las de operaciones entre sujetos independientes. Tales circunstancias son específicamente (López de Haro, 2010):

- Las funciones y los riesgos asumidos, así como los activos utilizados de las partes.
- Las características de carácter contractual que se entablen en cada caso.
- Las características del producto o del servicio objeto de la operación vinculada.

En este sentido, los métodos de valoración de las operaciones vinculadas pueden ser fundamentalmente de dos tipos:

a) Métodos basados en la transacción: estos métodos comprenden fundamentalmente el método del precio libre comparable, el cual trata de identificar el verdadero valor que debería reflejarse en una operación vinculada a partir de su comparación con operaciones de una naturaleza similar que se den entre sujetos independientes; el método del coste incrementado, que trata de fijar cuál sería el verdadero valor de la operación vinculada si se diese entre personas o entidades independientes a partir del margen habitual que se da en operaciones análogas; y el método del precio de reventa.

b) Métodos basados en la reventa: como son el método de la distribución de resultado, por la que se asigna a aquella persona o entidad vinculada la parte proporcional del beneficio obtenido de una o varias entidades, y el método del margen

neto de las operaciones, que atribuye al resultado obtenido de dichas operaciones vinculadas el que realmente hubiera obtenido si hubiese realizado las mismas con sujetos independientes.

Por lo tanto, los precios de transferencia tratan de evitar que se realizan operaciones entre empresas vinculadas de manera que distorsionen los verdaderos gastos e ingresos de cada una de las empresas que conforman un grupo- u otro tipo de vinculación- y que las empleen para reducir ilícitamente sus obligaciones tributarias.

Así, su relación con la IED es de vital importancia ya que las multinacionales, que son los principales agentes que realizan inversiones en el extranjero, tratan de optimizar sus operaciones globales a partir la utilización de los precios de transferencias, los cuales, a su vez, son objeto de una fuerte regulación para evitar, como se ha mencionado, un uso elusivo de los mismos.

De esta manera, este tipo de empresas que operan en diferentes países, tratarán de derivar los ingresos globales del grupo a aquellos territorios donde la carga derivada del IS sea menor, mientras que correlativamente, intentarán que los gastos comunes del grupo sean los que se plasmen en la cuenta de pérdidas y ganancias de las sociedades ubicadas en los países con una mayor tributación del IS.[9]

Consecuentemente, se puede afirmar que un elevado tipo impositivo del IS supone la huida de capitales. Sin embargo, esto tiene otra consecuencia igualmente perjudicial y es la correspondiente disminución de los ingresos fiscales al Estado, tal y como se manifiesta en el siguiente gráfico:

[9] Reint Gropp y Kristina Kostial "*La IED y los impuestos a las sociedades*", Finanzas & Desarrollo / junio de 2001

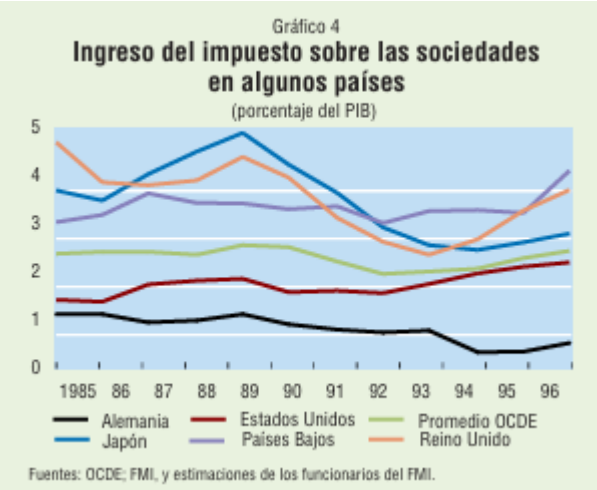

Ilustración 1: Comparación entre países de los ingresos del impuesto sobre sociedades

Como se puede apreciar en el gráfico 1, en países como Alemania, que aplicaron impuestos a las sociedades relativamente altos en la década comprendida entre 1985 y 1996, no solo se produjo una disminución de la inversión extranjera, sino que, además, los ingresos fiscales derivados del IS fueron correlativamente menores[10] que el de otros países con un sistema fiscal menos estricto a esas ganancias de las sociedades, como es el caso de Estados Unidos.

En definitiva, en este apartado se quiere poner de manifiesto, en primer lugar, que la forma en que la IED se ve perjudicada por el régimen fiscal es partir del IS ya que es el impuesto que grava las manifestaciones de renta de las sociedades. En segundo lugar, se ha recalcado la importancia de los precios de transferencia en esta materia, ya que las empresas multinacionales- agentes fundamentales a la hora de hablar de la IED- tratarán de trasladar los beneficios globales del grupo a aquellos territorios en los que operen y cuenten con un menor tipo impositivo del IS. Y, por último, se quiere a su vez incidir en el concepto de que todo esto tiene como consecuencia una disminución de los ingresos públicos provenientes de empresas extranjeras.[11]

[10] Teniendo en cuenta el PIB de cada uno de los países.
[11] Reint Gropp y Kristina Kostial "*La IED y los impuestos a las sociedades*", Finanzas & Desarrollo / junio de 2001

3.- ANÁLISIS EMPÍRICO

En este apartado se tratará de demostrar empíricamente las relaciones anteriormente establecidas entre la IED y la presión fiscal en una economía.

Para ello, se ha realizado en primer lugar una comparativa de la presión fiscal por países y de la IED que estos reciben con objeto de que se pueda visualizar la relación entre ambas variables y que ello permita demostrar lo que se ha afirmado en el análisis normativo.

