



New  
Direction



# COMPETENCIA TRIBUTARIA Y COMPETITIVIDAD FISCAL EN EUROPA. UNA APROXIMACIÓN.

FUENTES NAVARRO

# New Direction



Founded by Margaret Thatcher in 2009 as the intellectual hub of European Conservatism, New Direction has established academic networks across Europe and research partnerships throughout the world.

## Fuentes Navarro

Fuentes Navarro es el seudónimo colectivo que agrupa a un grupo de analistas económicos asociados por sus tareas de investigación en el ámbito de las ideas liberales, conservadoras y reformistas, en el marco del centro-derecha europeo. Sus autores se especializan en asuntos financieros, monetarios, fiscales, regulatorios o laborales, entre otros. Publican sus estudios y trabajos de forma regular en medios como The Conservative.

<b>1</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>LA IMPORTANCIA DE UNA FISCALIDAD COMPETITIVA</b>	<b>11</b>
<b>3</b>	<b>MITOS Y REALIDADES DE LA “COMPETENCIA FISCAL” INTERNACIONAL</b>	<b>15</b>
<b>4</b>	<b>¿UNA “POLICÍA MUNDIAL DE LOS IMPUESTOS”?</b>	<b>21</b>
<b>5</b>	<b>LA POLÉMICA DE LOS “PARAÍOS FISCALES”</b>	<b>25</b>
<b>6</b>	<b>ATRAER TALENTO CON REGÍMENES TRIBUTARIOS ESPECIALES</b>	<b>29</b>
<b>7</b>	<b>LA APORTACIÓN FISCAL DE LOS RICOS Y LAS GRANDES EMPRESAS</b>	<b>33</b>
<b>8</b>	<b>“EXILIADOS FISCALES”: ALGUNOS EJEMPLOS DE RENOMBRE</b>	<b>37</b>
<b>9</b>	<b>LA “COMPETENCIA TRIBUTARIA” INTRARREGIONAL: EL CASO DE ESTADOS UNIDOS</b>	<b>41</b>
<b>10</b>	<b>MIDIENDO LA “COMPETITIVIDAD FISCAL”</b>	<b>45</b>
<b>11</b>	<b>RESULTADOS DEL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD FISCAL</b>	<b>51</b>
<b>12</b>	<b>EL IMPUESTÓMETRO: ¿CUÁNTO PAGAN LAS RENTAS MEDIAS A HACIENDA?</b>	<b>55</b>
<b>13</b>	<b>“COMPETITIVIDAD FISCAL” EN ESPAÑA</b>	<b>61</b>
<b>14</b>	<b>“ECONOMÍA SUMERGIDA” Y EFICIENCIA EN EL GASTO</b>	<b>67</b>
<b>15</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>71</b>

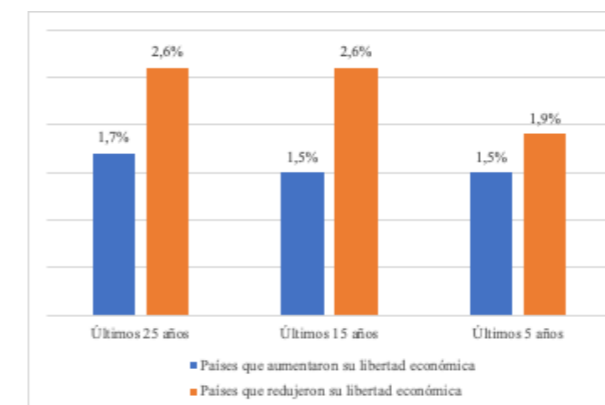
# INTRODUCCIÓN

A lo largo de las últimas décadas se ha producido un espectacular salto de progreso a nivel mundial. Desde la caída del Muro de Berlín, el tamaño del PIB mundial se ha duplicado y la tasa global de pobreza se ha reducido casi un 70%. Entre los factores que han hecho posible esta nueva etapa de prosperidad internacional encontramos aspectos como la adopción de la economía de mercado en las antiguas economías comunistas, el auge del comercio facilitado por el abaratamiento del transporte y la reducción de los aranceles y las trabas, el desarrollo de nuevas tecnologías y el aumento de la libertad humana.

La confluencia de todos estos factores aceleradores del progreso ha desplazado el peso relativo de Occidente y propiciado un reequilibrio de la economía mundial que obliga a la Unión Europea a replantear sus estrategias de crecimiento.

La evidencia disponible nos ofrece valiosas lecciones sobre el tipo de políticas económicas que arrojan mejores resultados en términos de facilitación del crecimiento y el desarrollo.

**Gráfico 1. Ritmo de crecimiento del PIB según nivel de libertad económica.**

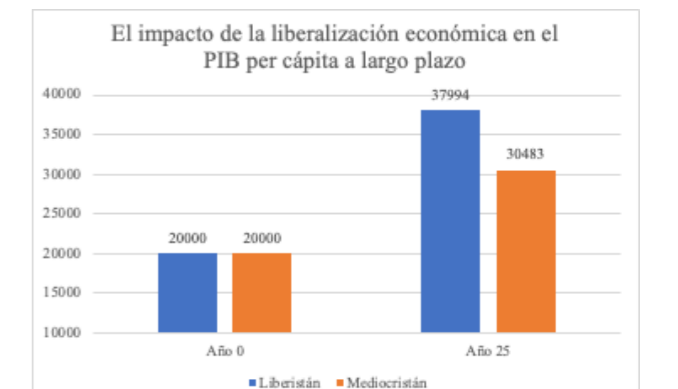


Fuente: Fundación Heritage (2021)

Como muestra el Índice de Libertad Económica que elabora la Fundación Heritage, la tasa de crecimiento a corto, medio y largo plazo es siempre mayor en aquellos países que aumentan su libertad económica (ver gráfico 1).<sup>1</sup>

¿Qué quiere decir esto en la práctica? Imaginemos el caso de dos países: Liberistán y Mediocristán. En el año cero, ambos tienen el mismo nivel de PIB per cápita: 20.000 euros por habitante. Durante los veinticinco años siguientes, Liberistán se caracteriza por el giro hacia un marco económico más liberalizado, mientras que Mediocristán no solo no aumenta su libertad de mercado, sino que la reduce. ¿Qué resultados cabe esperar ante esta divergencia en materia de política económica? A partir de los datos ofrecidos por la Fundación Heritage, veinticinco años después veríamos que el PIB per cápita crecería hasta los 37.994 euros en Liberistán y se estancaría en 30.483 euros en Mediocristán (ver gráfico 2).

**Gráfico 2. El impacto de la liberalización económica en el PIB per cápita a largo plazo.**



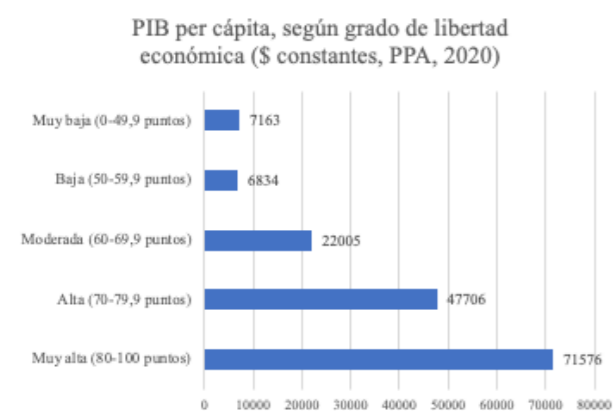
Fuente: elaboración propia a partir de Fundación Heritage (2021).

En conjunto, las economías con un grado muy bajo de libertad económica (esto es, aquellas que reciben menos de 50 puntos en el Índice elaborado por la Fundación Heritage) registran un PIB per cápita

<sup>1</sup> Fundación Heritage, Index of Economic Freedom (Washington, DC: 2021).

medio de 7.163 dólares. En cambio, los países con un grado muy alto de libertad económica (80 puntos o más en el Índice de la Fundación Heritage) ven cómo este indicador alcanza los 71.576 dólares.

**Gráfico 3. PIB per cápita, según grado de libertad económica (dólares constantes, expresados en paridad de poder adquisitivo, 2020)**



Fuente: elaboración propia a partir de Fundación Heritage (2021)

Los datos ponen de manifiesto que, en el actual contexto de globalización, la economía expande su potencial de desarrollo cuando las instituciones aseguran a los agentes productivos un paradigma más dinámico y flexible, en línea con los principios centrales de la libertad económica. La competencia y la innovación, seña de identidad del capitalismo, florecen cuando los continuos retos de adaptación inherentes al mercado no se ven obstaculizados por políticas intervencionistas.

Desde la Revolución Industrial hasta nuestros días hemos visto que los países que mejor han resuelto los desafíos del progreso moderno son aquellos que más han cultivado el desarrollo del mercado. Estos procesos de cambio se aceleran en un contexto de globalización, de modo que es fundamental que la Unión Europea juegue un papel importante en este campo.

Aunque el camino del progreso tiene mucho que ver con el desempeño individual de empresas y trabajadores, tales acciones humanas se desarrollan dentro de sistemas culturales y marcos institucionales que marcan significativamente el resultado de tales procesos. Una sociedad que penaliza el emprendimiento acaba minando el potencial de desarrollo de la innovación y encorsetando el potencial de crecimiento propio de un sistema capitalista. Por el contrario, un modelo social e institucional menos obstruccionista y más tendente a

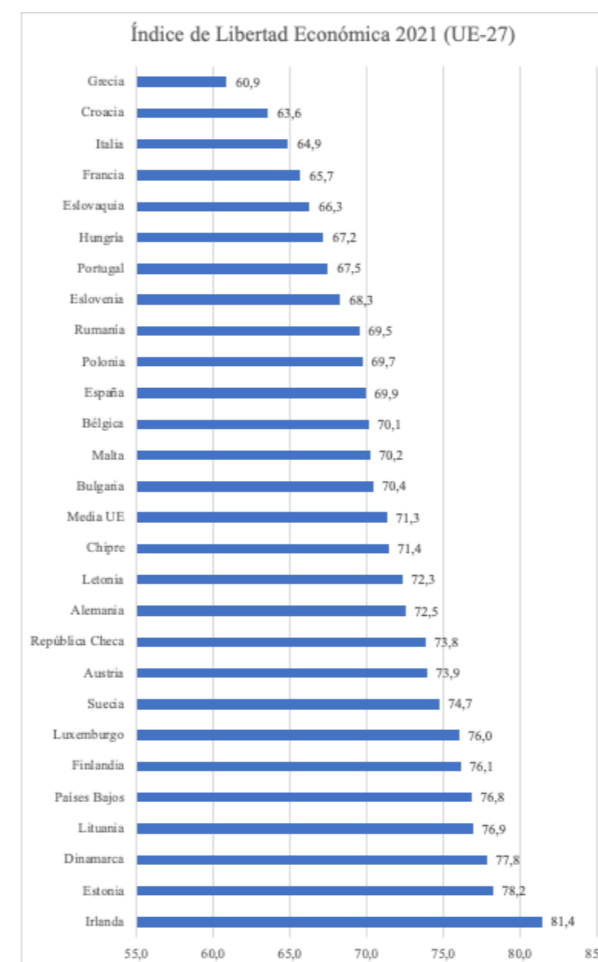
Fuente: IEE (2020).

la noción de laissez faire (literalmente, “dejar hacer”) arroja el resultado contrario, puesto que propicia una mayor prosperidad en virtud de la existencia de instituciones formales e informales más compatibles con los procesos del mercado.

¿Qué tal lo está haciendo la Unión Europea en este plano? ¿Son los países de la UE un referente en materia de libertad económica o, en cambio, entorpecen en demasía el desarrollo del mercado? La edición de 2021 del Índice de Libertad Económica arroja las siguientes conclusiones:

- Si medimos estrictamente el resultado general que arroja el Índice de Libertad Económica (ver gráfico 4), vemos que la puntuación media de la UE-27 es de 71,3 puntos. Hay, eso sí, más de veinte puntos de diferencia entre el país de referencia en esta materia (Irlanda, con 81,4 puntos) y el colista del ranking (Grecia, con 60,9 puntos).
- Si estudiamos la puntuación media obtenida por la UE-27 en las distintas categorías del Índice, encontramos que las mejores evaluaciones se refieren a la estabilidad fiscal (89,1 puntos), la apertura comercial (84 puntos) y la estabilidad monetaria (80,8 puntos). También puntúan de forma razonablemente satisfactoria las facilidades para la inversión (79,6 puntos) y los derechos de propiedad (77 puntos). La nota es algo menos elevada, aunque superior al promedio, en lo tocante a la libertad de empresa (72,5 puntos) y la ausencia de corrupción (70,7 puntos). Los peores resultados se dan en las categorías relacionadas con la carga impositiva (67,8 puntos), la competitividad financiera (67 puntos), la efectividad judicial (64,5 puntos) y el gasto público (43,5 puntos). El gráfico 5 presenta los resultados de este análisis.
- La calificación obtenida por los países de la UE-27 en el Índice de Libertad Económica ha mejorado de 65,6 a 71,3 puntos entre los años 2001 y 2021. Pese a la Gran Recesión (2008-2012) y al Gran Confinamiento (2020-2021), la tendencia observada en la Unión Europea es hacia un mayor grado de laissez faire, como muestra el gráfico 6.

**Gráfico 4. Índice de Libertad Económica 2021 (países UE-27)**



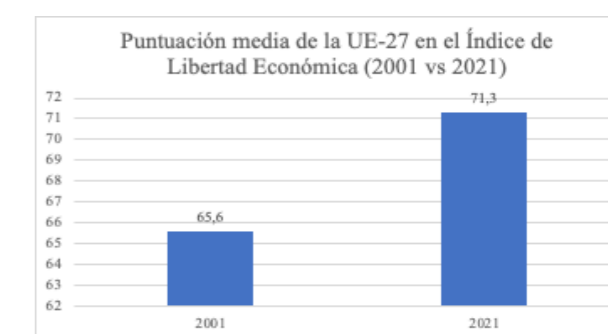
Fuente: Fundación Heritage (2021)

**Gráfico 5. Resultados promedio de la UE-27 en el Índice de Libertad Económica 2021.**



Fuente: Fundación Heritage (2021)

**Gráfico 6. Puntuación media de la UE-27 en el Índice de Libertad Económica: 2001 vs 2021.**



Fuente: Fundación Heritage (2021)

Partiendo de esa base, resulta evidente que la evolución a futuro de la libertad económica en Europa dependerá, en gran medida, de una mejora progresiva de aquellos indicadores en los que el Viejo Continente obtiene un peor resultado. El presente documento se centra en una de las variables con peor puntuación del Índice: la carga impositiva.

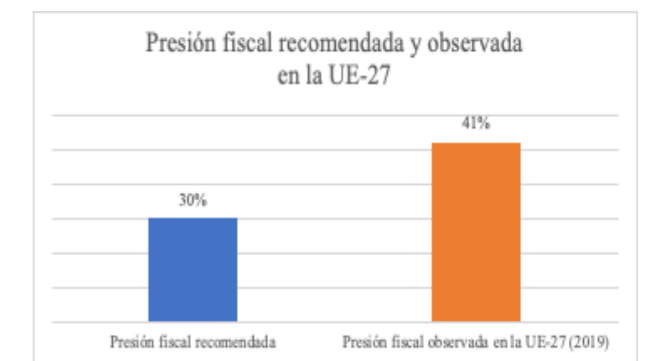
## LA IMPORTANCIA DE UNA FISCALIDAD COMPETITIVA



Los impuestos son esenciales para financiar algunos elementos esenciales para el funcionamiento de una economía de mercado, como la defensa, la seguridad, la justicia o la red de seguridad que asegura la asistencia y los servicios básicos a las personas de menor riqueza. Por lo tanto, hay una relación positiva entre generar la recaudación tributaria necesaria para cubrir tales gastos del erario público y el comportamiento general del crecimiento y de la libertad económica.

Sin embargo, cuando la carga impositiva rebasa esos niveles básicos, la libertad económica se ve amenazada y el crecimiento se resiente. ¿A partir de qué punto se produce ese “vuelco” y podemos decir que la incidencia de los impuestos empieza a ser perjudicial? Los estudios de expertos en esta materia como Vito Tanzi, Kevin Hassett, Richard W. Rahn, António Afonso, Livio di Matteo o James A. Khan concluyen que el crecimiento se reduce cuando el tamaño del Estado supera el entorno del 30% del PIB. A corto plazo, puede suceder que exista una brecha entre los ingresos y los gastos de las Administraciones, pero ambas variables tienden a converger en el medio y largo plazo. Por lo tanto, tanto si medimos el tamaño del Estado a partir de los impuestos como si lo hacemos a partir de los gastos, la clave radica en que el peso de las Administraciones sobre el PIB no sea mucho mayor que un 30%. Por encima de este umbral, el crecimiento se resiente.<sup>2</sup>

### Gráfico 7. Presión fiscal recomendada vs Presión fiscal observada en la Unión Europea (2019)



Fuente: Fundación Heritage (2021).

Partiendo de esa base, ¿en qué situación están las economías de la UE-27? Según Eurostat, la presión fiscal observada en los veintisiete países de la Unión alcanzó en 2019 el 41% del PIB comunitario (ver gráfico 7). Por lo tanto, el peso de los impuestos en el Viejo Continente rebasa holgadamente los niveles recomendados.<sup>3</sup>

Desde el punto de vista de las empresas, resulta evidente que una carga tributaria excesiva puede convertirse en un lastre para el crecimiento y el desarrollo. Un peso excesivo de los impuestos deprime directamente la capacidad de las mercantiles para invertir y contratar.

En este sentido, la globalización ha puesto de manifiesto la importancia de ofrecer un marco fiscal competitivo a las empresas, puesto que aquellas sociedades que tienen la oportunidad de hacerlo tienden a desplazar su actividad a países donde la fiscalidad es más moderada y atractiva. Se trata del fenómeno de la “deslocalización” empresarial,

<sup>2</sup> Diego Sánchez de la Cruz, “¿Cuánto nos costaría la armonización fiscal?” (Madrid: Foro Regulación Inteligente, 2021).

<sup>3</sup> Eurostat, “Tax Revenue statistics” (2020). Disponible en: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Tax\\_revenue\\_statistics](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Tax_revenue_statistics)

que por un lado resulta traumático, en la medida en que implica el cierre de centros de producción y su traslado al extranjero, pero por otro lado también abre una ventana de progreso, para aquellos países que se benefician del proceso.