Después, se analizarán igualmente la IED y la presión fiscal a lo largo del tiempo para España. Este análisis tiene la finalidad de poder ver como se ha comportado la inversión extranjera reciba por España a partir de modificaciones en la presión fiscal.

3.1 Comparativa IED-presión fiscal entre países

Para poder comparar estas dos variables entre países a fin de poder analizar el objeto de este trabajo, se ha elaborado una tabla propia a partir de los datos proporcionados por el Banco Mundial en relación con estas dos variables:

Tabla 1: comparación entre países de la IED y de la presión fiscal en términos del PIB

País	**Presión Fiscal (% PIB)**	**IED (% PIB)**	**AÑO 2022**
Irlanda	22.7%	23.5%	
Países Bajos	38.8%	14.9%	
Hungría	36.6%	6.3%	
España	38.3%	2.5%	
Francia	45.4%	1.8%	
Alemania	38.8%	1.2%	
Italia	42.4%	1.0%	
Japón	32.0%	0.3%	
Brasil	33.1%	3.0%	
México	16.5%	2.5%	

Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial

Antes que nada, resulta conveniente aclarar que, para realizar la comparativa que se está pretendiendo, es esencial que los datos sean tomados como porcentaje del PIB, ya que no tendría sentido comparar la IED ni la presión fiscal de dos países de distinto tamaño económico. Así, expresar las variables en función del PIB permite el eliminar sesgos en este análisis empírico.

De esta manera, la presión fiscal (%PIB)[12] representará los ingresos fiscales recaudados por el Estado en un año, expresando en porcentaje del Producto Interior Bruto. Por lo tanto, dentro de la misma se incluirán impuestos directos, indirectos, cotizaciones sociales obligatorias y otros ingresos fiscales como tasas, contribuciones especiales o derechos de aduana, todo ello sumado y dividido por el PIB del país, dando como resultado un porcentaje.

En primer lugar, podemos atender a los países donde la presión fiscal es menor. Así, Irlanda es uno de los países más conocidos por su baja carga tributaria a los contribuyentes, la cual se ha ido convirtiendo en un territorio cada vez más atractivo para inversores. Ello se manifiesta en la alta IED que recibió en el año 2022 (Tabla 1), donde es el país que recibió una mayor inversión extranjera en porcentaje de su PIB, llegando al total del 22,7% y poniendo de manifiesta la relación inversa que anteriormente se ha manifestado que existe entre la presión fiscal de una economía y la inversión que esta recibe.

En contraposición, es apreciable que en otros países como Francia donde la presión fiscal en porcentaje del PIB alcanzó el 42,4% del PIB en el año 2022, recibió correlativamente una IED mucho menor, de tan solo el 1,8%. Igualmente, Italia solo fue objeto de un 1% de IED en dicho ejercicio, donde la presión fiscal que soportaron sus contribuyentes fue de más del 40% del PIB.

Por lo tanto, en este sentido es apreciable las diferencias manifestadas en el ejercicio 2022, donde se pone de manifiesto esa relación inversa que en reiteradas ocasiones se ha manifestado anteriormente: más presión fiscal suele equivaler a una menor inversión por parte de los extranjeros.

[12] También denominada usualmente carga tributaria.

Sin embargo, es también significativo lo que sucedió en México, donde a pesar de tener una de las presiones fiscales más bajas de tan solo el 16,5%, no presenta una IED proporcionalmente alta. Por ello, tal y como se indicó en el análisis normativo, se puede afirmar que a pesar de que es evidente la existencia de una relación inversa entre la presión fiscal y a la IED, esta última depende a su vez de otra multiplicidad de factores.

3.2 Evolución de la presión fiscal y de la IED en España en los últimos años

En este apartado, se pretende continuar con el análisis empírico del trabajo, donde se tratará de observar la evolución de la presión fiscal en España desde el año 2000 hasta el ejercicio 2023, y, consecuentemente analizar como se ha comportado la IED ante los cambios en la carga fiscal en dicho periodo.

Para ello, se ha elaborado una tabla a partir de los datos que proporciona Santander Trade y MacroTrends, plasmados en la Tabla 2, la cual presenta fundamentalmente dos variables: la primera, referida a la recaudación fiscal en cada uno de los periodos establecidos, y la segunda, a la IED neta, ambas medidas en miles de millones USD.

Tabla 2: Comparación de la IED y de la recaudación en España en siglo XXI

Comparación de la IED y de la recaudación en España en el siglo XXI		
Año	**Recaudación Fiscal (miles de millones USD)**	**IED Neta (miles de millones USD)**
2000	121,4	34,2
2005	200	25
2010	250	30
2015	300	35
2020	330	38,3
2023	383,1	33,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Santander Trade (santandertrade.com) y MacroTrends (macrotrends.net)

Sin embargo, el análisis de esta evolución temporal en España pone de manifiesto una conclusión que es fundamental desde el punto de vista de los objetivos de este trabajo, y es que esa relación inversa existente entre la presión fiscal y la IED no siempre se manifiesta, o al menos no de la misma manera.

Se había apreciado desde el punto de vista normativo y en el análisis empírico consistente en la comparación entre países, que una mayor presión fiscal dañaba a la IED que recibía una economía. Ello se produce porque aquella situación, al menos teóricamente, se suele traducir en una menor rentabilidad de la actividad empresarial, principal objetivo de las empresas, en una huida de esas inversiones hacia territorios más favorables fiscalmente, facilitada en contexto globalizado actual, y en una elevación de los costes de implantación de las multinacionales en un territorio y de las operaciones que estas realizan en él.

Pero en España, si analizamos lo sucedido en las décadas que comprenden el actual milenio, vemos que la presión fiscal ha aumentado considerablemente mientras que la IED se ha mantenido estable incluso a pesar de las grandes crisis que ha sufrido esta economía en dicho periodo, destacando fundamentalmente la crisis de 2008 o la derivada del COVID-19.

Por lo tanto, es innegable poder afirmar que al menos en España ha habido otros factores que han tenido una influencia mayor sobre la IED que la carga fiscal.

3.*2.1 Análisis de los principales factores que han implicado una evolución constante de la IED en España a pesar del aumento de la presión fiscal*

Se pasa así a abordar los principales determinantes de la IED que justifican su mantenimiento estable en España en los últimos veinticinco años a pesar del natural y lógico incremento de la recaudación fiscal.

En primer lugar, destaca en este sentido la pertenencia de España a la UE, lo cual supone el acceso al mercado comunitario que abarca más de 450 millones de consumidores y supone que esta economía sea muy atractiva para inversores exteriores. De esta manera, el artículo 25 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (en adelante LIVA) establece la exención de las entregas intracomunitarias de bienes[13], lo que supone un incentivo fiscal indirecto al reducir la carga impositiva efectiva sobre las operaciones internacionales, favoreciendo así la localización del centro de distribución y producción en territorio español como plataforma hacia Europa.

De esta manera, la garantía de libre circulación de bienes, capitales, servicios y personas otorga a los inversores internacionales la seguridad de operar en un entorno regulado y competitivo. Esta ventaja, por lo tanto, no solo permite a las empresas el acceso a un mercado continental, sino que también reduce los costes regulatorios y comerciales, lo que ayuda a mitigar los efectos negativos derivados de un entorno fiscal más exigente.

[13] **Artículo 25. Exenciones en las entregas de bienes destinados a otro Estado miembro.**
"Estarán exentas del impuesto las siguientes operaciones:
Uno. Las entregas de bienes definidas en el artículo 8 de esta Ley, expedidos o transportados, por el vendedor, por el adquirente o por un tercero en nombre y por cuenta de cualquiera de los anteriores, al territorio de otro Estado miembro, siempre que el adquirente sea un empresario o profesional o una persona jurídica que no actúe como tal, que disponga de un número de identificación a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido asignado por un Estado miembro distinto del Reino de España, que haya comunicado dicho número de identificación fiscal al vendedor."

Igualmente, destacan otros factores propios de España como son el desarrollo de infraestructuras en materia de transporte, destacando sobre todo la red de alta velocidad ferroviaria, o la estabilidad institucional[14] donde el respeto al Estado de derecho y la pertenencia a organismos multilaterales otorgan un marco de confianza jurídica que es un factor altamente valorado por los inversores internacionales.

Igualmente, la calidad de la fuerza laboral[15] contribuye a aumentar el atractivo de España como objeto pasivo de este tipo de inversiones, ya que cuenta con una población activa cualificada, especialmente en sectores como la ingeniería, la tecnología o los servicios profesionales o del turismo, lo que favorece la atracción de inversores en sectores de valor añadido.

En segundo lugar, es igualmente remarcable la existencia de una pluralidad de incentivos fiscales que contribuyen a paliar los efectos de la presión fiscal en España y ayudan a tirar de la IED. Estos incentivos fiscales, se manifiestan a través de exenciones y deducciones sobre sectores clave para el desarrollo económico como son el de las renovables, el derivado de la I+D+i, o el de los startups tecnológicos.[16]

Cabe resaltar, además, la existencia a su vez de otros incentivos ficales que cumplen la misma finalidad, como son la deducción por doble imposición jurídica internacional a la que se refiere el artículo 31 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades que será desarrollada más adelante o la exención del 95% sobre dividendos o ganancias derivadas de participaciones en entidades extranjeras que recoge el artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, o exención total que manifiesta el artículo 22 de esa misma ley con respecto a las rentas obtenidas a través de un establecimiento permanente.

En conclusión, vemos que existen una pluralidad de incentivos fiscales que consiguen favorecer la atracción de capital del extranjero a pesar de que el tipo

[14] Banco de España. *Informe Anual de 2023*: "En los flujos de inversión directa hacia España, factores como el acceso a mercados europeos, la infraestructura y la estabilidad institucional son determinantes esenciales, más allá de las condiciones fiscales."

[15] En gran parte gracias a la existencia de una educación pública de garantías que es posible a partir de la recaudación y del gasto público a partir del Estado Social que constituye España.

[16] European Commission, *Country Report Spain 2023*. "Spain offers targeted tax incentives for R&D activities, renewable energy projects, and through the ETVE regime, providing effective corporate tax rates significantly below the statutory nominal rate."

impositivo empresarial y en general la carga impositiva sea más alta en España que en otros territorios.

Igualmente, el sistema fiscal español presenta una diferencia importante entre la fiscalidad nominal y la efectiva que soportan las empresas multinacionales, ya que existen igualmente incentivos fiscales a partir de exenciones y deducciones a la actividad y operaciones que realizan estas, que supone en muchas ocasiones una disminución del tipo general aplicable a las sociedades del 25% a un tipo impositivo efectivo que se sitúa entre el 10 y el 15%.[17]

Por último, otro factor que ha contribuido a la estabilidad de la IED que ha recibido España en las últimas dos décadas se corresponde con la propia naturaleza de dicha inversión extranjera. De esta manera, esta está comprendida fundamentalmente por inversiones de M&A (principalmente fusiones y adquisiciones) y en reinversiones inmobiliarias.[18] Por lo tanto, la inversión exterior ha recaído sobre todo en supuestos existentes, y no tanto en supuestos de inversión greenfield (nuevas plantas) y se caracterizan por no ser tan sensibles a la fiscalidad general de una economía, sino que más bien varían en función de las oportunidades que presente el mercado.[19]

En consecuencia, la menor presencia de inversiones greenfield, que tienden a ser notablemente más sensibles a la fiscalidad debido a sus mayores costes iniciales y su mayor exposición a la incertidumbre regulatoria, también han contribuido a amortiguar el posible impacto negativo de una mayor presión tributaria.