Pero no solo las empresas hacen las maletas en busca de jurisdicciones con mejor clima fiscal. La “deslocalización” también es algo recurrente entre los trabajadores, a pesar de las barreras culturales o burocráticas que pueden desincentivar la movilidad internacional. A menudo, las migraciones se producen por falta de oportunidades económicas pero, en el segmento de trabajadores con mayor renta o patrimonio, estos movimientos pueden darse estrictamente por motivos tributarios.

Por otro lado, el fenómeno de la “economía sumergida” nos recuerda que, aunque el “exilio fiscal” no sea una opción para personas de menor renta o patrimonio, siempre cabe la posibilidad de operar al margen de la normativa vigente, evitando declarar toda o parte de la actividad realizada con ánimo de reducir o incluso eliminar por completo la obligación de pagar impuestos.

Además de la “deslocalización” de empresas y personas y del recurso a la “economía sumergida”, existe otro fenómeno inherente a la economía globalizada que también tiene mucho que ver con la fiscalidad imperante. Se trata de la movilidad de capitales, un asunto de especial relevancia en el caso de la UE, puesto que el club de los veintisiete es líder a nivel global tanto en inversión realizada en otras áreas económicas como en inversión recibida de dichos bloques.

Huelga decir que, a lo largo de las últimas décadas, los flujos de inversión se han multiplicado de forma intensa, extendiéndose por todo el mundo gracias al desarrollo y la profundización de los mercados capitales. El tratamiento tributario que se les otorga en cada jurisdicción influye notablemente a la hora de orientar esos movimientos hacia uno u otro país. En Estados Unidos, por ejemplo, la decisión de reducir los impuestos aplicados a la repatriación de beneficios cosechados en el extranjero propició el “retorno” de 370.000 millones de dólares a lo largo del año 2018<sup>4</sup>. Bastó con cambiar una normativa

fiscal para que se produjese una inyección masiva de capital, con todo lo que ello supone.

Tanto si hablamos de estos flujos de inversión como si nos centramos en la “deslocalización” empresarial, los “exilios fiscales” o la “economía sumergida”, encontramos un denominador común: el agente económico desarrolla su actividad de una u otra forma a partir del marco impositivo vigente.

Es por eso que todos estos fenómenos guardan una estrecha relación con dos conceptos clave: el primero es el de la “competencia tributaria” y el segundo, el de la “competitividad fiscal”. Lo primero alude al proceso por el cual los gobiernos de diversos países o regiones compiten entre sí para mejorar su atractivo fiscal y beneficiarse de las consecuencias positivas que tiene dicho proceso de reforma. Lo segundo apunta a la mejora del marco tributario en sí mismo, un proceso que pasa por la aprobación de medidas de mejora muy dispares, entre las que pueden figurar la rebaja de tipos impositivos, la simplificación de la normativa fiscal o la redefinición de las bases imponibles.

Apostar por la “competitividad fiscal” es la mejor receta para ganar peso económico en las dinámicas de la “competencia tributaria”. Por lo tanto, el presente documento estudia la importancia de ambos conceptos en clave europea. Los países del Viejo Continente deben renovar y mejorar sus códigos fiscales para así mejorar su posición fiscal internacional y favorecer la captación de empresas, trabajadores e inversiones, así como la aminoración de la economía sumergida. Se trata, en definitiva, de adaptar el marco impositivo a la realidad de la globalización, articulando su reforma en beneficio propio.

<sup>4</sup> Erica York, “Evaluating the Changed Incentives for Repatriating Foreign Earnings” (Tax Foundation, 2018). Disponible en: <http://taxfoundation.org/tax-cuts-and-jobs-act-repatriation>

## MITOS Y REALIDADES DE LA “COMPETENCIA FISCAL” INTERNACIONAL

Del mismo modo que la competencia empresarial tiende a enriquecer el comportamiento de los mercados a base de hacerlos más eficientes, la “competencia tributaria” anima el proceso regulatorio, conduciéndolo por el camino de la reforma y la renovación. Si la política fiscal fuese homogénea, no existirían incentivos para repensar el clima tributario. En cambio, la competencia entre jurisdicciones hace que las autoridades se vean obligadas a reformar sus sistemas impositivos para asegurarse una posición atractiva en clave internacional.

Esta dinámica favorece a empresas, trabajadores e inversores de todo el mundo, en la medida en que empuja a los legisladores a brindarles un tratamiento fiscal más amable, menos punitivo y mejor diseñado. En este sentido, el ánimo confiscatorio que llegó a observarse en los años 60, 70 y 80 en las políticas tributarias de Occidente ha ido decayendo conforme la globalización ha animado la “competencia tributaria”, favoreciendo el giro hacia la “competitividad fiscal”.

Aunque estos procesos nos parezcan propios de la economía moderna, conocemos precedentes muy antiguos. Por ejemplo, los comerciantes griegos del siglo 600 DC atracaban en las islas más pequeñas del Mediterráneo para almacenar sus mercancías en tránsito y esquivar el gravamen del 2% que exigían los puertos oficiales de la República de

Atenas<sup>5</sup>. De hecho, algunas de las ventajas fiscales de estos territorios insulares se han mantenido a lo largo de los siglos y apenas han sido retocadas recientemente<sup>6</sup>. Por lo tanto, el primer mito que debemos desmentir es el de la supuesta novedad de estas dinámicas. En realidad, hablamos de fenómenos con un claro acervo histórico.

Un segundo punto que conviene tocar es el mito que sostiene que la “competencia tributaria” internacional reduce los ingresos de las economías desarrolladas, al favorecer una carrera hacia abajo en la cual saldrían ganando los “paraísos fiscales”. Los gobiernos de la OCDE saben que el electorado valora positivamente los servicios asociados al Estado de Bienestar, de modo que procuran asociar la “competencia tributaria” a una supuesta merma de los recursos que permiten financiar tales gastos públicos.

Pero, ¿qué nos dicen los datos? ¿Es cierto que la recaudación fiscal se ha desplomado conforme ha aumentado la “competencia tributaria” a nivel internacional? ¿Se cumple la hipótesis de la carrera hacia abajo? Para comprobar si estas afirmaciones son ciertas, podemos fijarnos en las estadísticas de recaudación que publica la OCDE. Esta base de datos cubre a buena parte de las economías de la Unión Europea y también nos permite analizar la situación de otros países desarrollados como Australia, Estados Unidos, Gran Bretaña o Japón<sup>7</sup>. Los resultados se presentan en la tabla 1.

<sup>5</sup> Blog EURIBOR, “Paraísos fiscales” (14 de febrero de 2013).

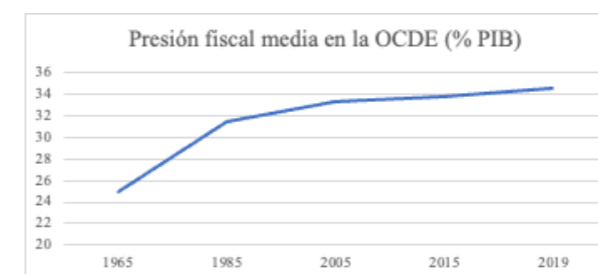
<sup>6</sup> EUROACTIV, “Six Greek islands lose tax privileges” (29 de septiembre de 2015).

<sup>7</sup> OECD Stat, Revenue Statistics. Disponible en: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=78522>

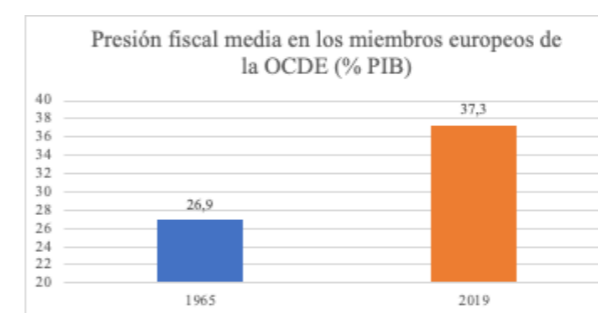
**Tabla 1. Presión fiscal (recaudación tributaria, expresada como porcentaje del PIB) en la OCDE (1965-2019)**

País	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2019
Alemania	31,7	31,6	34,3	36,4	36,1	34,8	36,3	36,4	34,4	35,5	37,3	38,8
Australia	20,6	21,1	25,4	26,2	27,8	28,1	28,3	30,5	30,0	25,3	27,9	..
Austria	33,5	33,6	36,3	38,6	40,4	39,3	41,3	42,3	41,0	41,0	43,1	42,4
Bélgica	30,8	33,4	38,9	40,7	43,7	41,4	42,8	43,8	43,4	42,9	44,1	42,9
Canadá	25,0	29,9	31,1	30,3	31,6	35,1	34,6	34,7	32,7	31,0	32,8	33,5
Chile	..	..	..	..	..	16,9	18,3	18,8	20,7	19,6	20,4	20,7
Corea del Sur	..	..	14,5	16,5	15,4	18,4	18,6	20,9	21,7	22,4	23,7	27,4
Dinamarca	29,1	36,9	36,8	41,2	43,6	44,4	46,5	46,9	48,0	44,8	46,1	46,3
Eslovaquia	..	..	..	..	..	..	39,5	33,6	31,3	28,1	32,7	34,7
Eslovenia	..	..	..	..	..	..	39,2	37,7	39,2	37,8	37,3	37,7
España	14,3	15,5	17,9	21,9	26,8	31,5	31,3	33,1	35,2	31,3	33,8	34,6
EEUU	23,6	25,8	24,7	25,6	24,7	26,0	26,6	28,3	26,1	23,5	26,2	24,5
Estonia	..	..	..	..	..	..	35,0	31,0	29,8	32,9	33,1	33,1
Finlandia	30,0	31,2	36,1	35,3	39,2	42,9	44,5	45,8	42,0	40,6	43,5	42,2
Francia	33,7	33,7	35,0	39,5	42,0	41,2	42,5	43,4	42,9	42,1	45,3	45,4
Grecia	17,1	19,2	18,7	20,8	24,6	25,2	28,3	33,4	31,9	32,0	36,4	38,7
Hungría	..	..	..	..	..	..	40,8	38,6	36,6	37,2	38,9	35,8
Irlanda	24,5	27,6	27,9	30,1	33,6	32,4	31,7	30,8	30,1	27,7	23,4	22,7
Islandia	25,7	26,9	29,5	29,1	27,7	30,4	30,7	36,0	39,4	32,3	35,4	36,1
Israel	..	..	..	..	..	..	35,3	34,8	33,7	30,7	31,2	30,5
Italia	24,6	24,8	24,4	28,6	32,4	36,3	38,5	40,5	39,0	41,7	43,0	42,4
Japón	17,6	19,0	20,1	24,5	26,4	28,2	25,8	25,8	26,2	26,5	30,7	..
Letonia	..	..	..	..	..	..	29,8	29,1	28,0	28,7	30,0	31,2
Lituania	..	..	..	..	..	..	27,6	30,8	29,2	28,4	28,7	30,3
Luxemburgo	26,4	22,5	31,4	34,2	37,8	33,5	34,8	36,9	37,7	37,5	37,0	39,2
México	..	..	..	14,2	14,8	12,1	10,1	11,5	11,4	12,8	15,9	16,5
Noruega	29,4	34,3	38,8	41,9	41,9	40,2	39,4	41,7	42,5	41,8	38,4	39,9
Nueva Zelanda	24,5	26,5	30,0	31,7	31,2	36,2	35,6	32,5	36,1	30,3	31,6	32,3
Países Bajos	30,5	33,0	37,7	39,7	39,3	39,7	37,2	36,9	35,0	35,7	37,0	39,3
Polonia	..	..	..	..	..	..	36,6	32,9	33,0	31,4	32,4	35,4
Portugal	15,7	17,6	18,9	21,9	24,1	26,5	29,3	31,1	30,8	30,5	34,4	34,8
Reino Unido	30,1	35,0	34,2	33,4	35,1	32,9	29,4	32,8	32,5	32,1	32,4	33,0
R. Checa	..	..	..	..	..	..	34,5	32,3	34,2	32,2	33,1	34,9
Suecia	30,9	35,2	38,3	43,1	44,1	49,0	45,3	48,8	46,7	43,1	42,9	42,9
Suiza	16,5	18,2	22,5	23,3	23,8	23,7	25,5	27,6	26,6	26,6	27,6	28,5
Turquía	10,6	9,0	11,6	13,0	11,2	14,5	16,4	23,5	23,1	24,7	25,0	23,1

Como puede verse en el gráfico 8, la presión fiscal ha seguido una senda ascendente en la OCDE, lo que tumba el relato según el cual la “competencia tributaria” drena de recursos las arcas de los Estados de Bienestar de Occidente. De hecho, como refleja el gráfico 8, la presión fiscal media observada en las economías desarrolladas ha subido progresivamente desde 1965, pasando del 24,9% registrado entonces al 34,5% del PIB anotado en 2019, último año con datos finales. En clave europea, los miembros de la UE que forman parte de la OCDE han elevado su presión fiscal del 26,9% al 37,3% del PIB durante el mismo periodo (ver gráfico 9). No tiene sentido, pues, insistir en que la “competencia tributaria” hace que se desplomen los recursos públicos en Occidente, puesto que la tendencia es precisamente la contraria y la recaudación ha ido a más, no a menos.

**Gráfico 8. Presión fiscal media en la OCDE (% PIB), 1965-2019**

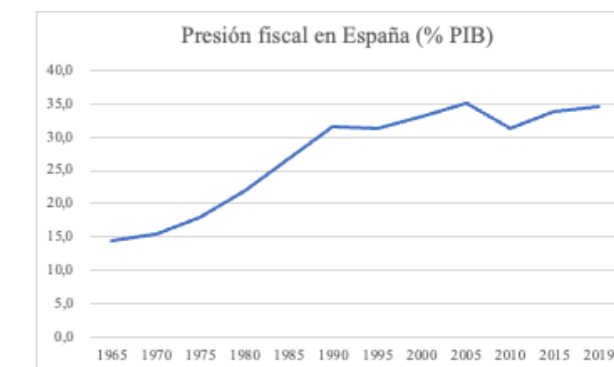
Fuente: OCDE

**Gráfico 9. Presión fiscal media en los miembros europeos de la OCDE (% PIB), 1965-2019**

Fuente: OCDE

Veamos, por ejemplo, el caso particular de España. El ratio recaudación/PIB que comunican los datos de la OCDE ha experimentado un notable crecimiento con el paso de los años. En 1965, esta variable ni siquiera llegaba al 15% del PIB, mientras que en 1970

se mantenía por debajo del 16%. Llegado 1975, la presión fiscal rondaba el 18% del PIB, mientras que 1980 ya se había alcanzado el 21,9%. En 2005 se alcanza un “pico” del 35,2% del PIB y, tras la Gran Recesión, este indicador vuelve a recuperarse hasta alcanzar niveles muy similares.

**Gráfico 10. Presión fiscal en España (% PIB), 1965-2019**

Algo similar sucede en buena parte de los países de la UE, cuyos niveles de recaudación son hoy marcadamente superiores que antaño. Por todo lo anterior, resulta irónico que la propia Unión Europea impulse diferentes iniciativas de “armonización fiscal” a nivel global bajo el pretexto de que la recaudación fiscal ha ido a menos por el avance de la “competencia tributaria”. Por lo tanto, los datos de recaudación que comunican los propios gobiernos de la UE a la OCDE desmienten esta tesis por completo.

Es importante, en cualquier caso, recalcar que la presión fiscal es un indicador relativo. Esto significa que, si la recaudación crece menos de lo que aumenta el PIB, el ratio arroja un resultado más bajo, a pesar de que la tributación no se ha reducido, sino que ha ido a más.

Por lo tanto, es preciso estudiar también la evolución de los ingresos tributarios en términos monetarios. Si hacemos este ejercicio, podemos comprobar que la recaudación total obtenida por los gobiernos de la OCDE se ha multiplicado por 2,9 entre los años 1989 y 2019.

¿Cómo explicar entonces las quejas que plantean muchos gobiernos europeos? Una posible respuesta es la acumulación de déficits presupuestarios que han propiciado las dos crisis económicas que ha sufrido el Viejo Continente durante el siglo XXI. Tanto la Gran Recesión como el Gran Confinamiento han

revelado que muchos países de la UE mantienen una incapacidad manifiesta a la hora de mantener sus cuentas públicas ordenadas y frenar el aumento de la deuda pública.

En enero de 2021, Eurostat comunicó que la deuda pública media observada en los países miembros de la Unión Europea asciende al 89,8% de su PIB. En el caso de la Eurozona, este indicador fue aún más alto y se elevó hasta el 97,3% del PIB. Conviene recordar que el Pacto de Estabilidad y Crecimiento apunta como umbral de referencia una deuda máxima del 60% del PIB, de modo que la situación real de las arcas públicas se aleja peligrosamente de los objetivos fijados por las propias instituciones europeas<sup>8</sup>.

Ya hemos visto que la recaudación no ha tendido a la baja. Por lo tanto, este agujero fiscal no se produce por un hundimiento de los ingresos fiscales, sino que se ha producido por un gasto público excesivo. El desajuste presupuestario se da, pues, por un gasto demasiado alto y no por unos ingresos insuficientes.

Otro mito persistente en el debate sobre los impuestos tiene que ver con la negación de los efectos dinámicos derivados de las rebajas fiscales. Quizá la teoría más relevante para tocar esta cuestión es la que presenta la llamada Curva de Laffer. Tal y como explicó el economista Arthur B. Laffer, las subidas de los tipos impositivos solo arrojan aumentos recaudatorios hasta cierto punto, puesto que al rebasar determinados umbrales acaban generando caídas de la producción que reducen los ingresos tributarios.

Tanto en la OCDE como en la Unión Europea, el aumento de la recaudación observado en las últimas décadas se ha producido de la mano de reformas orientadas a ganar “competitividad fiscal” a golpe de bajadas de impuestos. En el año 1980, el tipo máximo del Impuesto sobre la Renta alcanzaba el 70% en el mundo rico, mientras que en el caso del Impuesto de Sociedades se observaban niveles promedio cercanos al 50%. Dos décadas después, los tipos aplicados en ambos tributos se habían reducido notablemente, hasta situarse en umbrales del 45% y el 25%, respectivamente<sup>9</sup>.