En definitiva, este apartado pone de manifiesto que a pesar de que la teoría económica y la comparación de la evolución de la presión fiscal y de la IED entre países muestren una relación inversa entre la carga fiscal que soportan los inversores extranjeros y la inversión efectiva que estos realizan en una economía, el estudio de la

[17] OECD, *Corporate Tax Statistics: Fourth Edition 2023* "Despite an official corporate tax rate of 25%, the effective tax rate for multinationals operating in Spain is estimated to be around 12%-15%, thanks to deductions, allowances, and sector-specific regimes."

[18] ICEX, *Informe de Inversión Extranjera en España 2023*. "A large proportion of Spain's inward FDI is concentrated in real estate acquisitions, mergers, and acquisitions, rather than new greenfield investment."

[19] Por ejemplo, en la crisis global de 2008 que supuso además el estallido de la burbuja inmobiliaria en España, fondos extranjeros compraron inmuebles a precio de saldo.

evolución de ambas variables en España recalca que este tipo de inversiones están influidas igualmente por otros factores y que en ocasiones, estos tienen una mayor importancia sobre el comportamiento de la IED.

4.- PROPUESTAS DE SOLUCION: LOS CDI Y LA ARMONIZACION FISCAL

En este apartado, se tratará de analizar realidades fiscales que contribuyen a paliar efectos fiscales injustos y perjudiciales como son los Convenios de Doble Imposición (CDI) que consiguen evitar el fenómeno de doble imposición jurídica internacional que perjudica especialmente a la IED.

De igual manera, se propone otra forma de tratar de paliar los efectos de una carga tributaria excesiva (aunque necesaria para mantener el Estado social en el que nos encontramos) a través de un proceso de armonización fiscal en toda la UE.

4.1 Los CDI como forma de paliar los efectos de la presión fiscal sobre la IED.

Como se ha analizado a lo largo del trabajo, una elevada presión fiscal puede actuar como un desincentivo para la atracción de IED, al reducir la rentabilidad esperada por el inversor extranjero. En este contexto, los Convenios de Doble Imposición (CDI) se presentan como un instrumento crucial de política fiscal internacional para suavizar los efectos adversos de la tributación sobre la IED, sin necesidad de recurrir a rebajas generalizadas de los tipos impositivos nacionales.

Estos CDI permiten eliminar la doble imposición jurídica internacional, la cual se produce cuando una misma renta, que por lo tanto supone una misma manifestación de riqueza, es gravada por dos Estados diferentes.

En este sentido, son necesarios cuatro puntos de identidad para que podamos hablar propiamente de supuestos de doble imposición jurídica internacional (Calderón Carrero, 2013):

- Desde el punto de vista objetivo, la definición requiere que estemos hablando de impuestos comparables.

- En cuanto al punto de vista subjetivo, se requiere que la tributación recaiga sobre un mismo contribuyente.

- Atendiendo al punto de vista material, el gravamen se tiene que producir sobre una misma renta.

- Por último, en cuanto al ámbito temporal, es necesario que estemos hablando de un mismo periodo impositivo.

De esta manera, en el 31 Congreso de la IFA se puso de manifiesto cuáles son las razones fundamentales por las que en la práctica se producen estos supuestos de doble imposición: podríamos hablar en primer lugar de supuestos donde dos Estados estuvieran sometiendo a gravamen a una misma persona por su renta mundial, donde uno de ellos alegase el principio de nacionalidad, y el otro el de residencia. Será el caso del llamado "*dual diligence*" o sujeción ilimitada de tributación; también podremos estar ante escenarios donde la doble imposición se produjese porque un Estado grava a un contribuyente atendiendo a la residencia de éste en el territorio de aquel y que otro Estado diferente gravase la renta que hubiese obtenido el sujeto por actividades celebradas dentro de su territorio, donde el conflicto se produciría entre la residencia y la fuente de la renta obtenida; incluso podríamos hablar de supuestos donde la doble imposición fuera origen de distintos conflictos en cuanto a la fuente de la riqueza generada, por ejemplo, que un sujeto pasivo tuviera su centro de actividades económicas en un Estado (capital), y sin embargo obtiene renta en otro Estado diferente. En estos casos hablaremos del llamado "*dual source" (Serrano Antón, 2013).*

Las consecuencias que se derivan de la doble imposición internacional son especialmente perjudiciales en un mundo tan globalizado como el actual. Esto se debe, a que dicha doble imposición ya no solo destaca por ser especialmente discriminatoria con esos contribuyentes que ven como diferentes Estados les exigen la satisfacción de

la misma deuda tributaria, sino también porque supone un obstáculo a la libre movilidad geográfica de personas y de capitales. Por lo tanto, las consecuencias apreciables en caso de no existir estas medidas para evitar la doble imposición serían terribles desde un punto de vista macroeconómico (Del Prado Montoya López, 2005).

De esta manera, vemos que el solucionar los problemas derivados de la doble imposición jurídica internacional se ha convertido en un problema esencial en la actividad económica del contexto actual, pero es una cuestión completamente prioritaria a la hora de disminuir los efectos negativos que la presión fiscal supone sobre la inversión extranjera en una economía.

Los CDI se valen fundamentalmente de dos métodos para tratar de eliminar la doble imposición jurídica internacional. El primero de ellos, responde al que se conoce como método de exención, el cual permite eliminar la doble imposición jurídica internacional mediante la caracterización como exentas de las rentas obtenidas en el extranjero a través de dividendos, plusvalías por la transmisión de participaciones u obtenidas a través de un establecimiento permanente.

Así, para el supuesto de rentas obtenidas en el extranjero a través de dividendos, el artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades declara su exención al 95% siempre que se cumplan tres requisitos:[20]

- Que se tenga una participación sobre el capital social de al menos el 5%.
- Que se haya mantenido esa participación durante al menos un periodo temporal de un año.
- Y, para el caso de que sea una entidad situada en el extranjero (como es este caso ya que estamos hablando de dividendos obtenidos de una entidad extranjera y que por lo tanto pueden originar un supuesto de doble imposición jurídica

[20] **Artículo 21 LIS**. ***Exención sobre dividendos y rentas derivadas de la transmisión de valores representativos de los fondos propios de entidades residentes y no residentes en territorio español***. 1. Estarán exentos los dividendos o participaciones en beneficios de entidades, cuando se cumplan los siguientes requisitos: a) Que el porcentaje de participación, directa o indirecta, en el capital o en los fondos propios de la entidad sea, al menos, del 5 por ciento. La participación correspondiente se deberá poseer de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, se deberá mantener posteriormente durante el tiempo necesario para completar dicho plazo.

internacional) que dicha entidad esté sometida a un gravamen por un impuesto análogo al impuesto de sociedades de al menos el 10%.[21]

Por su parte, en el caso de rentas obtenidas en el extranjero por la venta de dichas participaciones, igualmente se declara su exención al 95% si cumple los mismos requisitos, donde en ambos casos el beneficio fiscal es observable en cuanto al ajuste extracontable negativo (diferencia permanente) que se produciría sobre la base imponible del impuesto.

Por último, con respecto a rentas obtenidas a través de un establecimiento permanente, el artículo 22 propone por su parte la exención total para evitar la doble imposición jurídica internacional, sin perjuicio de que igualmente declara que no serán deducibles las pérdidas derivadas de dicho establecimiento permanente, lo cual llevaría necesariamente a tener que realizar el correspondiente ajuste extracontable positivo de dichas pérdidas.[22]

Como norma general, diremos que este método beneficia claramente al país de la fuente, ya que será este quien pueda recaudar la deuda tributaria que correspondiera de una manera íntegra. Por lo tanto, es el país de residencia del beneficiario el que habitualmente aplica la exención y correlativamente espera que se aplique de igual manera, pero en sentido inverso, en aquellas situaciones donde este último sea considerado el país de la fuente (Rubio Guerrero, 2016).

Por su parte, la otra posibilidad de evitar la doble imposición jurídica internacional es mediante la aplicación del método que recoge el artículo 31 de la LIS.

[21]**Continúa el art. 21 LIS** b) Adicionalmente, en el caso de participaciones en el capital o en los fondos propios de entidades no residentes en territorio español, que la entidad participada haya estado sujeta y no exenta por un impuesto extranjero de naturaleza idéntica o análoga a este Impuesto a un tipo nominal de, al menos, el 10 por ciento en el ejercicio en que se hayan obtenido los beneficios que se reparten o en los que se participa, con independencia de la aplicación de algún tipo de exención, bonificación, reducción o deducción sobre aquellos.

[22] **Artículo 22 LIS*. Exención de las rentas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente.*** 1. Estarán exentas las rentas positivas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente situado fuera del territorio español cuando el mismo haya estado sujeto y no exento a un impuesto de naturaleza idéntica o análoga a este Impuesto con un tipo nominal de, al menos, un 10 por ciento, en los términos del apartado 1 del artículo anterior. 2. No se integrarán en la base imponible las rentas negativas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente.

En esta situación, se establece la posibilidad de deducir de la base imponible el impuesto que ya se ha gravado en el país de la fuente.[23]

Sin embargo, dicha deducción no siempre será efectivamente el impuesto análogo al IS soportado en el extranjero, sino que hará referencia a la menor de las cantidades entre la carga fiscal que hubiere soportado se dicha renta hubiese sido originada en España, y la que efectivamente ha soportado en el extranjero.

Es importante tener en cuenta que la aplicación conjunta de ambos métodos (la exención prevista en los artículos 21 y 22 de la LIS y la deducción del artículo 31 de la LIS) es incompatible, de manera que el contribuyente deberá elegir entre la forma en la que quiere aplicar los beneficios fiscales relativos a eliminar la doble imposición jurídica internacional.

En definitiva, se puede afirmar que los CDI contribuyen a eliminar la doble imposición jurídica internacional y por lo tanto a paliar los efectos de la carga fiscal sobre inversores en territorios extranjeros a través de los siguientes mecanismos:

- Asignación de potestades tributarias entre países firmantes.
- Reducción o exención de retenciones sobre dividendos, intereses y cánones.
- Métodos para evitar la doble imposición (exención e imputación/crédito fiscal).

Estos elementos contribuyen a generar un entorno fiscal más atractivo y predecible, lo que puede compensar parcialmente la presión fiscal que soportan las multinacionales que realizan operaciones de inversión en un territorio extranjero.