Si nos fijamos solamente en la Unión Europea podemos ver algo similar. Por ejemplo, entre 2002 y 2012 vemos que el tipo tramo superior del Impuesto sobre la Renta bajó del 47% al 43%. En paralelo, el Impuesto de Sociedades se redujo del 34% al 26%. Sin embargo, durante el mismo periodo, la recaudación fiscal media de los países miembros de la UE se mantuvo estable en torno al 40% del PIB. Al exigir un menor porcentaje de sus ingresos a los trabajadores y al retener una cuota más pequeña de sus beneficios a las empresas, los gobiernos europeos incentivaron un crecimiento de la economía que generó más recursos a través de estos mismos impuestos directos y también de tributos indirectos como el Impuesto sobre el Valor Añadido.

De entrada, puede resultar sorprendente, contraintuitivo o paradójico que se cumpla lo indicado por Laffer. Si suben los impuestos, ¿no es lógico que suba también la recaudación que generan los mismos? Sin embargo, si llevamos su razonamiento al extremo, parece evidente que imponer un impuesto del 0% no generaría ninguna recaudación, como tampoco habría ingresos si el tipo elegido fuese del 100% y Hacienda retuviese todo lo generado por una empresa o un trabajador. Por lo tanto, no es de extrañar lo ocurrido durante las últimas décadas.

Si nos fijamos en la recaudación generada por el Impuesto de Sociedades, podemos comprobar a la perfección lo indicado por la Curva de Laffer. Mientras el gravamen aplicado sobre los beneficios empresariales se mantuvo entre el 40% y el 50%, los ingresos generados para las arcas públicas se movieron en torno al 2,5% del PIB. Sin embargo, tras la reducción del tipo de referencia a niveles cercanos al 25%, que supone un recorte de casi un 50%, los ingresos que aporta este tributo se han mantenido por encima del 2,5% del PIB, rebasando incluso el 3% del PIB en los años previos a la Gran Recesión<sup>10</sup>.

Demodo que el mito que vincula la búsqueda de la “competitividad fiscal” a través de rebajas impositivas con un hundimiento de la recaudación no parece tener mucho sentido puesto que, de acuerdo con la evidencia disponible, los niveles de imposición aplicados en el mundo rico han llegado a niveles tan elevados que, a menudo, la capacidad recaudatoria de estos gravámenes se ve mejorada cuando se imponen tasas más reducidas.

<sup>8</sup> Eurostat, “Government debt up to 97.3% of GDP in euro area” (21 de enero de 2021). Disponible en: [http://ec.europa.eu/eurostat/documents/portlet\\_file\\_entry/2995521/2-21012021-AP-EN.pdf](http://ec.europa.eu/eurostat/documents/portlet_file_entry/2995521/2-21012021-AP-EN.pdf)

<sup>9</sup> Dan J. Mitchell, “Tax havens allow economic vitality”, The New York Times (22 de diciembre de 2014). Disponible en: <http://www.nytimes.com/roomfordebate/2013/04/11/global-tax-dodge-or-economic-boon/tax-havens-allow-economic-vitality>

<sup>10</sup> Chris Edwards, “Corporate Laffer Curve” (Tax & Budget Bulletin, Cato Institute, noviembre de 2007). Disponible en: [http://www.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/tbb\\_1107\\_49.pdf](http://www.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/tbb_1107_49.pdf)

## ¿UNA “POLICÍA MUNDIAL DE LOS IMPUESTOS”?

Como hemos señalado, la “competencia tributaria internacional” desarrollada en las últimas décadas ha obligado a las Haciendas de la mayoría de economías desarrolladas a adoptar políticas tributarias más sensatas y acordes a la realidad socioeconómica del siglo XXI. La reforma de las normas fiscales ha beneficiado a empresas, trabajadores e inversores. A su vez, la mayor actividad favorecida por estas mejoras ha hecho que la recaudación no se haya hundido, sino que se haya mantenido e incluso haya ido a más.

No obstante, en el debate público no faltan ejemplos de economistas que, lejos de asumir la evidencia disponible, proponen sistemas impositivos tremendamente punitivos. Es el caso de Paul Krugman, galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2008, quien no duda en reivindicar un tipo máximo del 90% para el Impuesto sobre la Renta. En la misma línea van los trabajos de Thomas Piketty, cuyo ensayo *El capital en el siglo XXI* es uno de los libros de economía más vendidos de la historia reciente y cuya propuesta en clave fiscal plantea un Impuesto sobre el Patrimonio que también se situaría en el entorno del 90%.

Esta voracidad recaudatoria no ha dado aún el salto a los grandes partidos políticos de las democracias europeas, pero sí ha favorecido la adopción generalizada de objetivos fiscales cuya denominación aparentemente inofensiva oculta un profundo ánimo intervencionista incompatible con las dinámicas de la “competencia tributaria” y los principios de la “competitividad fiscal”.

En este sentido van los mensajes de la Comisión Europea y muchos gobiernos comunitarios que defienden la “coordinación” o directamente la “armonización” de la política fiscal. La idea última es que los distintos países de la UE-27 se vean obligados a aplicar un mismo marco tributario, sin excepción.

Las instituciones de Bruselas empezaron a moverse en esta dirección hace más de veinte años, cuando propusieron por vez primera un Impuesto de Sociedades común para todos los países miembros. Por aquel entonces, la meta era aplicar un gravamen de hasta un 45% sobre los beneficios empresariales<sup>11</sup>.

Algunas décadas después, conforme la “competencia tributaria” iba favoreciendo la rebaja progresiva del Impuesto de Sociedades aplicado por los países miembros de la UE-27, la Comisión Europea planteó la posibilidad de exigir que este gravamen sea siempre y en todo caso superior al 30% en los socios comunitarios<sup>12</sup>.

Sin embargo, Bruselas siguió trabajando en distintas propuestas de “armonización fiscal” que volvieron a salir a la luz tras el estallido de la Gran Recesión. Entre 2008 y 2012, coincidiendo con la recesión y la crisis de deuda que sacudió al Viejo Continente, los gobiernos de Alemania y Francia llegaron a liderar distintas iniciativas mediante las cuales pretendieron obligar a otros países europeos a subir sus impuestos. En el punto de mira de Berlín y París estaban los sistemas tributarios de otros socios comunitarios como Estonia, Letonia, Lituania, Irlanda, Holanda o Luxemburgo.

<sup>11</sup> Comisión Europea, “Draft Directive Concerning the Harmonization of Systems of Company Taxation and of Withholding Tax on Dividends (COM 75/392)” (1975).

<sup>12</sup> Así lo esbozó el llamado Informe Ruding. Ver: Comisión Europea, “Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation” (marzo de 1992).

Estos esfuerzos también se dan a nivel internacional. Bruselas encontró a un poderoso aliado en Washington, puesto que el entonces presidente de Estados Unidos, Barack Obama, apoyó con entusiasmo los avances de este tipo de agenda. La OCDE pasó a convertirse entonces en la “policía mundial de los impuestos”, encargada de presionar a terceros países para que aumenten sus niveles de presión fiscal y también de impulsar propuestas tendentes a reducir la “competencia tributaria” en el seno de las economías desarrolladas.

Así las cosas, vemos que los gobiernos de países con un gran peso geopolítico están presionando a las autoridades de economías con mucha menos fuerza a nivel internacional para limitar de esta forma el alcance de la “competencia tributaria internacional”. Tal esfuerzo podría ser incluso tildado de “imperialismo fiscal”, ya que el objetivo último es cercenar la soberanía tributaria de otros países y jurisdicciones y obligarles a adoptar otro tipo de política impositiva.

Lamentablemente, esta agenda política es compartida de forma acrítica por numerosos medios de comunicación, que a menudo trasladan la idea de que la “competencia tributaria” es algo ilegal e inmoral. Semejantes argumentos también se bañan en mensajes de corte nacionalista, por ejemplo cuando se tacha de “antipatriotas” a los empresarios, trabajadores o inversores que eligen operar bajo marcos fiscales más atractivos y menos intervencionistas.

En este sentido, la propaganda se convierte en el refuerzo cultural y mediático que requieren estas estrategias. Y, sin embargo, la opinión pública en esta materia tiende a mantenerse razonablemente escéptica ante la perspectiva de una “armonización” fiscal y, de hecho, es habitual que los sondeos de opinión reflejen un notable hartazgo popular con los niveles de tributación en vigor<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Para un estudio de la propaganda de las Agencias Tributarias centrado en el caso de España, ver: Rodríguez Braun et al., Hacienda somos todos, cariño (Deusto, 2021).

## LA POLÉMICA DE LOS “PARAÍOS FISCALES”

El simplismo con el que se suelen abordar los grandes debates tributarios cae directamente en la frivolidad más absoluta cuando se trata de los llamados “paraísos fiscales”. El propio término empleado en español para referirse a estos países es una mala traducción del inglés, puesto que “tax haven” significa literalmente “refugio fiscal”. En cualquier caso, parece preferible que existan “paraísos” a “infiernos fiscales”, como subrayan frecuentemente quienes apuestan por la “competencia tributaria” y las reformas basadas en la “competitividad fiscal”.

Como ha explicado el conservador británico Mark Field, la discusión habitual sobre los “paraísos fiscales” está marcada por una “falta absoluta de entendimiento sobre el rol que juegan estos países en el mercado financiero global. Estos mercados no solamente atraen a trabajadores, empresarios o inversores por su régimen fiscal, sino que ofrecen también una combinación de estabilidad política, seguridad legal y servicios sofisticados. La idea de “armonización” simplemente pretende exportar los modelos fracasados de los impuestos altos a aquellas jurisdicciones que prosperan precisamente porque sus impuestos son más bajos”.<sup>14</sup>

El politólogo Aparicio Caicedo ahonda en esta línea argumental:

*“Cuando se toca esta cuestión, lo que se plantea es que, si un país atrae a un ciudadano extranjero para que emprenda, trabaje o invierta en su seno, entonces le está robando algo al país de origen de ese ciudadano. En realidad, hablamos de personas que*

*aprecian los frutos que arroja su actividad y no están dispuestas a permitir que un Estado les arranque un porcentaje excesivo de su fortuna. Para asegurarse de ello, trasladan esa actividad a otros mercados donde el clima de ideas y el marco de política económica y fiscal es completamente diferente, puesto que se le da la bienvenida al creador de riqueza”*

*“Lo que debería hacer aquel gobierno que se preocupa por la riqueza de sus ciudadanos es bajar los impuestos y fomentar que el dinero se quede en el seno del país porque resulta atractivo emprender, trabajar o invertir dentro de sus fronteras. Cualquiera prefiere tener sus ahorros en el banco de su ciudad, pero las trabas y complicaciones que satanizan al emprendedor y al ahorrador hacen que muchos busquen una salida así. Al dar el paso, desde el poder se acusará a quienes toman esta decisión de quitarle algo a la sociedad. Sin embargo, no podemos olvidar que la riqueza pertenece a las personas, no al Estado, y que cuando los políticos de un país crean “infiernos fiscales”, lo normal es que aparezcan “paraísos fiscales como respuesta”.<sup>15</sup>*

Hay muchos otros argumentos que deberían estar encima de la mesa a la hora de tocar estas cuestiones, pero que rara vez se oponen de forma abierta en la esfera pública:

- En primer lugar, a menudo se ignora que los “paraísos” o “refugios fiscales” sirven para canalizar buena parte de las inversiones que llega a Europa y a Estados Unidos. Por tanto, el dinero que se va no lo hace para siempre y, a

<sup>14</sup> The Telegraph, “Tax havens benefit the economy, says Tory MP” (11 de noviembre de 2011). Disponible en: <http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/expat-money/8862135/Tax-havens-benefit-the-economy-say-Tory-MP.html>

<sup>15</sup> Diego Sánchez de la Cruz, “Cuando los políticos crean infiernos fiscales, lo normal es que aparezcan paraísos” (Libre Mercado, 29 de septiembre de 2012).

menudo, regresa en el más corto plazo, en forma de nuevas inyecciones de capital que generan riqueza y empleo.<sup>16</sup>

- En segundo lugar, también se tiende a olvidar que estas jurisdicciones suelen jugar un papel fundamental a la hora de salvaguardar el patrimonio de ciudadanos saqueados por regímenes autoritarios. El caso más evidente lo tenemos en América Latina, donde países de impuestos bajos como Panamá y Uruguay han servido de escudo para venezolanos o argentinos que han decidido proteger su patrimonio, sus empresas o incluso su vida, huyendo de la inflación, el populismo, el socialismo y el autoritarismo.
- En tercer lugar, aunque se hable de estos países como jurisdicciones poco transparentes, no pocos estudios especializados desmontan esta tesis. Por lo general, este tipo de malas prácticas se dan en estados fallidos o regímenes no democráticos. De hecho, no hay que olvidar que distintas economías de la OCDE y la UE destacan para mal en los listados relativos a la lucha contra el fraude fiscal o el lavado de dinero.<sup>17</sup>
- En cuarto lugar, a pesar de que las operaciones desarrolladas a través de estas jurisdicciones suelen asociarse con prácticas ilegales como el fraude fiscal, lo cierto es que la inmensa mayoría de estas actividades son perfectamente legales y se articulan a través de estrategias de elusión que forman parte del derecho tributario y consisten simplemente en identificar fórmulas operativas que aseguren una mayor eficiencia y un menor peso impositivo. Por ejemplo, en Estados Unidos vimos durante años que las empresas con actividad internacional mantenían sus beneficios globales en países o jurisdicciones que no aplicasen una doble tributación sobre la repatriación de tales fondos. La decisión de mantener ese dinero en el extranjero se explicaba, precisamente, porque el fisco norteamericano sí imponía una tasa adicional sobre dichas rentas, a pesar de que se generaban en otros países y de que, como es lógico, ya habían soportado la tributación aplicable en tales mercados. Así, fue la retirada de parte de esos recargos impositivos lo que favoreció la repatriación masiva de

beneficios comentada en páginas anteriores. Por lo tanto, las empresas reaccionaron dentro del marco legal, retrasando el momento de la repatriación para evitar un escenario de doble tributación a todas luces injusto e ineficiente.

Por estos y otros motivos, es conveniente resistir los ataques frontales que están dirigiendo las instituciones europeas contra la “competencia tributaria”, incluyendo aquellos que se dirigen contra los llamados “paraísos fiscales”. Ni las políticas de “armonización” tributaria ni los ataques contra los países de fiscalidad reducida conducen a una economía más dinámica y próspera. De hecho, revertir las dinámicas de la “competencia tributaria” reduciría significativamente los incentivos que permiten una mayor “competitividad fiscal”, de modo que muchas de las rebajas impositivas de las últimas décadas se podrían ver revertidas en cuanto se consolidase un sistema tributario homogéneo y carente de alternativas.

<sup>16</sup> The Economist, “Storm survivors” (14 de febrero de 2013).

<sup>17</sup> Basel Institute of Governance, “Ranking money laundering and terrorist financing risks around the world” (2020).

## ATRAER TALENTO CON REGÍMENES TRIBUTARIOS ESPECIALES

Los patrones migratorios obedecen a factores muy variados. La geografía, las similitudes culturales, el idioma, la cultura, los vínculos familiares... son algunos de los vectores que influyen notablemente en la toma de decisiones de aquellas personas que deciden hacer las maletas en busca de nuevas oportunidades.

Si hablamos de profesionales de rentas altas, los impuestos se convierten en un factor muy determinante a la hora de elegir un lugar de residencia. El Informe Mundial de la Riqueza que elabora la consultora Capgemini explica los patrones de comportamiento económico de estos individuos y pone de manifiesto que, en gran medida, se trata de trabajadores dinámicos que asignan una enorme relevancia al marco tributario del país en el que desarrollan su actividad.<sup>18</sup>

¿Cómo son los “ricos” del siglo XXI? Es difícil hacer un retrato robot de un colectivo tan heterogéneo, pero William D. Danko y Thomas J. Stanley han encontrado algunos rasgos comunes en sus célebres informes sobre esta cuestión. Analizando la experiencia de vida de las élites económicas, ambos autores explican que apenas el 20% de los millonarios ha heredado su fortuna y apuntan que uno de cada tres gestiona su propia empresa. Muchos de los “ricos” europeos se dedican a la medicina, la abogacía, la ingeniería o la tecnología, mientras que las finanzas ocupan solamente al 15%. Casi el mitad de su patrimonio se reinvierte inmediatamente, puesto que la mayoría dedica el 20% de sus ingresos a nuevas inversiones y reserva otro 20% a la contratación de planes de pensiones, renta fija, depósitos, etc. A esto hay que

sumar las inversiones inmobiliarias o el elevado poder adquisitivo reflejado en sus operaciones cotidianas, dos factores que también animan enormemente el pulso de la economía.<sup>19</sup>

Hablamos, pues, de un grupo de profesionales que aporta riqueza y genera actividad económica allá donde va. Así lo ponen de manifiesto los estudios especializados de entidades financieras como Barclays o Crédit Suisse, que llevan años incidiendo en la importancia de favorecer la actividad de las personas de mayores ingresos o patrimonio como una medida generadora de prosperidad para el conjunto de los ciudadanos.<sup>20</sup>

A nadie escapa que sigue habiendo muchos prejuicios en torno a las personas de mayor renta. El alemán Rainer Zitelmann, que además de ser un autor muy influyente es un empresario de éxito, ha puesto de manifiesto a través de distintos sondeos internacionales que muchas personas prefieren que se aprueben más impuestos a los ricos incluso cuando ello no suponga una ganancia para el resto de la población.<sup>21</sup>

A pesar de estos prejuicios tan intensos, no es de extrañar que las dinámicas de la “competencia tributaria internacional” hayan dado pie al desarrollo de regímenes tributarios especiales que están específicamente pensados para atraer a estas personas de rentas altas.

El objetivo último de tales esquemas es recoger los beneficios que acarrea la captación de actividad económica desarrollada por profesionales que tienen una enorme flexibilidad a la hora de definir su lugar

<sup>18</sup> Los informes que Capgemini dedica a esta cuestión se enmarcan en el proyecto World Wealth Report, disponible en el siguiente enlace: <http://worldwealthreport.com>

<sup>19</sup> Thomas J. Stanley y William Danko, *The millionaire next door* (1996).

<sup>20</sup> Diego Sánchez de la Cruz, “Riqueza heredada vs Riqueza creada”, *La Gaceta* (17 de octubre de 2013).

<sup>21</sup> Rainer Zitelmann, *The rich in public opinion* (Washington, DC: Cato Institute, 2020).

de residencia. Para conseguirlo, no pocos países han creado regímenes tributarios diferenciados, hasta el punto de que es habitual que los extranjeros que se acogen a estas reglas especiales tributen menos que los contribuyentes nacionales.

¿En qué consiste esto? Tomemos un ejemplo práctico. En Dinamarca, el Impuesto sobre la Renta que pagan los contribuyentes nacionales supera el 50% en su tramo más alto. No obstante, el tratamiento especial que se le ofrece a trabajadores llegados de otros países rebaja el tipo superior hasta el 26%.

Sin embargo, en la medida en que la retención aplicada a los contribuyentes daneses se sitúa en un nivel tan elevado, esta asimetría produce un agravio evidente. De hecho, hay miles de daneses que prefieren trabajar en otros países europeos para pagar menos impuestos. Se da, pues, el absurdo de que un danés emigra a Londres para trabajar con un clima fiscal más agradable... mientras que un londinense hace las maletas y se traslada a Copenhague para disfrutar de esa misma ventaja.<sup>22</sup>

En las islas británicas nos encontramos con más de 100.000 residentes extranjeros que se benefician de este tipo de reglas especiales. De hecho, ocho de las diez mayores fortunas del Reino Unido son personas llegadas de otros países. No obstante, también hay una larga lista de británicos que hace las maletas en busca de un mejor tratamiento fiscal.<sup>23</sup> Es por eso que muchos autores insisten en la importancia de desarrollar sistemas tributarios más simples y que ofrezcan ventajas generalizadas al conjunto de los contribuyentes.

Es evidente que la “asimetría fiscal” permite atraer a personas de ingresos altos llegadas de otras latitudes. No obstante, ese efecto positivo también se ve contrarrestado por la salida de aquellos contribuyentes nacionales que emigran a otros países con el objetivo de pagar menos impuestos, puesto que los tipos de referencia para los nacionales siguen siendo excesivos.

Es por esto que las políticas de “asimetría fiscal” plantean ventajas pero también inconvenientes. Por este motivo, no deben ser tomadas como ejemplo a seguir para acometer una reforma tributaria integral. Para evitar este tipo de circunstancias, es conveniente apostar de forma clara por una rebaja generalizada de los impuestos y una reforma importante del sistema tributario. Dicho de otro modo: la respuesta pasa por la “competitividad fiscal”.

Esta es la forma correcta de abordar el reto de atraer a profesionales de rentas altas en el contexto de la “competencia tributaria” internacional. No tiene sentido castigar a las personas acaudaladas de nuestro país a cambio de atraer a otros individuos de grandes ingresos que residen en otro país. Adaptar el sistema tributario en su conjunto es la solución óptima, para que unos y otros se beneficien de un marco fiscal más competitivo y la economía enfrente menos distorsiones.

<sup>22</sup> Carter Dougherty, “High income taxes in Denmark worsen a labor shortage”, The New York Times (5 de diciembre de 2007).

<sup>23</sup> Sobre el influjo de millonarios que vivió Reino Unido tras la aprobación de estas reglas, ver: Cassell Bryan-Low y Jeanne Whalen, “Behind London’s Boom, Billionaires From Abroad”, The Wall Street Journal (5 de octubre de 2007). Sobre las grandes fortunas extranjeras residentes en las islas, ver The Richest, un recurso del diario The Sunday Times que recopila todo tipo de información sobre los ciudadanos de mayor patrimonio de las islas británicas: <<http://www.therichest.com/rich-powerful/vanessa-bryant-new-evidence-sofia-laine-lawsuit>>. Sobre el camino de ida y vuelta que pueden suponer estos regímenes fiscales especiales y los dilemas que plantea un sistema de este tipo, ver: Giles Whitthell, “Brass tax: the truth about non doms”, The Sunday Times (5 de octubre de 2007). Artículo disponible en: <http://www.thetimes.co.uk/article/brass-tax-the-truth-about-non-doms-0jph7msdkpr>

## LA APORTACIÓN FISCAL DE LOS RICOS Y LAS GRANDES EMPRESAS

Desde el punto de vista recaudatorio, es importante recordar que los contribuyentes de mayores ingresos aportan el grueso de los ingresos tributarios. En Estados Unidos, el 50% de los trabajadores con mayores ingresos aporta el 97% de la recaudación del Impuesto sobre la Renta, de modo que el 50% de menor salario ni siquiera paga este tributo en términos netos. Si ajustamos más aún el análisis, encontramos que el 10% que más gana aporta casi el 70 por ciento de lo recaudado por este tributo, mientras que el 5% de mayores ingresos genera cerca del 60 por ciento de todo lo devengado por este gravamen.<sup>24</sup> Algo parecido sucede en las islas británicas, donde el 50% que más gana genera el 90% de lo recaudado por el Impuesto sobre la Renta, mientras que el 10% con mayores ingresos aporta cerca del 60% del total y el 5% de mayor salario inyecta casi el 50% de la recaudación.<sup>25</sup>

En el seno de la UE-27 nos encontramos con una situación muy parecida. Tomemos el caso de España. El 20% de los trabajadores con ingresos más altos genera el 60% de la recaudación total del Impuesto sobre la Renta. Del 10% de mayores rentas se consigue más del 40% de lo recaudado, mientras que el 5% inyecta alrededor del 30% del total.<sup>26</sup>

A menudo, los partidarios de extraer más ingresos fiscales de estos contribuyentes ignoran estos datos. En realidad, sin el dinero que aporta al fisco español el 20% de mayores ingresos, cada trabajador con ingresos inferiores anuales menores a 30.000 euros sufriría un aumento medio de los impuestos equivalente a 2.600 euros.<sup>27</sup>

En términos monetarios, apenas hay 4.600 personas en España con unos ingresos superiores a 600.000 euros anuales (el 0,01% de la población). Sin embargo, la aportación fiscal media que hacen estos trabajadores asciende a 540.000 euros por contribuyente. Esto implica que cada rico paga 160 veces más IRPF que un trabajador de clase media.<sup>28</sup>

Algo parecido sucede si tomamos en consideración la recaudación generada por las grandes empresas en el Impuesto de Sociedades. Apenas el 0,1% de las empresas (un total de 1.171) aporta a Hacienda alrededor de la mitad de la recaudación por Sociedades (con pagos anuales por más de 11.000 millones de euros).<sup>29</sup> Si comparamos a una gran empresa con una pyme, vemos que el pago anual por Sociedades es 3.000 veces mayor en las primeras que en las segundas. Por lo tanto, si las grandes empresas desapareciesen de España, el gobierno debería multiplicar por dos lo recaudado por el Impuesto sobre Sociedades para compensar el agujero fiscal resultante.

24 Tax Foundation, "Summary of the Latest Federal Income Tax Data, 2021 Update", Tax Foundation (3 de febrero de 2021). Disponible en: <http://taxfoundation.org/publications/latest-federal-income-tax-data>

25 Datos facilitados por la Taxpayers' Alliance, a partir de la documentación oficial del Tesoro británico.

26 Diego Sánchez de la Cruz, "Los ricos son la excusa", Libre Mercado (15 de abril de 2013). Ver: <http://diego-sanchez-de-la-cruz.libremercado.com/2013/04/15/los-ricos-son-la-excusa>

27 Diego Sánchez de la Cruz, "Mitos y realidades sobre los ricos en España", Libre Mercado (11 de octubre de 2013). Ver: <http://www.libremercado.com/2013-11-10/mitos-y-realidades-sobre-los-ricos-en-espana-1276503733>

28 Manuel Llamas, "Cada rico aporta a Hacienda 160 veces más que un contribuyente medio en IRPF", Libre Mercado (12 de febrero de 2014). Disponible en: <http://www.libremercado.com/2014-12-02/cada-rico-aporta-a-hacienda-160-veces-mas-que-un-contribuyente-medio-en-irpf-1276534958>

29 Manuel Llamas, "Las grandes empresas pagan en impuestos 3.000 veces más que las pymes", Libre Mercado (12 de abril de 2014). Disponible en: <http://www.libremercado.com/2014-12-04/las-grandes-empresas-pagan-en-impuestos-3000-veces-mas-que-las-pymes-1276535184>

Estos datos nos recuerdan por qué es importante favorecer la creación y la captación de riqueza. En la medida en que los contribuyentes o las empresas con más ingresos o beneficios aportan muchos más ingresos al fisco, el esfuerzo fiscal soportado por el conjunto de los contribuyentes se ve reducido de forma significativa.

Pero, en cualquier caso, sería un error pensar que los “ricos” o las grandes empresas son suficientes para sostener las enormes estructuras de gasto que hoy vemos en Occidente. Incluso confiscando toda la riqueza de los ciudadanos más acaudalados de España solo podríamos cubrir los gastos de las Administraciones para un periodo de tres meses. A cambio, se dinamitaría por siempre la seguridad jurídica y desaparecería el patrimonio con el que estas élites económicas y empresariales soportan inversiones valoradas en miles de millones de euros.

## “EXILIADOS FISCALES”: ALGUNOS EJEMPLOS DE RENOMBRE

Día tras día, la “competencia tributaria internacional” empuja a miles de trabajadores, empresarios e inversores a desplazar su actividad económica hacia aquellas jurisdicciones donde la presión impositiva es más baja. Los “exilios fiscales” protagonizados por personalidades públicas llaman la atención sobre esta cuestión y permiten poner encima de la mesa la importancia de apostar por un clima tributario más amable, por lo que a continuación se presentan diferentes ejemplos históricos que han despertado el interés de la opinión pública.

- ALEMANIA

El Wall Street Journal ha explicado que los números de trabajadores altamente cualificados que dejan Alemania han alcanzado números récord a lo largo de la década pasada. En un solo año, se estima que casi 145.000 teutones pueden llegar a abandonar el país germano para trabajar en otros destinos.<sup>30</sup>

El destino de muchos de los “exiliados fiscales” alemanes son países que les brindan un mejor clima tributario, como es el caso de Suiza. Entre los ejemplos más notables de contribuyentes germanos que han hecho las maletas para trasladarse al país helvético figura el del tenista y empresario Boris Becker, quien previamente pasó por Mónaco.

Otros dos deportistas de élite que han tomado el rumbo del “exilio fiscal” son los hermanos Schumacher. Los pilotos de Fórmula 1 abandonaron Alemania para pagar menos impuestos: Michael eligió Suiza en 1996, mientras que su hermano Ralf se mudó primero a Mónaco y después a Austria.

- FRANCIA

Entre los destinos tributarios de referencia de los “exiliados fiscales” galos figuran países como Bélgica, Estados Unidos, Reino Unido o Suiza. Francia no solamente sufre esta sangría por sus elevados Impuestos sobre la Renta: tributos como la “tasa al patrimonio” instaurada en tiempos de François Mitterrand también han hecho mucho daño. Dicho gravamen fue abolido en 2018, ante la constatación de una fuga reiterada de contribuyentes acaudalados que solo contribuyó a complicar más aún los objetivos recaudatorios del Estado.

El Consejo de Análisis Económico, órgano asesor de la Presidencia de la República de Francia, estima que más de 10.000 altos directivos han dejado el país en los últimos quince años, lo que habría extirpado más de 70.000 millones de euros al PIB francés.

La situación fue a peor durante la Gran Recesión. Desde el año 2008 hasta el 2012 se aprobaron más de 200 subidas de impuestos. Además, la Administración del Hollande intentó sacar adelante una subida del tipo máximo del Impuesto sobre la Renta hasta el 75%.

Entre los “exiliados fiscales” franceses de más renombre, encontramos al recientemente fallecido Johnny Hallyday. El célebre cantante de rock francés se mudó a Suiza en 2006, tras afirmar que se sentía “cansado de pagar tantos impuestos. Creo que, después de todo el trabajo que he hecho a lo largo de 50 años, mi familia debería vivir con cierta tranquilidad, pero el 70% de lo que gano, se va en impuestos...”.

<sup>30</sup> Joellen Perry, “German Firms Attempt to Plug a Brain Drain”, Washington Post (3 de enero de 2007).

Otro caso de renombre es el de la supermodelo Laetitia Casta, que se mudó a Gran Bretaña, o cantante Charles Aznavour, también recientemente fallecido, que eligió Suiza como destino. Por su parte, la familia fundadora de Carrefour prefirió emigrar a Bélgica para escapar de los elevados impuestos de la Hacienda francesa y beneficiarse de un régimen fiscal especial pensado para extranjeros.

Un caso muy visible es el del actor Gérard Depardieu, que incluso renunció a su pasaporte francés para irse a Rusia y acogerse a las menores cargas fiscales vigentes en dicho país. A lo largo de 45 años, Depardieu estima haber pagado más de 175 millones de euros al fisco francés y haber creado diferentes empresas con las que hoy da empleo a casi 100 personas. Sin embargo, en 2012 tomó la decisión de irse, tras constatar que alrededor del 85% de sus ingresos terminó en las arcas de Hacienda. En el momento de su salida, criticó que “en Francia se penaliza el éxito, la creatividad, el talento y la capacidad de destacar”.

El “exilio fiscal” de Depardieu coincidió temporalmente con un intento fallido de salida por parte de Bernard Arnault. El propietario del conglomerado LVMH estudió un cambio de residencia a Bélgica que hubiera reducido enormemente su factura impositiva. No obstante, Arnault acabó desistiendo, en parte debido a la enorme presión política y mediática que recibió. Entre las firmas pertenecientes a su conglomerado de empresas de lujo LVMH figuran casas como Moët et Chandon, Veuve Cliquot, Hennessy, Belvedere, Dior, Givenchy, Louis Vuitton, Marc Jacobs, Bulgari, TAG Heur, Sephora, Hublot o la española Loewe.

¿Por qué los “exiliados fiscales” franceses no se van a Mónaco? En esencia, los convenios vigentes entre el Principado y la República gala impiden que los “exiliados fiscales” llegados de Francia puedan beneficiarse del marco impositivo disponible para otros residentes de este pequeño país.

Por último, cabe señalar que los franceses también apuestan por desplazar al extranjero sus ahorros como mecanismo alternativo al “exilio fiscal”. Según explica Philippe Bruneau, del Círculo de Contribuyentes, “desde los años 80, se estima que han salido de Francia activos por valor de entre 200.000 y 250.000 millones de euros”.

- GRAN BRETAÑA.

Cansados de entregar buena parte de sus ingresos

al fisco, The Beatles dedicaron una canción a los recaudadores de impuestos. La letra de Taxman reflejaba el profundo desencanto de la banda con la voracidad recaudatoria de los gobernantes británicos. Eso sí: los Beatles no solamente protestaban sobre esta cuestión, sino que también tomaban medidas para minimizar su carga fiscal

Distintos biógrafos han documentado cómo el grupo de rock fundó la sociedad de inversión Apple Corp. para reducir sus pagos a Hacienda. También se ha publicado que la película Help! fue grabada en las Islas Bahamas por motivos tributarios. Más recientemente, el batería del legendario grupo, Ringo Starr, optó por mudarse al Principado de Mónaco para reducir su factura tributaria.

La historia de los Rolling Stones no es muy distinta. Desde los años 70, los integrantes de este famoso grupo de rock han canalizado buena parte de sus ingresos a través de una compañía con sede en Holanda. Los propios miembros de la banda reconocen que sus proyectos profesionales tienen muy en cuenta las leyes tributarias. Un ejemplo: antes de comenzar sus giras de conciertos, los Rolling Stones hacen sus ensayos generales en Canadá y no en Estados Unidos porque las normas canadienses les permiten pagar menos impuestos. Otro ejemplo: el título de uno de sus discos, Exile on Main Street, hace referencia a un periodo temporal durante el cual los integrantes del grupo se trasladaron de Reino Unido a Francia por motivos tributarios. Y un ejemplo más: el grupo liderado por Mick Jagger no ha dudado en planificar sus giras de conciertos de forma que resulten en menos obligaciones ante el fisco británico.

Pero los Beatles y los Rolling son solamente dos ejemplos de los muchos que podemos encontrar. Las islas británicas no solamente han exportado música de primer nivel, sino que también han empujado a grandes estrellas de la canción hacia el camino del “exilio fiscal”, debido a los elevados tributos vigentes desde la II Guerra Mundial hasta la llegada al poder de Margaret Thatcher.

Suiza ha acogido a cantantes británicos como el recientemente fallecido David Bowie (que se fue al país helvético a mediados de los 70) o Phil Collins (quien emigró a mediados de los 90).

A finales de la década 1970, los integrantes del grupo musical Pink Floyd permanecieron exactamente un año fuera del Reino Unido para pagar menos impuestos. Por aquel entonces, el grupo Led Zeppelin

siguió una estrategia similar, rotando su país de residencia para reducir su factura fiscal.

También en la década de los 70, otros intérpretes del mundo de la música británica como Ozzy Osbourne, Rod Stewart o Tom Jones se mudaron a Estados Unidos para evitar el tipo máximo del Impuesto sobre la Renta. Freddie Mercury hizo lo mismo, desplazándose a Alemania por el mismo motivo. El cantante Sting, líder durante años del grupo de rock The Police, se trasladó a Irlanda en 1980 con el mismo objetivo: reducir su factura fiscal.

Pero no solamente el mundo de la música nos brinda abundantes ejemplos de “exilios fiscales” protagonizados por artistas británicos. También en el mundo del cine encontramos casos muy llamativos. Por ejemplo, tanto el recientemente fallecido Sean Connery como Roger Moore, famosos por sus respectivas encarnaciones del agente 007, dejaron las islas por motivos tributarios. Connery se mudó primero a España y luego a las Bahamas, mientras que Moore fijó su residencia en Mónaco. Por su parte, el actor Michael Caine hizo las maletas y puso rumbo a Estados Unidos en la década de 1970 por el mismo motivo.

El mundo del deporte tampoco se queda al margen. Un ejemplo relativamente reciente es el del piloto de Fórmula 1, Lewis Hamilton, quien eligió Suiza como nuevo país de residencia con el objetivo de pagar menos impuestos. Otro piloto de renombre, Jenson Button, vive en Mónaco con el mismo objetivo: reducir su contribución al fisco.