En cualquier caso, es apreciable el beneficio que pueden obtener los sujetos que concurren en la inversión extranjera directa (IED) ya que si en este trabajo se está

[23] **Artículo 31.** ***Deducción para evitar la doble imposición jurídica: impuesto soportado por el contribuyente.*** 1. Cuando en la base imponible del contribuyente se integren rentas positivas obtenidas y gravadas en el extranjero, se deducirá de la cuota íntegra la menor de las dos cantidades siguientes: a) El importe efectivo de lo satisfecho en el extranjero por razón del gravamen de naturaleza idéntica o análoga a este Impuesto. No se deducirán los impuestos no pagados en virtud de exención, bonificación o cualquier otro beneficio fiscal. Siendo de aplicación un convenio para evitar la doble imposición, la deducción no podrá exceder del impuesto que corresponda según aquél. b) El importe de la cuota íntegra que en España correspondería pagar por las mencionadas rentas si se hubieran obtenido en territorio español

estudiando los perjuicios que esta sufre a partir de la carga fiscal de los Estados, la doble imposición jurídica internacional supone un fenómeno tremendamente desalentador para este tipo de inversión. Por ello, se ha tratado de sintetizar en este apartado que las empresas que operan en diferentes territorios tienen a su disposición métodos para evitar este tipo de situaciones que entorpecen y dificultan las decisiones de invertir en un país extranjero.

4.1.1 Aplicación práctica en España

España, por su parte, ha suscrito una pluralidad de CDI con otros Estados, lo que refuerza su posición como un territorio seguro en el que los inversores residentes en territorios extranjeros puedan realizar este tipo de inversiones a largo plazo que se analizan en el trabajo.

En concreto, en este apartado se pretende analizar los efectos que han tenido la aplicación de CDI específicos celebrados por España sobre la IED.

Para ello, en primer lugar, se procede al análisis de los efectos derivados de la modificación del año 2019 del CDI celebrado entre España y Estados Unidos (EE. UU.) en 1990.

Dicha modificación, ha traído consigo importantes beneficios desde el punto de vista fiscal como la eliminación de retenciones sobre dividendos, intereses y royalties en determinados casos, así como unas reglas antiabuso más claras, lo que igualmente ha creado un entorno para la inversión más seguro.

Como consecuencia de la modificación, en 2022 Estados Unidos se consolidó como el principal inversor exterior en España, con una inversión bruta de 9.453 millones de euros, representado el 27,7% de la inversión extranjera directa[24] no ETVE[25] (Entidad de Tenencia de Valores en el Extranjero), lo que ha impulsado en España sectores clave como la energía, telecomunicaciones y la industria manufacturera.

[24] Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2023, marzo 13). *La inversión extranjera en España supera los 34.178 millones en 2022, la segunda mayor cifra registrada de la serie histórica*.

[25] Las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros, conocidas por sus siglas **ETVE**, se crearon en España en los años 90 con el objetivo de acercar la legislación fiscal española a la de otros países europeos. Son,

De igual manera, podemos ver que correlativamente al análisis anterior, España se ha llegado a situar como el segundo país que más invierte en países como México a partir de la celebración entre ambos Estados de un CDI en 1992, lo que ha supuesto llegar a una cifra de inversión de 1637,9 millones de dólares en 2022.[26]

En definitiva, se puede afirmar la importancia de los CDI como un elemento fundamental a la hora de disminuir los efectos perjudiciales de la presión fiscal sobre la IED, de tal manera que aquellos permiten el aumentar la seguridad jurídica, así como la rentabilidad de las inversiones que realicen en otros Estados distintos de aquel en el que se encuentre su domicilio fiscal efectivo.

4.2 La armonización fiscal como forma de paliar los efectos de la carga tributaria sobre la IED

En este apartado se tratará de abordar otra posible forma de disminuir los efectos gravosos que la carga fiscal produce sobre la IED y consiste concretamente en la armonización fiscal.

Los problemas que concretamente se tratan versan sobre el fenómeno de la deslocalización, ya que la desigual presión fiscal en los diferentes estados miembros de la Unión Europea trae como consecuencia distorsiones en el lugar donde se realiza la IED. Esto se produce desde el mismo momento en que el lugar de la inversión responda únicamente al territorio con un tipo impositivo menor, en detrimento de obedecer a otros factores.

El fundamento del problema es por lo tanto la competencia tributaria que este supuesto deriva sobre los países y que lleva a las empresas a buscar soluciones fiscales agresivas como puede ser el traslado de beneficios a jurisdicciones con menos impuestos.

Frente a este contexto, Gropp y Kostial proponen como alternativa una armonización de la tasa del Impuesto sobre Sociedades en toda la Unión Europea, de tal

por lo tanto, sociedades radicadas en España de tenencia y gestión de participaciones en entidades no residentes en el país y que por su naturaleza pueden acogerse a un régimen fiscal especial.

[26] Forbes México. (2023, febrero 23). *Inversión de España en México*

manera que las decisiones de las empresas multinacionales sobre donde invertir no dependan del diferente trato tributario ente los diferentes países.

El efecto primario que se observaría de esta situación es la gran variación de IED sobre aquellos países que cuenten con una tasa impositiva muy dispar que la que se establezca a partir de esta armonización. Así, aquellos Estados que tengan un tipo impositivo excesivamente elevado en la actualidad verían a partir de la armonización como la inversión que reciben del extranjero aumentaría considerablemente. Por el contrario, países que actualmente derivan una carga tributaria por debajo de la media, verían como su IED se disminuye a partir de la medida.

Por su parte, son apreciables otros efectos positivos derivados de esta armonización, ya que no solo permitiría una mejor eficiencia de capital y una mayor equidad en la distribución de la carga tributaria, sino que además limitaría las oportunidades para la fijación abusiva de precios de transferencia.