Las rebajas de impuestos aprobadas por los gobiernos de Margaret Thatcher revirtieron esta tendencia. No obstante, el estallido de la Gran Recesión volvió a alimentar nuevas subidas de impuestos que, a su vez, se tradujeron en un aumento de los “exiliados fiscales”.

De hecho, cuando el gobierno laborista de Gordon Brown subió al 50% el tipo máximo del Impuesto sobre la Renta, el número de millonarios se redujo de 16.000 a 6.000 personas. Muchos salieron del país y otros muchos destinaron su fortuna al extranjero. La rebaja de este gravamen al 45%, aprobada por el gobierno conservador de David Cameron, revirtió la tendencia y se tradujo en una subida del número de declarantes. Sin embargo, uno de los que no volverá es Richard Branson. El conocido emprendedor, fundador del Grupo Virgin, decidió dejar Reino Unido y emigrar

definitivamente a las Islas Vírgenes Británicas, para beneficiarse de un mejor tratamiento fiscal.

## OTROS PAÍSES EUROPEOS

En Italia, el difunto cantante de ópera Luciano Pavarotti se trasladó a Mónaco en busca de un marco fiscal más amable. Más recientemente, un impuesto aplicado a las embarcaciones náuticas motivó el adiós de miles de personas que acostumbraban a pasar sus vacaciones en el país transalpino.

En Irlanda, el fundador de la compañía aérea Ryanair se mudó a Mónaco. Un caso aún más conocido es el del grupo de rock U2, que trasladó su sello discográfico a Holanda en 2006 para así beneficiarse de el mejor tratamiento fiscal que otorga dicho país a los beneficios derivados de los derechos de autor. El vocalista del grupo, Bono, ha defendido públicamente la “competencia tributaria” internacional y ha incidido en que la clave para el progreso de las naciones es la libertad económica.

Suecia es otro ejemplo interesante. En los años 70, el país escandinavo llegó a aplicar un Impuesto sobre la Renta en el entorno del 90%. Astrid Lindgren, autora de la saga de cuentos infantiles protagonizada por el personaje de Pippi Calzaslargas, escribió un cuento satírico para protestar contra los tipos confiscatorios que había alcanzado la fiscalidad sueca. Aunque Lindgren no dejó el país, el fundador de IKEA Ingvar Kamprad no dudó en emigrar a Suiza por motivos tributarios.

De España se fue recientemente el futbolista Cristiano Ronaldo, estrella del Real Madrid. El astro portugués, cansado de tener problemas con Hacienda, eligió fijar su residencia en Italia, donde paga una tarifa plana de 100.000 euros pese a que sus ingresos anuales ascienden a decenas de millones de euros, lo que deja su factura fiscal efectiva por debajo del 1%. También ha levantado mucha polvareda el traslado del Youtuber conocido como “El Rubius” al Principado de Andorra. Este joven generador de contenidos online ha preferido hacer las maletas para pagar cinco veces menos al fisco.

## LA “COMPETENCIA TRIBUTARIA” INTRARREGIONAL: EL CASO DE ESTADOS UNIDOS

A menudo se identifica a los Estados Unidos de América con un marco tributario basado en los impuestos bajos. En comparación con muchos países desarrollados o emergentes, este mito sigue siendo cierto hoy en día. No en vano, podemos encontrar ciudades estadounidenses repletas de “exiliados fiscales” que huyen de otros países, como es el caso de Woodlands, en Texas.<sup>31</sup>

Sin embargo, las normas tributarias de Estados Unidos también han expulsado al exilio fiscal a miles de contribuyentes. Entre los ejemplos más célebres están la salida de las cantantes Diana Ross y Tina Turner (que emigraron a Suiza), el éxodo del empresario John Templeton (que se trasladó a las Bahamas) o la renuncia a la ciudadanía estadounidense del cofundador de Facebook, Eduardo Saverin (que se instaló en Singapur). También ha ocupado muchos titulares la decisión del celebrado boxeador filipino Manny Pacquiao, quien desarrolló buena parte de su carrera deportiva en suelo norteamericano, pero optó por el “exilio fiscal” en sus últimos combates, celebrados en jurisdicciones tan dispares como Australia o Macao.

En el país del Tío Sam, el Impuesto sobre la Renta llegó a alcanzar un tipo máximo del 91% a mediados del siglo XX. El tramo superior de este gravamen se ha mantenido en niveles ligeramente inferiores al 40% en las tres últimas décadas, coincidiendo con el auge de la “competencia tributaria” internacional. Además, como ya se comentó anteriormente, hasta la reforma tributaria que impulsó la Administración Trump

en 2017, los beneficios obtenidos en el extranjero pagaban un recargo muy significativo en caso de ser repatriados. Todo esto reducía significativamente el atractivo de la fiscalidad norteamericana.

La reforma tributaria de 2017 ha sorprendido para bien a quienes defendían el fin del castigo fiscal a los beneficios cosechados en el extranjero. Según estudios presentados en sede parlamentaria, reducir el recargo a un 5% podía llegar a aflorar 36.000 millones de dólares. Sin embargo, como ya se ha mencionado anteriormente, los datos registrados en la práctica han sido diez veces mejores. Esto nos recuerda que ningún agente económico prefiere la complejidad de operar en varias jurisdicciones a la facilidad de pagar el grueso de sus impuestos en su país de residencia, pero también pone de manifiesto que, para que esto ocurra, las reglas tienen que ser claras y justas.

En el contexto estadounidense, la “competencia tributaria” también se produce dentro de las fronteras del país, puesto que existe una notable descentralización y esto habilita la adopción de políticas fiscales divergentes. Hay muchos ejemplos de personalidades públicas que han cambiado su residencia de un Estado de la Unión a otro por motivos tributarios.

En el mundo del golf, encontramos dos buenos ejemplos: la mayor estrella del deporte, Tiger Woods, se mudó a Florida a mediados de los 90. Otro golfista de élite, Phil Mickelson, siguió el mismo camino. El

<sup>31</sup> A. Villarino y M. Saavedra, “La aldea de los millonarios que huyen de América Latina”, El Confidencial (31 de diciembre de 2013). Disponible en: [http://www.elconfidencial.com/mundo/2013-12-31/la-aldea-de-los-millonarios-que-huyen-de-america-latina\\_71565](http://www.elconfidencial.com/mundo/2013-12-31/la-aldea-de-los-millonarios-que-huyen-de-america-latina_71565)

objetivo de ambos: huir de la elevada presión fiscal vigente en territorios de la Unión como California.

Y es que regiones como California se caracterizan por mantener un marco fiscal especialmente punitivo y totalmente alejado del ideal de impuestos bajos que comúnmente asociamos a Estados Unidos. El Estado más célebre de la Costa Oeste aplica un recargo al Impuesto sobre la Renta que puede llegar al 13,3% y que se añade al Impuesto sobre la Renta exigido por el gobierno federal, cuyo tramo superior es del 37%.

Además, aplica una tasa propia del 8,84% que se suma al Impuesto de Sociedades fijado a nivel nacional. Por si no fuese suficiente, el fisco californiano mantiene un IVA estatal del 7,5% y recauda alrededor de \$1.600 dólares por persona en concepto de impuestos sobre las propiedades inmobiliarias. Por cosas así, hay quienes hablan de California como Taxifornia (una expresión que podríamos traducir como Impuestofornia).

Es importante señalar, eso sí, que la estrategia de aumentar recurrentemente los tipos impositivos no solamente no ha servido para elevar los ingresos fiscales del Estado californiano, sino que en muchos casos los ha reducido, confirmando que sus niveles de tributación se sitúan ya en la pendiente decreciente de la Curva de Laffer.

Así, tras aprobar varias subidas impositivas entre 2011 y 2012, California experimentó una caída del 23% en sus ingresos tributarios. Por cada 136 dólares recaudados en 2011, el recargo estatal aplicado en el Impuesto de Sociedades apenas consiguió 84 en 2012, lo que supone una caída del 40%. Algo similar ocurrió con el recargo estatal aplicado en el Impuesto sobre la Renta. Los ingresos generados por dicho tributo cayeron un 17%. El IVA Estatal no fue menos y generó un 25% menos durante el ejercicio.<sup>32</sup>

Esta situación contrasta con el paradigma tributaria vigente en otros territorios de la Unión. Un buen ejemplo es Texas. En dicho territorio de la Unión norteamericana no existe ningún recargo estatal sobre la renta de los trabajadores o los beneficios de las empresas. El IVA estatal es más moderado, puesto que su tipo de referencia es del 6,25%, un 15%

menos que California. En los impuestos aplicados a la propiedades inmobiliarias sí se observa un nivel más elevado de presión fiscal que en California, puesto que la recaudación registrada en Texas asciende a 1.800 dólares por persona.

De acuerdo con el estudio “El gran éxodo de California”, publicado por el Manhattan Institute, esta divergencia en el clima fiscal ha empujado a miles de personas a mudarse a otros territorios. Los californianos que se han ido a Texas se han llevado consigo más de \$4.000 millones de dólares. Otros Estados que salen beneficiados son Nevada y Arizona, donde los ex residentes de California han inyectado \$5.670 y \$4.960 millones de dólares en la economía local, respectivamente.<sup>33</sup>

El caso de Nevada es interesante por el fenómeno de captación de empresas anteriormente registradas en California. Al no existir un recargo estatal para el Impuesto de Sociedades, Nevada ha conseguido que compañías como Apple, Cisco, Hardley Davidson o Microsoft desplacen sus sedes fiscales hacia su territorio.

Y es que la “competencia tributaria” entre los diferentes Estados del país norteamericano permite extraer lecciones muy valiosas. Por ejemplo, el economista Arthur Laffer ha analizado la década comprendida entre 1999 y 2009 y ha determinado que, a lo largo de dicho periodo, Texas superó ampliamente a California tanto en el crecimiento de la renta per cápita (43% vs 35%) como en el aumento de la población (18% vs 9%).<sup>34</sup>

La Gran Recesión profundizó la tendencia favorable al Estado de la Estrella Solitario. Desde 2008 hasta 2012, coincidiendo con los peores momentos de la crisis, Texas creó más de 400.000 empleos mientras que California perdió alrededor de 650.000 puestos de trabajo. Muchos norteamericanos toman nota de este progreso, de ahí que la población de Texas haya crecido de 25 a 29 millones de personas entre 2010 y 2019.

Muchas grandes empresas del país tomaron nota de esta evolución. De hecho, si repasamos el Índice 500 que elabora la revista Fortune, podemos ver que ya

hay más corporaciones con sede en Texas que en California. Más recientemente, la crisis provocada por el Gran Confinamiento ha acelerado este éxodo, motivando por ejemplo el traslado de Oracle o Tesla.

La comparativa entre unos y otros territorios norteamericanos resulta especialmente reveladora si contrastamos la evolución de los nueve Estados de la Unión que no aplican un recargo en el Impuesto sobre la Renta con los nueve que sí mantienen esa carga adicional en dicho tributo. Durante el periodo comprendido entre 2001 y 2010, el PIB del primer grupo de Estados acumuló un crecimiento del 59%, una mejora del empleo del 5% y un repunte de su población del 14%; en cambio, el segundo grupo se anotó una mejora del PIB del 42%, un retroceso del empleo del -1,7% y un crecimiento demográfico del 5,5%.

En clave fiscal, se cumplió una vez más la Curva de Laffer. El primer bloque de Estados observó un aumento de sus ingresos tributarios del 80%, un 50% por delante del segundo grupo – a pesar de que los primeros no aplican un recargo estatal sobre el Impuesto sobre la Renta y los segundos sí lo hacen.<sup>35</sup>

Profundizando en esta línea de investigación, los economistas Todd Davidson y Dave Trabert han concluido que, entre 2001 y 2011, los territorios sin un recargo estatal en el Impuesto sobre la Renta vivieron una subida del 59% en el Valor Añadido Bruto de su sector privado. Esta cifra supera holgadamente el 42% registrado en los demás territorios de la Unión. Los resultados de la investigación de Davidson y Trabert también favorecen al primer grupo en lo relativo a la creación de empleo (4,9% vs. 2,6%) o la evolución demográfica (su población crece un 5,5%, frente a la caída del -1,3% experimentada en el resto del país).<sup>36</sup>

Pero la “competencia tributaria” en el seno Estados Unidos también se produce el ámbito local. Un ejemplo lo tenemos en Detroit: desde 1950, dicha urbe ha perdido el 60% de su población. No obstante, durante ese mismo periodo, el condado vecino de Oakland ha triplicado su número de habitantes, consolidándose además como una de las áreas de población más acaudaladas de Estados Unidos.

La gran diferencia entre Detroit y Oakland está en las políticas fiscales de sus respectivas Administraciones Públicas. Mientras que la vieja ciudad del motor llegó a caer en bancarrota a lo largo de 2013, Oakland ha prosperado merced a distintas medidas impositivas centradas en promover el emprendimiento y la acumulación de riqueza a base de mejorar su “competitividad fiscal”.

Por ejemplo, un régimen fiscal especial, conocido como la Iniciativa de Sectores Emergentes, ha ayudado a que Oakland atraiga 2.000 millones de dólares de nuevas inversiones privadas. Esto ha permitido la creación de 26.000 nuevos puestos de trabajo y, de hecho, ha redundado en mayores ingresos fiscales como consecuencia de ese aumento de la actividad económica.<sup>37</sup>

En términos netos, uno de los territorios que más riqueza ha captado desde comienzos de los 90 es el Estado de Florida. Entre 1992 y 2018, las mudanzas de contribuyentes llegados de otros territorios de la Unión han elevado la renta estatal en un monto superior a los 187.000 millones de dólares. De esa cifra, 33.000 millones se explican por el éxodo de contribuyentes residentes en Nueva York, mientras que 22.000 obedecen a los traslados de vecinos de Nueva Jersey.<sup>38</sup>

32 MISH Global Economic Trend Analysis, “California Tax Revenues Plunge” (15 de marzo de 2012). Disponible en: <http://globeconomicanalysis.blogspot.com/2012/03/california-tax-revenues-plunge.html>. Para analizar la documentación presupuestaria oficial, ver: [http://www.sco.ca.gov/Files-ARD/CASH/fy1112\\_feb.pdf](http://www.sco.ca.gov/Files-ARD/CASH/fy1112_feb.pdf)

33 Tom Gray y Robert Scardamalia, “The Great California Exodus”, Manhattan Institute (septiembre de 2012). Disponible en: [https://media4.manhattan-institute.org/pdf/cr\\_71.pdf](https://media4.manhattan-institute.org/pdf/cr_71.pdf)

34 Arthur B. Laffer, Stephen Moore y Jonathan Williams, Rich State, Poor State (2011).

35 Mercatus Center, Freedom in the 50 States (2013).

36 Dave Trabert y Todd Davidson, “States that Spend Less, Tax Less—and Grow More”, The Wall Street Journal (14 de diciembre de 2012). Disponible en: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052970204349404578099233101373940>

37 Mark J. Perry, “Detroit is dying, but neighboring Oakland County is booming”, American Enterprise Institute (29 de julio de 2013). Disponible en: <http://www.aei.org/carpe-diem/detroit-is-dying-but-neighboring-oakland-county-is-booming>

38 Mark J. Perry, “Detroit is dying, but neighboring Oakland County is booming”, American Enterprise Institute (29 de julio de 2013). Disponible en: <http://www.aei.org/carpe-diem/detroit-is-dying-but-neighboring-oakland-county-is-booming>

## MIDIENDO LA “COMPETITIVIDAD FISCAL”

Según explica el Índice de Competitividad Fiscal (ICF) elaborado por la Tax Foundation y divulgado por el Instituto de Estudios Económicos, “la estructura de la normativa fiscal de un país constituye un factor determinante para su desempeño económico. Un código tributario coherente, flexible y bien estructurado facilita el cumplimiento por parte de los contribuyentes y favorece a generar ingresos de manera inteligente, minimizando las distorsiones de los impuestos sobre el crecimiento y el desarrollo de la producción. Por el contrario, los sistemas tributarios mal estructurados pueden ser costosos, puesto que alientan ineficiencias, distorsionan la toma de decisiones por parte de empresas y familias y dañan el potencial de crecimiento de la economía. En un mundo cada vez más globalizado, esto es especialmente dañino, puesto que la pérdida relativa de competitividad fiscal en unos países puede favorecer la deslocalización de inversiones y la fuga de talento humano hacia otras jurisdicciones con un mejor sistema tributario”.<sup>39</sup>

Dicho estudio, de periodicidad anual, recalca en su más reciente edición que “algunos gobernantes han sido más conscientes de estas circunstancias y, a lo largo de las últimas décadas, han procedido a la reforma progresiva de los sistemas tributarios de Occidente. Aunque también se han producido deterioros o se han dado situaciones inmovilistas, el saldo final es positivo. Las tasas impositivas marginales aplicadas en el Impuesto sobre la Renta o el Impuesto de Sociedades son hoy mucho menores que en los años 70 y 80, mientras que tributos indirectos como el Impuesto sobre el Valor Añadido

han ganado peso en el mix fiscal de los distintos países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)”.<sup>40</sup>

El aumento de la deuda pública observado en numerosos países europeos ha alentado el debate sobre la evolución de los sistemas tributarios, alentando a aquellas voces que piden un refuerzo de la presión fiscal. Sin embargo, como ya se anotó en páginas anteriores, la Tax Foundation y el Instituto de Estudios Económicos subrayan que “el problema no está en los ingresos, que han seguido una tendencia alcista en las últimas décadas. En la OCDE, por ejemplo, el peso de la recaudación fiscal sobre el PIB ha subido del 30,1% al 34,3% entre los años 1978 y 2018. España ha experimentado un repunte más acusado, pasando del 20,9% al 34,4% durante ese mismo periodo. Por lo tanto, la conversación debería empezar a centrarse en evaluar el problema de la falta de eficiencia en el gasto”.<sup>41</sup>

Después de la Gran Recesión, que estalló entre 2007 y 2008, y antes de la pandemia y del Gran Confinamiento que arrancó en 2020, distintos gobiernos europeos y de la OCDE han introducido cambios importantes en sus sistemas tributarios. En 2017, Estados Unidos impulsó su primera reforma tributaria en varias décadas. Bélgica, uno de los países con mayor presión fiscal del mundo, también está modificando su sistema impositivo, con ánimo de reducir el esfuerzo tributario exigido a contribuyentes y empresas.

El ICF apunta que “la pandemia de covid-19 ha llevado a muchos países a adoptar cambios temporales en

<sup>39</sup> Instituto de Estudios Económicos y Tax Foundation, Índice de Competitividad Fiscal (2020).

<sup>40</sup> Ibid.

<sup>41</sup> Ibid.

sus sistemas tributarios. Ante el déficit de ingresos generado por la recesión, no han faltado los llamados a subir unos u otros impuestos. Sin embargo, la respuesta de algunas de las principales economías de la UE y la OCDE ha estado marcada por el rechazo a subir los impuestos, en reconocimiento de que los planes de ajuste volcados por la vía de los ingresos tienden a prolongar las crisis y, con ello, frenan la reducción de la deuda pública. En Alemania se han adoptado medidas de alivio tributario como la rebaja temporal del IVA, que pasa del 19% al 16% en el tipo general y del 7% al 5% en el reducido. El país teutón también ha anunciado otras mejoras como un “tope” a la “cuña fiscal” que, en la práctica, reducirá el peso de las cotizaciones sociales sobre los salarios. En la misma línea de Alemania van los planes anunciados por los gobiernos de Estados Unidos, Francia o Italia, donde las medidas fiscales anticrisis han estado marcadas por el rechazo a subir impuestos y la voluntad de crear un clima tributario favorecedor de una recuperación rápida. En este sentido, España se confirma como la excepción europea, puesto que la conversación sobre el futuro del sistema tributario parece girar en torno a la posibilidad de seguir aumentando la recaudación obtenida de empresas y familias”.<sup>42</sup>

Pero, ¿cómo medir el grado de “competitividad fiscal” vigente en cada país? El ICF estudia si las reglas fiscales aplicadas en de los distintos países de la UE y la OCDE se acercan a dos principios esenciales para la consolidación de un sistema tributario efectivo: la competitividad y la neutralidad. Según el ICF, “un sistema tributario competitivo es aquel que mantiene los tipos marginales relativamente bajos, al menos en relación con el resto de países del mundo desarrollado. En una economía globalizada como la actual, la movilidad del capital es muy elevada y la migración de talento humano es cada vez más frecuente e intensa. Las empresas lo tienen más fácil que nunca a la hora de decidir si quieren invertir en uno u otro país del mundo y los impuestos juegan un papel determinante a la hora de dar el paso de elegir una u otra opción. Los trabajadores también reaccionan a los tipos marginales de los impuestos, alterando sus

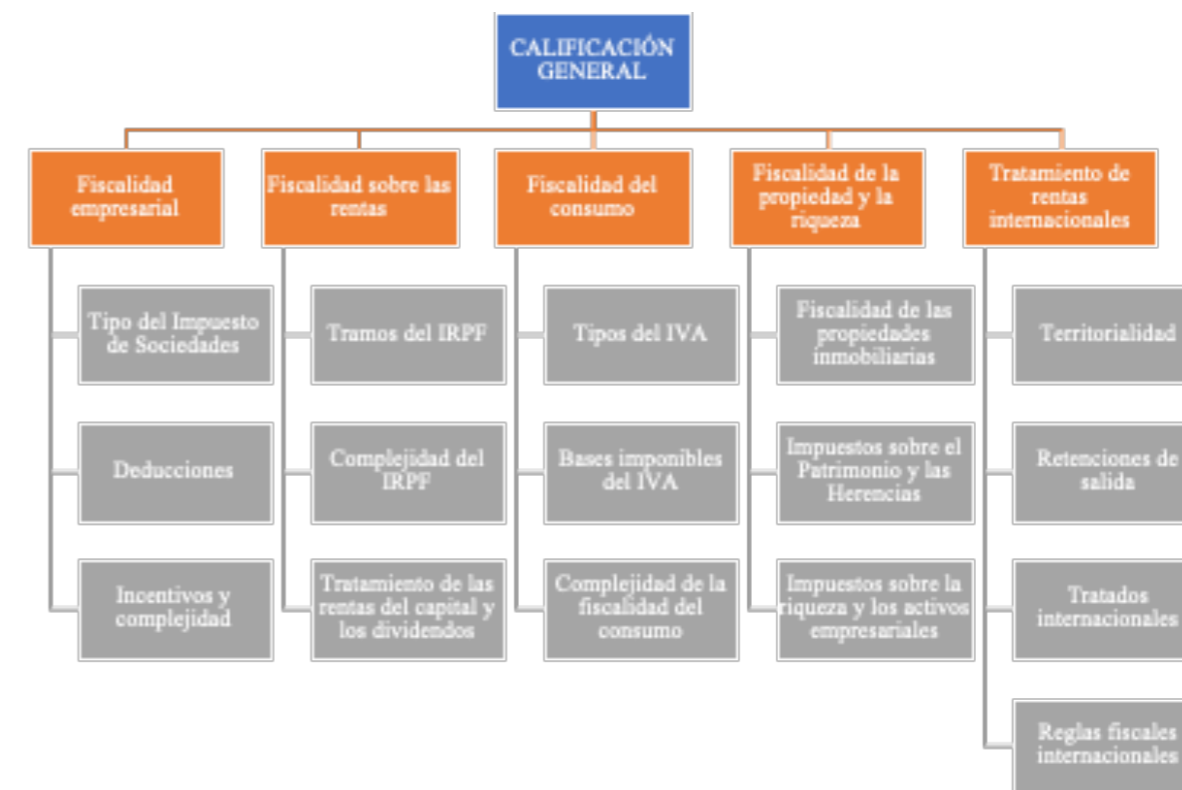
decisiones económicas para minimizar el impacto de los tributos sobre su renta y su riqueza. Un país con impuestos altos atenaza el crecimiento, ahuyenta la inversión, favorece la economía sumergida y deprime la confianza de los agentes económicos”.<sup>43</sup>

Según las investigaciones de la propia OCDE recogidas en el ICF, “el impacto de los impuestos sobre el crecimiento no es homogéneo. El Impuesto de Sociedades provoca más daño que cualquier otra figura tributaria, mientras que el Impuesto sobre el Valor Añadido es el que genera recursos con un menor impacto sobre el PIB.<sup>44</sup> Por otra parte, un sistema tributario que apuesta por la neutralidad es aquel en que se consigue un punto de equilibrio entre el anhelo de maximizar la recaudación y la necesidad de minimizar las distorsiones. Esto implica ofrecer un tratamiento homogéneo a las decisiones de los agentes económicos, por ejemplo evitando que el trato fiscal del consumo sea mejor que el del ahorro o asegurando que los impuestos son los más planos y sencillos posibles, evitando complejas marañas de deducciones o exenciones y minimizando las retenciones practicadas de forma generalizada”.<sup>45</sup>

El documento presentado por la Tax Foundation y el Instituto de Estudios Económicos reconoce que “la inercia regulatoria favorece la acumulación de normativa y complica la consecución de los dos objetivos centrales de una buena política tributaria: la competitividad y la neutralidad. Si, por ejemplo, tomamos el caso de España y consultamos el código electrónico del Impuesto sobre la Renta, podemos ver que su reglamentación ya supera las 400 páginas. Esa complejidad no solo se traduce en impuestos más complejos, sino que también favorece la capacidad de introducir tratos diferenciados con criterio electoralista o clientelista, generando desigualdades fiscales que menoscaban la eficiencia del sistema fiscal en su conjunto”.<sup>46</sup>

Por lo tanto, “la meta última del ICF es medir de forma certera hasta qué punto los distintos países integrados en la OCDE tienen un sistema fiscal compatible con los principios de competitividad y neutralidad que permiten que el sistema tributario

Gráfico 11. Vistazo general de las categorías de análisis que componen el ICF 2020.



Fuente: IEE y Tax Foundation (2020)

genere recursos minimizando su impacto sobre el crecimiento, la inversión y la generación de riqueza”.

Como puede verse en el gráfico 11, el ICF comprende un total de cuarenta indicadores, clasificados a su vez en cinco categorías diferenciadas: fiscalidad empresarial (Impuesto de Sociedades), fiscalidad de los ingresos personales (Impuesto sobre la Renta), fiscalidad del consumo (Impuesto sobre el Valor Añadido), fiscalidad de la propiedad y la riqueza (pilar que abarca distintos tributos, como el IBI, el Impuesto de Patrimonio o el Impuesto de Sucesiones y Donaciones) y tratamiento fiscal de las rentas obtenidas en el extranjero. Cada apartado incluye distintas subcategorías que evalúan cuestiones como los tipos impositivos o las reglas que fijan las bases imponibles.

La Tax Foundation y el Instituto de Estudios Económicos explican así los componentes del ICF:

- “La categoría de fiscalidad empresarial, centrada en el Impuesto de Sociedades, abarca las siguientes mediciones:
  - Tipo del Impuesto de Sociedades. Consiste en evaluar cuál es el tipo general aplicado en dicho gravamen.

- Deducciones. Abarca los créditos fiscales por pérdidas empresariales, las reglas de depreciación (aplicables a maquinaria, suelo o activos intangibles), la normativa aplicada en los inventarios (reglas LIFO, FIFO o de coste medio) y el tratamiento fiscal de la deuda y la capitalización empresarial”.
- “La categoría de fiscalidad de los ingresos personales, centrada en el Impuesto sobre la Renta, comprende las siguientes variables:
  - Tramos del IRPF. Evalúa cuál es el tipo máximo, así como el nivel de renta a partir del cual se aplica tal retención. Además, considera la “cuña fiscal” que supone el IRPF sobre una renta media, comparando salario neto y bruto.
  - Complejidad del IRPF. Estima el número de horas necesario para cumplir los trámites asociados a la declaración y el pago del IRPF. A menor tiempo y mayor simplicidad, mejor puntuación.
  - Tratamiento de las rentas del capital y los dividendos. Con ánimo de favorecer la ausencia de doble tributación, se asigna

42 Ibid.

43 Ibid.

44 Ibid. Ver también: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), “Tax and Economic Growth”, Economics Department Working Paper n. 620 (París, 2008).

45 Ibid.

46 Ibid. Ver también: Boletín Oficial del Estado, “Código electrónico del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas” (2020). Disponible en: <http://www.boe.es/legislacion/codigos/codigo.php?id=64&modo=1&nota=0>

mayor puntuación cuanto menores sean los tipos de este tipo de tributos”.

- “La categoría de fiscalidad del consumo, centrada en el Impuesto sobre el Valor Añadido, estudia los siguientes componentes:
  - Tramos del IVA. La adopción de tipos diferenciados rompe con el principio de neutralidad fiscal y añade complejidad al sistema tributario. Además, al crear esquemas con menor recaudación para determinados bienes o servicios, obliga a subir los impuestos al resto de sectores de actividad. El ICF considera los tramos existentes y puntúa según el tipo de referencia.
  - Bases imponible del IVA. Estudia si hay o no exenciones para la tributación por IVA y considera también cuál es la brecha recaudatoria derivada de la existencia de la aplicación de tipos reducidos y exenciones.
  - Complejidad de la fiscalidad del consumo. Estima el número de horas necesario para cumplir los trámites asociados a la declaración y el pago del IVA. A menor tiempo y mayor simplicidad, mejor puntuación”.
- “La categoría de fiscalidad del consumo, que comprende diversos tributos, estudia los siguientes elementos:
  - Fiscalidad de las propiedades inmobiliarias. Analiza cómo se calcula el IBI (sobre el valor del suelo o del activo) y cuál es el peso de la recaudación total en relación con el stock de capital privado de cada país.
  - Impuestos sobre el Patrimonio y las Herencias. Mide la existencia o no de este tipo de tributos y, en caso de su aplicación, jerarquiza el resultado según los tipos aplicados y la recaudación obtenida.
  - Impuestos sobre la riqueza y los activos empresariales. Estudia si hay gravámenes sobre la transferencia de bienes inmuebles propiedad de las empresas, si se cobran tasas a los activos empresariales, si la emisión de

títulos accionariales está gravada por el fisco y si se cobran impuestos a las transacciones financieras”.

- “La categoría referida al tratamiento de rentas internacionales toca las siguientes cuestiones:
  - Territorialidad. Bajo el principio de territorialidad, se pagan impuestos por los ingresos o beneficios logrados dentro del país, dejando exentos aquellos que se obtienen en el extranjero y ya soportan la tributación aplicable en dicho mercado foráneo. Para analizar si los países se acercan o alejan de este principio, se mide el tratamiento fiscal que tienen la repatriación de dividendos y las rentas del capital logradas en el extranjero, así como posibles restricciones en las reglas fiscales de repatriación que afecten a determinados países.
  - Retenciones de salida. Mide si, en el momento de pagar dividendos, intereses o royalties a terceros países, las reglas fiscales exigen primero algún tipo de impuesto de salida.
  - Tratados internacionales. Considera cuántos acuerdos bilaterales o multilaterales suscribe cada país para favorecer fiscalmente la entrada y salida de flujos de capital”.
  - “Reglas fiscales internacionales. Alude al tratamiento fiscal de las filiales ubicadas en el extranjero, así como a las deducciones ligadas a operativas foráneas o la aplicación de normas que penalicen a las empresas por desarrollar su actividad en países de menor fiscalidad”.<sup>47</sup>

Al emplear criterios homogéneos y acudir a las mismas fuentes, el ranking favorece las comparaciones entre los distintos países de la UE y la OCDE. Los países con mejor resultado en cada indicador reciben 100 puntos, mientras que al resto se les asigna su nota atendiendo a la distancia que presentan respecto a la economía líder. Por lo tanto, si un país tiene 100 puntos y otro 50, esto significa que el grado de competitividad fiscal del primero es un 50% mayor que el del segundo.

<sup>47</sup> Ibid. Ambas entidades explican que “los datos analizados reflejan la situación fiscal de la UE y la OCDE a mediados de 2020, en plena pandemia. Las fuentes empleadas para recopilar la información tributaria de cada país incluyen las bases de datos de la OCDE y el Fondo Monetario Internacional (FMI), así como las guías tributarias de Bloomberg (“International Tax Resources”), Deloitte (“International Tax Source”), EY (“Tax Guides”), PwC (“Worldwide Tax Summaries”) y la Universidad de Oxford (“Centre for Business Taxation Database”).

## RESULTADOS DEL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD FISCAL

**Gráfico 12. Clasificación del Índice de Competitividad Fiscal en 2020.**

País	Ranking	Puntuación	Fiscalidad empresarial (ranking)	Fiscalidad sobre las rentas (ranking)	Fiscalidad sobre el consumo (ranking)	Fiscalidad sobre la riqueza y las herencias (ranking)	Tratamiento fiscal de las rentas internacionales (ranking)
Estonia	1	100	2	1	9	1	16
Letonia	2	84.4	1	5	26	6	9
Nueva Zelanda	3	82.4	24	4	6	2	20
Suiza	4	77.1	14	14	1	34	3
Luxemburgo	5	76	26	20	3	14	6
Lituania	6	75.8	3	7	23	7	23
Suecia	7	74	8	19	16	5	11
República Checa	8	73.1	7	3	34	9	10
Australia	9	71.4	30	17	7	3	25
Eslovaquia	10	69.9	18	2	33	4	31
Turquía	11	69.9	15	6	20	21	12
Austria	12	68.7	21	29	13	13	5
Noruega	13	68.1	11	15	18	19	14
Hungría	14	67.9	4	9	35	24	4
Alemania	15	67.9	29	25	12	11	7
Finlandia	16	65.7	6	28	14	16	22
Países Bajos	17	65.5	25	21	15	27	2
Canadá	18	65.3	23	27	8	22	13
Bélgica	19	64.1	13	10	28	20	19
Irlanda	20	63.1	5	32	24	17	17
Estados Unidos	21	62.9	19	23	5	28	32
Reino Unido	22	61.6	17	24	22	33	1
Eslovenia	23	61.4	12	12	30	23	18
Corea	24	59.9	33	22	2	30	33
Israel	25	59.2	20	30	10	10	34

País	Ranking	Puntuación	Fiscalidad empresarial (ranking)	Fiscalidad sobre las rentas (ranking)	Fiscalidad sobre el consumo (ranking)	Fiscalidad sobre la riqueza y las herencias (ranking)	Tratamiento fiscal de las rentas internacionales (ranking)
Japón	26	59.1	36	18	4	26	29
España	27	58.5	28	16	11	35	15
Dinamarca	28	58.3	16	35	17	15	28
Grecia	29	55.9	22	8	31	32	24
Islandia	30	55.4	10	34	19	25	30
México	31	51.5	31	13	25	8	35
Francia	32	50.7	35	36	21	29	8
Portugal	33	46.9	34	31	32	18	26
Polonia	34	46.6	9	11	36	31	27
Chile	35	46.3	32	26	27	12	36
Italia	36	44.3	27	33	29	36	21

Fuente: Instituto de Estudios Económicos y Tax Foundation (2020).

La edición de 2020 supone la séptima entrega del Índice de Competitividad Fiscal. El rasgo en común más llamativo compartido por el estudio de 2020 con los seis informes anteriores es el liderazgo de la república báltica de Estonia, que se consolida de forma clara como el país con el sistema tributario más competitivo del mundo desarrollado.

Pero, ¿por qué funciona tan bien el modelo tributario de Estonia? El Instituto de Estudios Económicos y la Tax Foundation identifican cuatro factores clave:

1. “Estonia aplica un tipo del 20% en el Impuesto de Sociedades, lo que ya de por sí supone un descuento frente a los niveles observados en muchos países de la OCDE, pero lo interesante es que la base imponible del tributo es la distribución de beneficio, de modo que todos los retornos reinvertidos en la empresa quedan exentos de tributar.
2. Su Impuesto sobre la Renta parte un mínimo exento y, por encima de dicho umbral, aplica un tipo plano o flat tax del 20% sobre las rentas del trabajo y del capital. Los ingresos derivados de dividendos empresariales están libres de tributar, puesto que ya abonan el Impuesto de Sociedades según las reglas descritas en el punto anterior.
3. Las reglas del gravamen equivalente al Impuesto

sobre Bienes Inmuebles hacen que el impuesto se calcule a partir del valor de la tierra sobre la que se edifica la vivienda, en vez de empleando complejos y polémicos sistemas de catastro como el vigente en España.