Este tipo de prácticas permite a las multinacionales transferir beneficios artificialmente a países con bajos impuestos, reduciendo la recaudación en aquellos con tasas más altas. Por lo tanto, si existe un tipo impositivo en toda la Unión Europea, ya no habría sentido por parte del contribuyente el tratar de buscar fórmulas y métodos que permitan erosionar la base imponible.

Sin embargo, no todos los efectos previsibles de esta medida serían positivos, ya que para que esta armonización pudiera efectivamente hacerse realidad requeriría de una coordinación política significativa y parece complicado que la misma pudiera prestarse sin resistencias por parte de los países que tienen una menor tributación sobre las sociedades y sobre las rentas que reciben del extranjero.

Todo ello sin perjuicio de que, como ya se ha abordado previamente en el trabajo, la IED es una variable que no depende ni muchos menos en exclusiva de la carga fiscal, por lo que dicha armonización debería estudiarse a la luz de un enfoque integral de la política económica que también busque mejorar el entorno general de los negocios.

En definitiva, en este apartado se ha tratado de estudiar otra herramienta efectiva para contrarrestar los efectos negativos de la competencia tributaria sobre la

inversión extranjera directa donde se observa que la reducción de las disparidades fiscales conseguiría una asignación más eficiente del capital, evitando así que las diferencias en materia fiscal se conviertan en un factor decisivo a la hora de invertir en el extranjero. Sin embargo, en cualquier caso, se ha querido poner igualmente de manifiesto que la armonización ni eliminaría todas las distorsiones, ni sería una medida fácil de poner en práctica.

5.- CONCLUSIONES

A lo largo de este Trabajo de Fin de Grado, se ha tratado de abordar la profunda y compleja relación existente entre la Inversión Extranjera Directa (IED) y los regímenes fiscales de los países receptores de dicha inversión.

El objetivo esencial y primario del trabajo ha sido tratar de demostrar hasta qué punto el sistema impositivo de una determinada economía condiciona, modifica e influye en el fomento de la entrada de capital extranjero.

En primer lugar, se ha logrado demostrar la existencia de una relación inversa negativa entre niveles elevados de presión fiscal y la captación de IED. Ello se ha conseguido fundamentalmente gracias a la comparación entre países que cuentan respectivamente con una regulación tributaria flexible y de aquellos que no.

Así, se ha puesto de manifiesto a través de este estudio cómo aquellos países con cargas fiscales más reducidas (como es el caso de Irlanda) tienden a recibir mayores flujos de inversión extranjera, al menos en términos relativos al PIB.

Esta conclusión refuerza igualmente la teoría sobre la elasticidad fiscal de la IED, la cual argumenta que los principales agentes que invierten en el extranjero (sobre todo empresas multinacionales), cuyo objetivo primario es la obtención de beneficios, tienden a localizar su centro de actividades efectivo en aquellas jurisdicciones en donde la fiscalidad es más beneficiosa para los mismos. Esto conlleva la consecuencia lógica de

que aquellos Estados que tienen un tratamiento fiscal más beneficioso para este tipo de agentes que invierten en el extranjero, tienden a recibir una mayor entrada de capital en su territorio. Sin embargo, igualmente este conlleva otro beneficio esencial para dichos Estados, ya que al tener más inversores entrando en su territorio, la recaudación obtenida por las rentas que generen estos también es mayor que la que reciben aquellos Estados que gravan con mayor incidencia las manifestaciones de riqueza de las empresas multinacionales.

En esta misma línea se ha comprobado que la presión fiscal puede a su vez condicionar el coste del capital, encareciendo las inversiones en países donde la tributación empresarial es elevada. Este efecto, al trasladarse necesariamente a los precios finales o al margen que obtienen los operadores, reduce la competitividad de las empresas locales y hace menos atractivas las economías con sistemas fiscales exigentes.

Por lo tanto, se ha llegado a la conclusión en este trabajo de que gravar con altos tipos impositivos a las empresas u otros agentes que invierten desde el extranjero, tiene como consecuencia tanto una reducción del flujo de capitales que recibe dicha economía, como un encarecimiento del coste de capital y por lo tanto una pérdida de competitividad en relación con otros países.

Sin embargo, y aquí reside uno de los hallazgos más importantes del trabajo, se ha demostrado que la fiscalidad no es el único ni el más decisivo factor que condiciona la IED. Ello se ha puesto en evidencia a partir del análisis empírico de España, donde se han analizado conjuntamente las dos variables clave del trabajo (presión fiscal e IED) en un periodo que abarca desde el año 2000 al 2023.

Así, este dato invita a matizar la tesis inicial y reconocer la multicausalidad de la IED, ya que en el caso de España otros factores han supuesto una estabilidad considerable en los flujos de inversión extranjera recibida a pesar del aumento sostenido de la presión fiscal y que, por lo tanto, han sido igual o más relevantes que el tipo impositivo nominal en la decisión de invertir. Algunos de ellos son los siguientes: la pertenencia al mercado común europeo, el desarrollo de infraestructuras, la estabilidad institucional, la calidad de la mano de obra y la existencia de incentivos fiscales.

Por otra parte, igualmente se ha estudiado concretamente otras vías en las que las empresas multinacionales tratan de desviar los ingresos obtenidos en el extranjero a partir de prácticas fiscales agresivas. Esto trae como consecuencia una distorsión en la recaudación fiscal, así como una gran influencia en las decisiones de localización de la inversión extranjera.

Por lo tanto, resulta preceptivo el seguir fortaleciendo los mecanismos de control sobre operaciones vinculadas para evitar la erosión de bases imponibles. Sin embargo, a efectos del objetivo inicialmente planteado en el trabajo, estos hallazgos cobran importancia en cuanto a que, de nuevo, se evidencia un ánimo por parte de las empresas multinacionales en tratar de deslocalizar sus inversiones hacia aquellos territorios que tengan una carga fiscal más favorable para los contribuyentes. Consecuentemente, se vuelve a reforzar la idea de que la IED resulta ahuyentada por regímenes fiscales elevados.