4. Su sistema tributario aplica el principio de territorialidad casi al 100%, de modo que, salvo algunas excepciones muy contadas, los ingresos empresariales o familiares provenientes del extranjero quedan libres de cualquier recargo adicional en el momento en que son repatriados a Estonia”.<sup>48</sup>

El modelo de Estonia “ha sido replicado en parte por Letonia, que ha imitado su imposición empresarial y también ha creado un modelo muy competitivo de fiscalidad sobre la renta. Pero los países bálticos no son los únicos que destacan en el ICF, ni mucho menos. Nueva Zelanda logra un estupendo resultado gracias a la simplificación que ha desarrollado en su Impuesto sobre la Renta. Suiza tiene un tipo reducido en el Impuesto de Sociedades (21%), un IVA relativamente bajo y prácticamente carente de exenciones o regímenes especiales y un Impuesto sobre la Renta que, además de destacar por su simplicidad, deja exentas las rentas del capital que se generan con ingresos ya previamente gravados. Luxemburgo también aparece entre los mejores de la

lista, sobre todo por el buen diseño de su fiscalidad del consumo y su atractivo tratamiento de las rentas foráneas”.<sup>49</sup>

Entre los diez primeros clasificados de la tabla “aparece también Suecia, antaño conocida por su fiscalidad confiscatoria (...). Desde los años 90 en adelante, el país escandinavo ha hecho un notable esfuerzo por liberalizar su economía y, en clave tributaria, estas mejoras han permitido eliminar el Impuesto de Patrimonio y el Impuesto de Sucesiones, además de reducir y simplificar el Impuesto sobre la Renta y el Impuesto de Sociedades. Dicha estrategia se combinó con una auditoría de la eficiencia del gasto que permitió reducir el peso del gasto público sobre el PIB, pasando del 63% alcanzado en 1995 al 49,3% registrado en 2015”.<sup>50</sup>

Las diez primeras posiciones del ICF “incluyen a Lituania (que también sigue los pasos de Estonia), República Checa, Australia y Eslovaquia. Además, en las cinco siguientes posiciones aparecen Turquía, Austria, Noruega, Hungría o Alemania. Dichos países completan la zona media-alta del ranking y logran una nota ligeramente superior a la de otros socios de la OCDE, como Finlandia, Países Bajos, Canadá, Bélgica o Irlanda. El caso irlandés es llamativo, puesto que el Tigre Celta tiene una fiscalidad empresarial muy atractiva (ocupa el puesto 5 en dicha clasificación), pero destaca para mal en su Impuesto sobre la Renta (relegado al número 32 de ese subíndice en particular), de modo que el saldo general de su sistema tributario arroja un resultado intermedio”.<sup>51</sup>

En la zona media-baja del ICF “aparecen Estados Unidos, Reino Unido, Eslovenia, Corea del Sur e Israel. El gigante norteamericano ha mejorado su calificación gracias a la reforma tributaria de 2017, pero sigue sin revisar algunas carencias estructurales de su sistema impositivo (por ejemplo, penaliza en exceso los ingresos obtenidos en el extranjero y mantiene demasiados impuestos sobre la propiedad y la riqueza). El caso británico también es interesante, porque el Brexit está llamado a motivar un cambio sustancial en su modelo económico, de lo que pueden derivarse reformas tendentes a aumentar la competitividad fiscal”.<sup>52</sup>

<sup>49</sup> Ibid.

<sup>50</sup> Ibid.

<sup>51</sup> Ibid.

<sup>52</sup> Ibid.

## EL IMPUESTÓMETRO: ¿CUÁNTO PAGAN LAS RENTAS MEDIAS A HACIENDA?

El Impuestómetro, un informe del Instituto Económico Molinari, estima que la suma de IRPF, IVA y cotizaciones sociales abonada por un trabajador francés medio equivale a dedicar íntegramente a Hacienda todo el salario bruto percibido entre el 1 de enero y el 19 de julio. Se trata de la “cuña fiscal” más elevada de toda la UE (gráfico 13).<sup>53</sup>

**Gráfico 13. Día de la Liberación Fiscal en la UE-27 (2020).**

Mes	Día	País
Abril	13	Chipre
	19	Malta
Mayo	17	Irlanda
	24	Bulgaria
	28	Estonia
	30	Dinamarca
Junio	3	Luxemburgo
	8	España
	11	Portugal
	11	Eslovenia
	11	Croacia
	12	Polonia
	13	Finlandia
	16	Letonia
Julio	4	Alemania
	8	Lituania
	8	Italia
	16	Bélgica
	18	Austria
	19	Francia

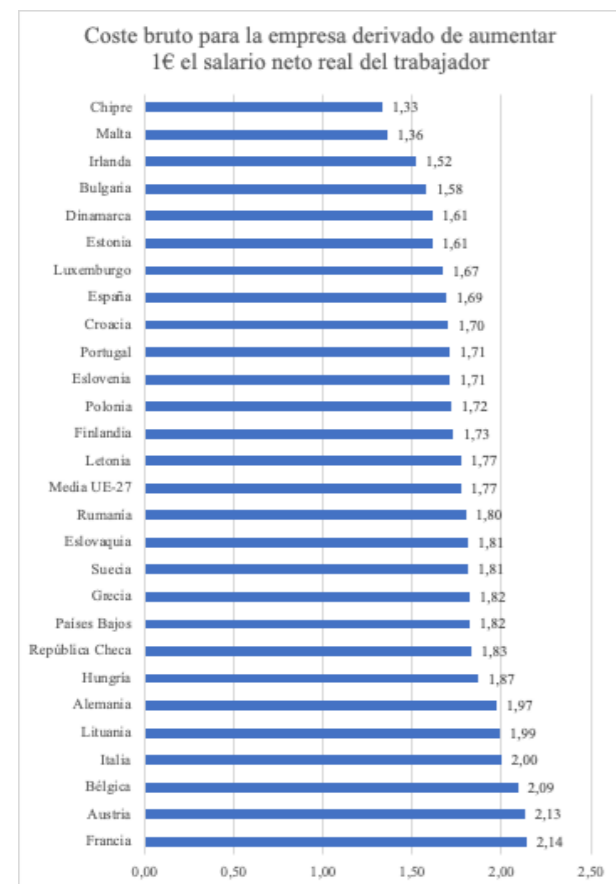
	22	Grecia
	23	Suecia
	23	República Checa
	28	Hungría
Julio	4	Alemania
	8	Lituania
	8	Italia
	16	Bélgica
	18	Austria
	19	Francia

Fuente: Instituto Económico Molinari (2020).

¿Cuál es el coste bruto que deben asumir las empresas para que un trabajador medio reciba un euro extra de poder adquisitivo después de impuestos? El informe del Instituto Económico Molinari muestra que este indicador llega a ser de 2,14 euros en el caso de Francia, frente a 1,33 euros en Chipre.

<sup>53</sup> James Rogers y Cécile Philipe, “The Tax Burden of Typical Workers in the EU”, Instituto Económico Molinari (julio de 2020).

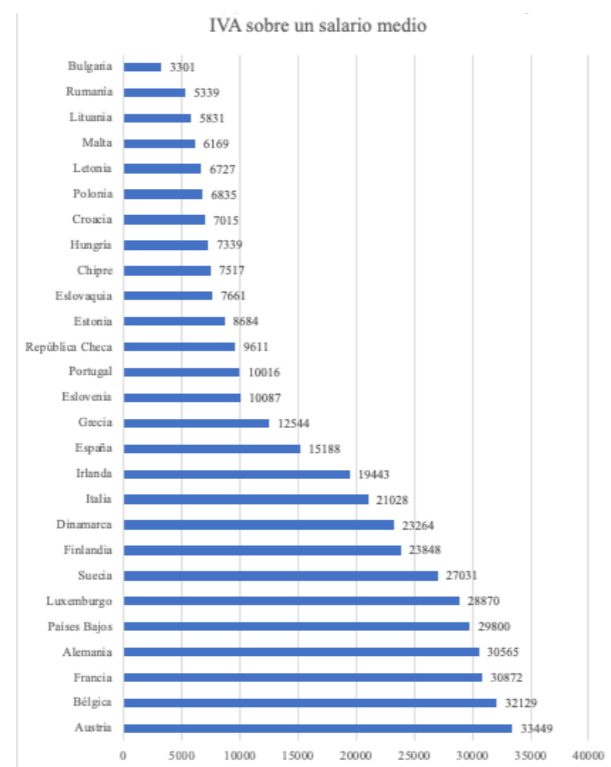
**Gráfico 14. Coste bruto para la empresa derivado de aumentar 1 euro el salario neto real (después de impuestos) de un trabajador con un salario medio (UE-27, 2020).**



Fuente: Instituto Económico Molinari (2020).

En términos monetarios, el salario medio más castigado de la UE es el de los trabajadores austriacos. Un asalariado con una retribución promedio abona al fisco austriaco 33.449 euros al año en concepto de IRPF, cotizaciones sociales e IVA. Por el flanco opuesto nos topamos con Bulgaria (3.301 euros), Rumanía (5.339 euros) o Lituania (5.831 euros).

**Gráfico 15. Coste monetario del IRPF, las cotizaciones sociales y el IVA sobre un salario medio (UE-27, 2020).**



Fuente: Instituto Económico Molinari (2020).

Sin embargo, como es lógico, es preciso ajustar los datos relativos al coste monetario de los principales impuestos al poder adquisitivo de cada uno de los países miembros de la UE. Para hacer este ejercicio, tomaremos como referencia el salario medio de cada uno de los socios comunitarios y lo compararemos con el coste monetario del IRPF, las cotizaciones sociales y el IVA, presentado en el gráfico 15. El resultado de este cálculo aparece presentado a continuación (gráfico 16).

**Gráfico 16. Cuña fiscal” (peso de IRPF, cotizaciones sociales e IVA sobre un salario medio) en los países de la UE (2020).**

Puesto	País	Cuña fiscal” (peso de IRPF, cotizaciones sociales e IVA sobre un salario medio)
1	Austria	54,99%
2	Francia	54,68%
3	Bélgica	53,76%
4	Italia	51,75%
5	Lituania	51,53%
6	Alemania	50,66%

Puesto	País	Cuña fiscal” (peso de IRPF, cotizaciones sociales e IVA sobre un salario medio)
7	Hungría	49,02%
8	República Checa	47,49%
9	Suecia	47,45%
10	Grecia	47,38%
11	Países Bajos	47,07%
12	Eslovaquia	46,71%
13	Rumanía	46,32%
14	Letonia	45,63%
15	Finlandia	44,90%
16	Polonia	44,39%
17	Croacia	44,20%
18	Eslovenia	44,17%
19	Portugal	44,12%
20	España	43,43%
21	Luxemburgo	42,14%
22	Dinamarca	41,02%
23	Estonia	40,55%
24	Bulgaria	39,35%
25	Irlanda	37,43%
26	Malta	29,63%
27	Chipre	28,13%

Fuente: Instituto Económico Molinari (2020).

También son de especial interés para abordar este debate los cálculos referidos al “esfuerzo fiscal”. Esta métrica, concebida por el economista estadounidense Henry J. Frank en 1959, pone en relación la presión fiscal con el PIB per cápita de cada país. Por lo tanto, abarca tanto los impuestos que pagan las clases medias como los que abona el resto de contribuyentes y cubre el IRPF, las cotizaciones sociales o el IVA, pero también otros tributos directos e indirectos que recaen sobre el sector privado. El resultado se conoce como el Índice de Frank, en honor a su impulsor. José Félix Sanz y Desiderio Romero han calculado recientemente el valor de dicho indicador para una veintena de economías de la OCDE, muchas de ellas europeas.<sup>54</sup> Sanz y Romero asignan un valor “10” a Suecia, por ser el país que ocupa el lugar intermedio del ranking. En base a esa nota, los valores superiores a 10 suponen un

esfuerzo fiscal mayor al nivel mediano observado en el mundo desarrollado, y viceversa (ver gráfico 17). Si calculamos el mismo ratio, pero cambiando el PIB per cápita por la renta disponible (un análisis conocido como Índice de Bird, en honor al economista Richard Bird), obtenemos resultados similares (ver gráfico 18).

**Gráfico 17. Índice de Frank (Esfuerzo fiscal), 2020.**

Puesto	País	Índice de Frank
1	Grecia	26,276
2	Portugal	20,273
3	Italia	16,171
4	España	15,137
5	Francia	13,946
6	Bélgica	12,028
7	Austria	10,658
8	Finlandia	10,645
9	Alemania	10,495
10	Reino Unido	10,306
11	Suecia	10,000
12	Japón	0,915
13	Países Bajos	0,907
14	Luxemburgo	0,895
15	Dinamarca	0,886
16	Noruega	0,738
17	Islandia	0,663
18	Irlanda	0,605
19	Estados Unidos	0,463
20	Suiza	0,430

Fuente: Sanz y Romero (2020).

**Gráfico 18. Índice de Frank (Esfuerzo fiscal), 2020.**

Puesto	País	Índice de Bird
1	Grecia	25,383
2	Portugal	17,957
3	Italia	16,107
4	Francia	14,997
5	España	13,418
6	Bélgica	12,721

54 José Félix Sanz y Desiderio Romero, “La insoportable levedad del índice de presión fiscal” (21 de julio de 2020). Disponible en: <https://blog.funcas.es/la-insoportable-levedad-del-indice-de-presion-fiscal>

Puesto	País	Índice de Bird
7	Austria	10,767
8	Finlandia	10,503
9	Alemania	10,322
10	Suecia	10,000
11	Dinamarca	0,926
12	Reino Unido	0,885
13	Luxemburgo	0,869
14	Países Bajos	0,832
15	Japón	0,801
16	Noruega	0,740
17	Islandia	0,592
18	Irlanda	0,365
19	Estados Unidos	0,354
20	Suiza	0,339

Fuente: Sanz y Romero (2020).

## “COMPETITIVIDAD FISCAL” EN ESPAÑA

Desde el estallido de la Gran Recesión, España se ha convertido en uno de los países europeos que más han visto erosionada su “competitividad fiscal”. El Gran Confinamiento solo ha agravado la situación, puesto que el gobierno del país ibérico ha sido el único de Europa que ha aprobado decenas de aumentos tributarios en plena recesión por la pandemia del covid-19.

A partir de 2008, el gobierno de Rodríguez Zapatero aumentó el Impuesto de Sociedades por diferentes vías, subió un 80% la fiscalidad aplicada sobre el ahorro, redujo agresivamente las deducciones del Impuesto sobre la Renta, disparó el tipo general del IVA del 16% al 18%, aumentó los impuestos especiales...

Entre 2012 y 2013, mientras aprobaba un recorte de gasto de 35.000 millones de euros. La Administración de Mariano Rajoy elevó temporalmente el IVA (cuyo tipo general subió del 18% al 21%), el Impuesto de Sociedades (mediante nuevos pagos fraccionados y otras medidas), el Impuesto sobre la Renta (con una subida de los tramos más altos) o los impuestos especiales. A partir de 2014, el gobierno de Rajoy aprobó diversos recortes del Impuesto de Sociedades y el Impuesto sobre la Renta, aunque los niveles aplicados en el IVA y los tributos especiales siguieron por encima de los umbrales previos a 2012.

La tónica de la política tributaria no ha sido mucho mejor en clave autonómica. Desde el comienzo de la crisis, los gobiernos regionales han aplicado hasta 120 tasas y gravámenes distintos. En el Impuesto sobre la Renta, por ejemplo, algunos gobiernos como Madrid han reducido la retención total hasta el 44%, aunque la tónica general han sido las subidas tributarias y, en el caso de Comunidad Valenciana, se llega a retener un 54% a quienes más ganan (ver gráfico 19).

**Gráfico 19. Tramo superior del IRPF por CCAA (2021).**



Fuente: Registro de Economistas Asesores Fiscales.

Por otro lado, buena parte de los ejecutivos regionales han introducido todo tipo de tasas, como las aplicadas sobre las “tierras infrutilizadas”, los “pisos vacíos”, el “juego”, el “transporte por cable en las estaciones de esquí”, etc. De modo que existe un alto grado de complejidad en el mapa de impuestos autonómicos (ver gráfico 20).

**Gráfico 20. Tributos propios en vigor (2020).**



Fuente: Colegio de Economistas (2020).

En la misma línea, buena parte de los municipios ha aumentado los impuestos a través de figuras como el IBI, que en 2012 subió en el 75% de los Ayuntamientos españoles. La factura media por hogar que supone

este tributo roza los 800 euros al año. Por otro lado, entre 2010 y 2014, las corporaciones locales de las capitales de provincia del país ibérico vinieron aprobando un promedio de 50 subidas de los tributos locales.

La buena noticia para los contribuyentes españoles es que existen ciertos mecanismos de “competencia tributaria” que limitan la incidencia de estas malas políticas. Anteriormente, hemos descrito las dinámicas de “competencia tributaria” que se pueden identificar en el seno de Estados Unidos. En España se dan escenarios similares, aunque no tan pronunciados debido al peculiar sistema de descentralización vigente. Bajo el Estado de las Autonomías, el gasto de los gobiernos regionales no va plenamente ligado a los ingresos obtenidos de los contribuyentes, sino a un reparto de fondos con un criterio más político que económico, lo que limita el alcance de la “competencia tributaria”, al aminorar la corresponsabilidad fiscal

Dicho esto, es posible detectar diferentes dinámicas de “competencia tributaria” en el país ibérico. De hecho, los propios informes de la Agencia Tributaria subrayan que cerca de 100.000 trabajadores se desplazan anualmente de una región a otra por motivos laborales y fiscales.<sup>55</sup> El sentido de estas migraciones tiende a favorecer a Madrid y a penalizar a Cataluña, dos territorios que se sitúan en extremos opuestos en lo tocante a su “competitividad fiscal”.

El tipo mínimo en el recargo autonómico del IRPF es del 9% en Madrid, pero asciende al 12% en Cataluña. Entre las rentas altas, Madrid aplica un 21% y Cataluña, un 25,5%. Pero las diferencias no acaban ahí. En el Impuesto de Sucesiones y Donaciones, Madrid aplica bonificaciones del 99% que anulan de facto este gravamen para el grueso de los supuestos. Sin embargo, una herencia valorada en 200.000 euros o una donación por un monto de 100.000 euros tributarían entre 4.000 y 5.000 euros en Cataluña. No hay que olvidar, por otro lado, que Cataluña aplica 15 tributos propios, mientras que Madrid solo tiene 2 gravámenes regionales. Además, el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados es el 0,75% en Madrid y del 1,5% en Cataluña, mientras que el Impuesto

de Transmisiones Patrimoniales llega al 6% en Madrid pero alcanza el 11% en Cataluña. Por último, Madrid no cobra un Impuesto sobre el Patrimonio, al contrario de lo que hace Cataluña, donde se aplica este gravamen incluso cuando no existan ganancias netas derivadas de la tenencia de activos.

El marco tributario madrileño ha favorecido una creciente deslocalización de contribuyentes que eligen fijar su residencia en Madrid en vez de en Cataluña. Entre las rentas altas, el patrón es más que evidente. En 2008 había 8.000 contribuyentes que declaraban ingresos de más de 600.000 euros, de los cuales 41,7% tributaban en Madrid. Llegado el año 2011, este porcentaje había subido al 48,6%. Bajando a un menor umbral de ingresos, la situación es similar. En 2011, había casi 74.000 contribuyentes con ingresos superiores a los 150.000 euros anuales, de los cuales un 40% tributaba en Madrid, seis puntos por encima del 34% observado en 2008.<sup>56</sup>

Pero la tendencia no se limita a quienes más ganan: también empieza a ser muy acusada entre el conjunto de los trabajadores. Entre 2008 y 2017, unas 2.600 personas dejaron Cataluña y se fueron a vivir a otras comunidades autónomas españolas, mientras que unos 84.000 ciudadanos hicieron las maletas para fijar su residencia en Madrid.<sup>57</sup>

También si hablamos de empresas encontramos datos interesantes. La base de datos de Axesor, consultora líder en el segmento de la información mercantil, acredita que solamente entre 2017 y 2021, Cataluña ha vivido la fuga de más de 7.000 empresas. En cambio, la región mediterráneo-pirenaica solo ha captado 2.500 mercantiles durante dicho periodo. Por lo tanto, la pérdida neta supera las 4.500 sociedades.

Entre las empresas que han cambiado su sede social de Cataluña a Madrid desde 2017 se encuentran algunas de las principales mercantiles del país, incluyendo un largo listado de firmas:

- Gas Natural,
- Naturgy,
- Caixabank,

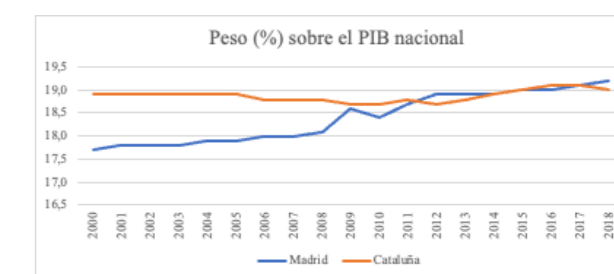
- Abertis,
- Sabadell,
- Cellnex,
- Colonial,
- Euron,
- Cellnex,
- Catalana Occidente,
- Dogi,
- Applus,
- Oryzon,
- Naturhouse,
- Pastas Gallo,
- Argal, Bimbo,
- Idilia Foods,
- Codorníu,
- Grupo Planeta,
- Torraspapel,
- Allianz,
- Zurich,
- Axa,
- Hotusa,
- MRW,
- GAES,
- ...

Previamente a estas salidas, que se aceleraron de forma significativa por la inseguridad jurídica que provocó el intento ilegal de separación del 1 de octubre de 2017, se produjeron otras salidas y traslados, protagonizados por empresas como Ausonia, Coca Cola o Montblanc.

A pesar de que Cataluña tiene un millón más de habitantes que Madrid, desde 2000 hasta 2018 se ha producido un “sorpasso” en términos de producción económica. A comienzos del siglo XXI, el peso del PIB madrileño sobre el PIB nacional era un 7% inferior al de Cataluña. Sin embargo, Madrid alcanzó a Cataluña

en 2012 y, desde entonces, ha empezado a abrir una brecha cada vez más grande, merced a sus mayores tasas de crecimiento (ver gráfico 21). Este diferencial podría ir a más tras el Gran Confinamiento, puesto que los indicadores del segundo semestre de 2020 apuntan que el crecimiento de Madrid no para de acelerarse en relación con el de Cataluña.

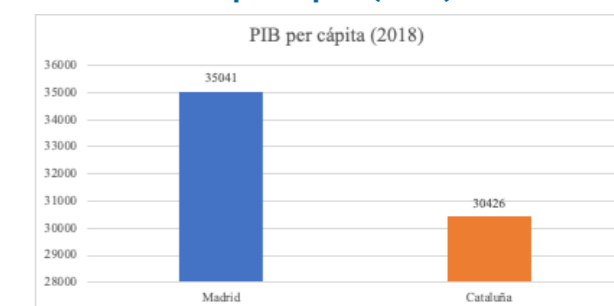
**Gráfico 21. Peso (%) sobre el PIB nacional del PIB regional de Madrid y Cataluña.**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

En términos de PIB per cápita, Madrid supera ya los 35.000 euros, mientras que Cataluña apenas alcanza los 30.000 euros. La brecha, de 5.000 euros, es hoy un 238% mayor que a comienzos del siglo XXI, de modo que también en este indicador se observan diferenciales cada vez mayores (ver gráfico 22).

**Gráfico 22. PIB per cápita (2018).**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

La “competencia tributaria” que ha animado el giro a la “competitividad fiscal” de Madrid ya se ha traducido en cambios de política fiscal por parte de muchos otros gobiernos regionales. El Impuesto de Sucesiones y Donaciones, por ejemplo, ha sido bonificado por gobiernos autonómicos dependientes de la izquierda, caso de Andalucía, Cantabria o Extremadura. Esto demuestra que el “modelo madrileño” trasciende líneas partidistas, puesto que un segmento creciente del electorado nacional considera que las rebajas de impuestos y la “competitividad fiscal” son el camino a seguir.

55 Jaume Viñas, “Casi 100.000 asalariados cambian de región por motivos laborales y fiscales”, Cinco Días (7 de enero de 2014). Disponible en: [http://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/01/06/economia/1389022065\\_435081.html](http://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/01/06/economia/1389022065_435081.html)

56 Jaume Viñas, “La mitad de las rentas altas de España paga el IRPF en Madrid”, Cinco Días (28 de agosto de 2013). Disponible en: [http://cincodias.elpais.com/cincodias/2013/08/27/economia/1377625318\\_191374.html](http://cincodias.elpais.com/cincodias/2013/08/27/economia/1377625318_191374.html)

57 Diego Sánchez de la Cruz, “Votar con los pies: 2.600 personas dejan Cataluña mientras 84.000 se mudan a Madrid”, Libre Mercado (15 de mayo de 2018). Disponible en: <http://www.libremercado.com/2018-05-15/votar-con-los-pies-2600-personas-dejan-cataluna-mientras-84000-se-mudan-a-madrid-1276618672>

Las encuestas de opinión ponen de manifiesto ese cambio de cultura propiciado por la “competencia tributaria”:

- Solo un tercio de los ciudadanos respaldó las diez subidas de impuestos aprobadas por el gobierno de Pedro Sánchez a comienzos de 2021, de acuerdo con un sondeo de Sociométrica.
- Cerca de seis de cada diez españoles creen que pagamos demasiados impuestos en relación con los servicios públicos recibidos, según el Centro de Investigaciones Sociológicas. De hecho, solo el 10% de los encuestados opina que pagamos poco al fisco, mientras que el 40% piensa que la presión fiscal es excesiva.
- Las encuestas de DYM revelan que más del 80% de los ciudadanos se opone a la existencia del Impuesto de Sucesiones y Donaciones.
- Salvando los votantes de la agrupación comunista Podemos, hay ya más votantes en contra que a favor de la aplicación del Impuesto sobre el Patrimonio, un tributo que ya ha sido eliminado en todos los demás países de la Unión Europea.

## “ECONOMÍA SUMERGIDA” Y EFICIENCIA EN EL GASTO

Como se explicó anteriormente, los excesos fiscales empujan a empresarios, trabajadores e inversores a países, jurisdicciones o regímenes tributarios más atractivos. Sin embargo, también existe una cuarta vía: la de la “economía sumergida”. Aunque no es fácil medir el peso que tienen las actividades que se dan “en B”, académicos de prestigio como Friedrich G. Schneider han desarrollado novedosas metodologías que permiten evaluar de forma rigurosa el alcance de este tipo de actividades informales.

Según los cálculos de Schneider, el alcance del “mercado negro” llega al 19% del PIB en España, aunque no supera el 10% del PIB en Países Bajos, Reino Unido o Suiza. Otras estimaciones realizadas por la OCDE apuntan en la misma dirección, de modo que los trabajos de Schneider gozan de aceptación generalizada.

Es importante subrayar que, de acuerdo con las investigaciones disponibles, el factor más importante a la hora de explicar el crecimiento de la “economía sumergida” es el aumento de la presión fiscal.<sup>58</sup> En la misma línea, el economista Lorenzo Bernaldo de Quirós estima que la mitad del “mercado negro” se debe a las elevadas exigencias tributarias vigentes.<sup>59</sup> Otras variables que también influyen en este campo son la flexibilidad laboral o la calidad institucional: si el mercado de trabajo es demasiado rígido o si existe una percepción de excesiva burocracia y/o corrupción en las Administraciones, la prevalencia de la “economía sumergida” va a más.<sup>60</sup>

Por último, también hay algunos académicos especializados en esta cuestión que inciden en la importancia que tiene la “moral tributaria” a la hora de explicar el alcance de la “economía sumergida” en un país. Con este término, los expertos se refieren a la valoración que hacen las personas del uso del dinero público. Si cunde una opinión favorable sobre el uso de estos recursos, el cumplimiento con las normas fiscales tiende a ser mayor que cuando cala una percepción de ineficiencia y despilfarro.

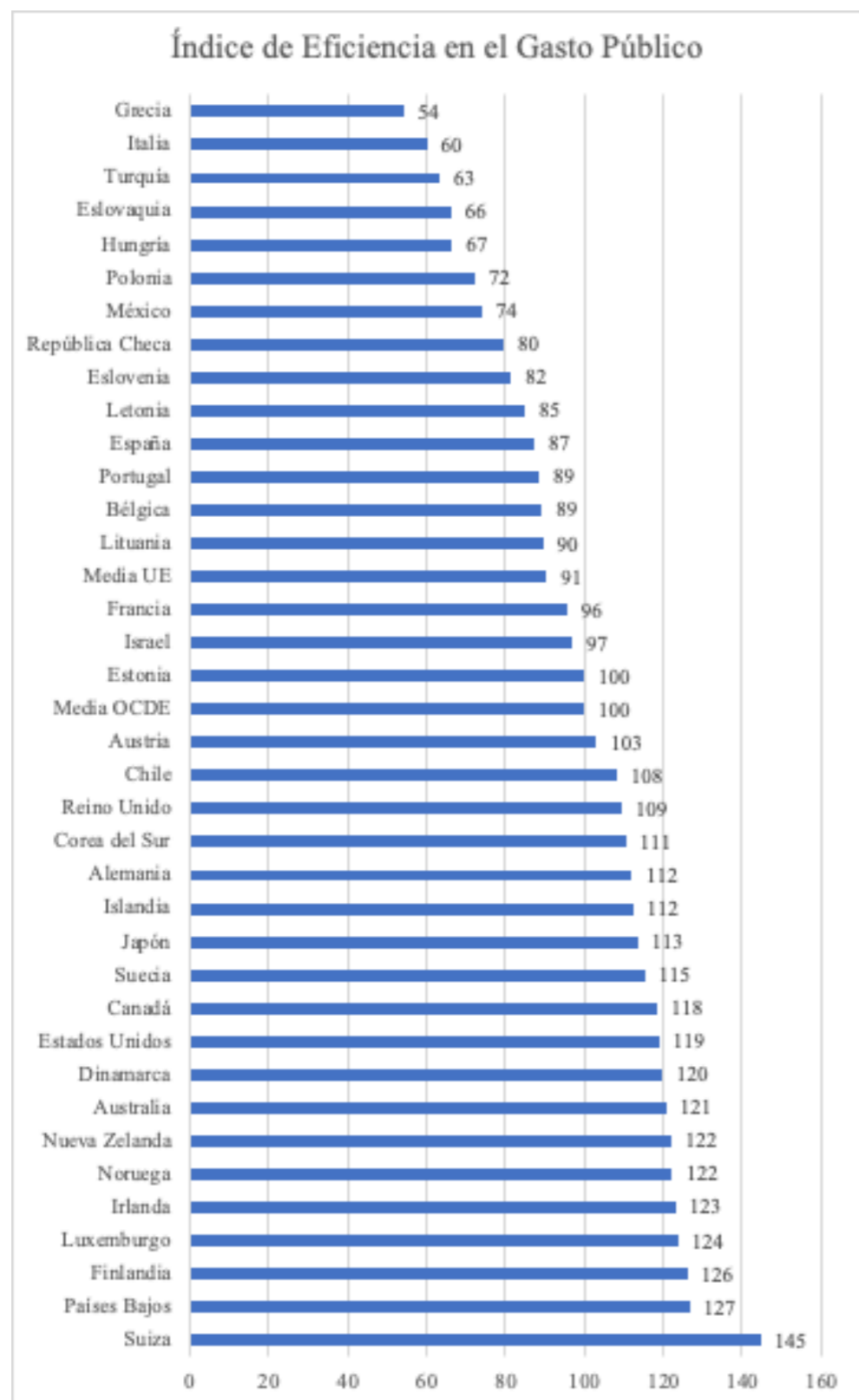
En este sentido, no solo conviene evaluar los impuestos, como hemos hecho en páginas anteriores, sino que también es importante considerar la cuestión de la eficiencia en el gasto. El Índice de Eficiencia en el Gasto Público, elaborado por el Instituto de Estudios Económicos, muestra el enorme diferencial observado en este frente en las distintas economías de la UE y la OCDE. Grecia, Italia o Turquía aparecen a la cola del ranking, mientras que Suiza, Países Bajos y Finlandia son líderes en esta variable, como refleja el gráfico 23.

<sup>58</sup> Friedrich Schneider y Colin C. Williams, *The Shadow Economy* (Institute of Economic Affairs, 2013).

<sup>59</sup> Freemarket Corporate Intelligence, “Más impuestos, más fraude” (7 de enero, 2014).

<sup>60</sup> Diego Sánchez de la Cruz, “Claves para sacar a flote la economía sumergida” (21 de junio de 2013). Disponible en: <http://www.inter-economia.com/noticias-negocios/claves/sacar-flote-economia-sumergida-20130621>

**Gráfico 23. Índice de Eficiencia en el Gasto Público (2020).**



Fuente: Instituto de Estudios Económicos (2020).

## CONCLUSIONES

- La libertad económica acelera el crecimiento y el progreso socioeconómico.
- Los sistemas tributarios europeos son claramente susceptibles de mejora, puesto que la presión fiscal observada en la UE supera en más de diez puntos del PIB los niveles recomendados por los principales expertos.
- Ante un sistema impositivo mal diseñado, los trabajadores, empresarios e inversores toman medidas de “deslocalización”, amparándose en la libertad que les brinda la “competencia tributaria”. La respuesta para revertir estas dinámicas es la apuesta por la “competitividad fiscal”, es decir, modelos basados en simplificar y reducir la carga impositiva.
- No es cierto que la “competencia tributaria” haya reducido la recaudación de los gobiernos de Occidente. Lo que sí ha hecho es reducir los tipos fiscales de referencia, propiciando un aumento recaudatorio generado a través del crecimiento de las bases imponibles, en línea con las enseñanzas de la Curva de Laffer.
- La UE no debe convertirse en una “policía mundial de los impuestos”, siguiendo los pasos de la OCDE. Bruselas debe admitir la “competencia tributaria” dentro y fuera de sus fronteras, puesto que tales procesos generan incentivos para mejorar los sistemas impositivos de forma continuada.
- La polémica sobre los “paraísos fiscales” se alimenta, a menudo, de mitos y propaganda.
- Atraer actividad económica a través de regímenes tributarios especiales genera asimetrías en el trato fiscal. Por lo tanto, más que ofrecer tratamientos preferenciales en algunas circunstancias, parece más lógico plantear modelos impositivos horizontales.
- Las rentas altas y las grandes empresas hacen una aportación muy importante a la recaudación tributaria.
- En buena parte de Europa se han dado episodios muy mediáticos de “exilios fiscales”.
- La “competencia tributaria” también puede darse dentro de las fronteras de un país, entre regiones con competencias suficientes para actuar en esta dirección. Estados Unidos es un ejemplo muy destacado de ello.
- La “competitividad fiscal” puede medirse considerando los tipos fiscales y las reglas tributarias. El índice que dedican a esta cuestión la Tax Foundation y el Instituto de Estudios Económicos abarca cuarenta variables diferentes y sitúa en cabeza a Estonia, con un sistema fiscal muy simple y atractivo.
- El Impuestómetro, un estudio anual del Instituto Económico Molinari, muestra que un salario medio soporta en Europa una “cuña fiscal” que oscila entre el 28,13% de Chipre y el 54,99% de Austria.
- Las tablas referidas a la carga fiscal deben matizarse considerando el esfuerzo que acarrearán tales obligaciones. Estas métricas, diseñadas por Henry J. Frank y Richard Bird, comparan la presión fiscal con el PIB per cápita y la renta disponible. Estos ejercicios sitúan en cabeza de la tabla a Grecia, Portugal, Italia o España, al contrario de lo que sucede cuando simplemente se mide la presión fiscal y no se considera el poder adquisitivo de los ciudadanos.

- España es un ejemplo interesante del efecto positivo de la “competencia tributaria”. El “modelo madrileño” de impuestos bajos ha favorecido reformas en otras regiones y ha inspirado cambios en la opinión pública, que cada vez se muestra más hostil ante las subidas de impuestos.
- La “economía sumergida” puede reducirse a base de bajar impuestos y mejorar el clima laboral e institucional, pero también influye la percepción de eficiencia en el gasto, puesto que allí donde cala la idea de que el gasto público es ineficiente hay menos predisposición a pagar impuestos.





[newdirection.online](http://newdirection.online)



[@europeanreform](https://twitter.com/europeanreform)



[@europeanreform](https://www.instagram.com/europeanreform)