Por último, se había planteado en este trabajo como objetivo el evaluar y en su caso, proponer, mecanismos correctores de los efectos negativos de la presión fiscal sobre la IED.

En primer lugar, se ha analizado la importancia de los Convenios de Doble imposición (CDI) y se ha podido apreciar la relevancia de estos como herramienta para reducir los efectos disuasorios de la doble imposición jurídica internacional. Esta consiste en aquella situación donde una misma renta, generada en un mismo periodo impositivo, es gravada en más de un Estado para un mismo contribuyente, lo que implica el correlativo perjuicio para el sujeto que la sufre. En este sentido, los CDI son herramientas que permiten eliminar los efectos que se derivan de tal situación, siendo por lo tanto un elemento clave para tratar de mitigar los efectos negativos de la carga fiscal sobre la IED. Todo ello sin perjuicio de que, además, una gran red de CDI genera seguridad jurídica sobre el Estado que los celebra, siendo dicha seguridad otro elemento clave que favorece la atracción de inversión extranjera.

Por su parte, se propone la armonización fiscal en el territorio de la UE como una posible solución a los problemas estructurales que se derivan de la presión fiscal sobre la IED. De esta manera, se sostiene en este trabajo el potencial que esta medida supondría para conseguir una mayor equidad y eficiencia en la asignación del capital, ya

que el mismo se movería en exclusiva por los factores realmente decisivos y beneficiosos para el mismo y no se vería influenciado por la variable tributaria.

Sin embargo, igualmente se ha querido subrayar la dificultosa implantación que este sistema supondría en la práctica debido a la gran existencia de conflictos de interés que se derivan para los diferentes Estados de la UE, así como la idea de que esta armonización fiscal no podría suponer por ella sola una solución milagrosa del problema que en este trabajo se trata, debido por lo tanto insertarse en una estrategia económica integral.

En resumen, los objetivos planteados al inicio del trabajo y que han sido alcanzados con los siguientes.

- Se ha definido y contextualizado el concepto de IED.
- Se ha demostrado que la fiscalidad afecta negativamente a la atracción de inversión extranjera (aunque la misma esté igualmente influenciada por otros factores).
- Se han identificado las principales variables que condicionan esta relación.
- Se han estudiado datos empíricos reales que sustentan, o en su caso, matizan, la postura planteada en este trabajo.
- Se han analizado propuestas útiles que podrían mejorar el clima fiscal de cara a los inversores.

Por lo tanto, como conclusión final, este Trabajo de Fin de GRsdo demuestra que el diseño del sistema fiscal de un país debe de tener en cuenta el posible impacto que el mismo pueda tener sobre la inversión extranjera, no como criterio único, pero sí como un factor estratégico de primer orden.

Así, un sistema tributario competitivo y justo, que venga a estar acompañado a su vez de otros factores como seguridad jurídica, estabilidad institucional y políticas públicas eficaces, puede marcar la diferencia entre atraer o perder inversiones clave para el crecimiento económico sostenible.

Por último, me gustaría agradecer a mi tutora María José Prieto Jano por guiarme a lo largo del curso académico en lo relativo a la elaboración de este TFG. Sus

ilustraciones acerca de cómo plantear y abordar el trabajo, así como las indicaciones relacionadas con la búsqueda de información relevante y útil, han sido factores decisivos en la elaboración y el éxito de este trabajo que sin duda me ha aportado una sólida base para el futuro.

6.- BIBLIOGRAFÍA

- **Banco Mundial**. (2022). *Base de datos macroeconómicos sobre IED y presión fiscal*. Disponible en: https://data.worldbank.org
- **Coba Ramos, D. P.** (2024). *El papel de los incentivos fiscales en la atracción de inversiones extranjeras: Estudio de casos internacionales*.
- **Forbes México**. (2023). *Inversión de España en México se desploma 62% tras pausa de AMLO en relación*. Disponible en: https://forbes.com.mx
- **Jorratt, M.** & **German Agency for International Cooperation (GIZ)**. (2022). *Renta económica, régimen tributario y transparencia fiscal de la minería del litio en la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de) y Chile*.
- **Ley 27/2014**, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS). *Boletín Oficial del Estado*, núm. 288, de 28/11/2014.
- **Ley 37/1992**, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (LIVA). *Boletín Oficial del Estado*, núm. 312, de 29/12/1992.
- **López, A.** & **García, P. M.** (2020). *La inversión extranjera directa: Definiciones, determinantes, impactos y políticas públicas*. DOI: https://doi.org/10.18235/0002601
- **MacroTrends**. (2024). *Foreign Direct Investment Data and Historical Charts*. Disponible en: https://macrotrends.net
- **Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (España)**. (2023). *La inversión extranjera en España supera los 34.178 millones en 2022, la segunda mayor cifra registrada de la serie histórica*. Disponible en: https://www.mintur.gob.es/es-es/GabinetePrensa/NotasPrensa/2023

- **Navarro, N. V.** & **Piza, O. J.** (2019). *El impacto del impuesto a la salida de divisas en la inversión extranjera directa (privada) en el Ecuador, periodo 2008-2017*. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- **Ramos Zamora, E. R.** (2017). *Análisis Ius Económico del Marco Jurídico de la Inversión Extranjera Directa en el Ecuador*. Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- **Santander Trade**. (2024). *Información sobre fiscalidad e inversión extranjera por países*. Disponible en: https://santandertrade.com