

Guía general para la realización de los trabajos

Las características del trabajo deben ser las siguientes:

- a) La extensión de cada trabajo deberá ser de 4 a 6 folios, portada, índice y bibliografía no incluidos. Los trabajos deben presentarse impresos, no manuscritos, en letra Times New Roman, de cuerpo (tamaño) 12 con interlineado sencillo (a un espacio).
- b) Deberán tener un índice.
- c) Los trabajos comenzarán por una INTRODUCCIÓN donde se explicará brevemente la cuestión que se va a tratar.
- d) Contarán con un ESTUDIO profundo de la situación, realizando un análisis actual, y recogiendo documentación (estadísticas, estudios, artículos, leyes, entrevistas...). De este análisis se deberán extraer una serie de conclusiones propias.
- e) El alumno deberá exponer, como opinión personal, POSIBLES SOLUCIONES, dentro del marco de la Unión Europea, basadas en las conclusiones de su estudio.
- f) Se debe incluir un apartado de BIBLIOGRAFÍA, donde se cite el material consultado para la elaboración del trabajo.

Hay que responder a las cuestiones formuladas en el planteamiento recogido en el primer párrafo del informe, para ello resultará útil pensar (se refleje o no en el trabajo, no hay por qué responder explícitamente a todas) sobre las cuestiones para la reflexión planteadas en el informe. Se debe realizar un análisis de los diferentes factores que influyen en la situación, intentando abarcar el mayor número de ámbitos posible (político, económico, medioambiental, sociológico, ético...). Es conveniente estudiar las principales corrientes de opinión sobre el tema, para adherirse, contradecir, o matizar estas posturas en el propio análisis. Se deberán apoyar las propuestas, en la medida de lo posible, con datos objetivos mostrados en el estudio (económicos, demográficos, legales...).

En ningún caso existe una respuesta "acertada" a las cuestiones, lo que valorarán los correctores es el estudio realizado de la materia y la coherencia entre éste y las propuestas presentadas al final del trabajo. Por supuesto las propuestas han de adecuarse a la realidad, además de al propio análisis, han de ser viables y realistas, y esto sí se valorará; pero no tendrá mejor puntuación un trabajo que plantee las propuestas de solución consideradas más acertadas por los correctores.

Documentación y citas

Se podrá utilizar la documentación aportada en los informes o cualquiera otra que se considere adecuada. En caso de duda sobre la fiabilidad de alguna fuente o un documento concreto se debe consultar con el profesor del propio centro o con el experto autor del informe a través del correo electrónico. Es siempre mejor consultar que utilizar documentación no fiable.

Es muy importante el correcto uso de la cita. Si se citan textos deben entrecomillarse y mencionar la fuente o procedencia. Asimismo si se recogen ideas de forma no textual, reelaborándolas, se deberá también citar la fuente. LA PRESENCIA DE FRAGMENTOS COPIADOS, SIN FORMATO DE CITA, PRESENTADOS COMO PROPIOS, SERÁ CONSIDERADA PLAGIO Y DESCALIFICARÁ EL TRABAJO.

Es recomendable apoyar nuestras afirmaciones en las fuentes, no es lo mismo decir que hay mucho paro, que dar el porcentaje exacto facilitado por Eurostat. Y lo mismo sucede con las ideas, no es lo mismo decir que algo es de determinada manera a secas, que recordar que tal estudio realizado por tal

institución así lo dictamina, o que se está de acuerdo con las tesis de tal analista, político, u ONG.

No sólo es válido utilizar documentos ya existentes, es muy recomendable intentar buscar a alguien que sepa de la materia y plantearle nuestras preguntas. Sus respuestas nos ayudarán a entender mejor la cuestión, resolver dudas, y llegar a nuestras propias conclusiones. Esta persona no tiene por qué ser un experto de talla mundial, en cada localidad hay personas que se ocupan de la mayoría de los temas que se plantean (en Universidades, Ayuntamientos, o incluso en el propio centro). El profesor puede ayudar a encontrarlas. Pero esta entrevista debe ser una fuente de información más, lo más importante es la propia opinión, en ningún caso debe ser el trabajo sólo una entrevista.

Cuántas más fuentes y documentos se consulten mejor visión global se tendrá de las cuestiones, más completo resultará nuestro análisis, y mejor fundadas estarán las conclusiones. Esto no significa que debamos limitarnos a copiar los datos e ideas que encontremos, debe demostrarse que se comprende la información y se encaja con otros datos o ideas. El trabajo debe ser personal, resultado de una reflexión individual y original sobre el tema.

Punto de vista

El Modelo de Parlamento Europeo es una oportunidad para ejercer de europarlamentario. Los trabajos deben por tanto reflejar una visión europea de las cuestiones. Se puede analizar el efecto que tal o cual política tendría para España, pero las propuestas han de ser lo que se considera mejor para toda la Unión Europea, y el análisis no puede estar limitado a un país sino que debe abarcar toda la UE.

Como representante de los ciudadanos, el parlamentario está obligado a escuchar todas las opiniones relevantes, analizarlas, valorarlas y realizar su propio estudio sobre las cuestiones. Y a proponer soluciones que beneficien a todos.

A continuación un informe específico sobre el tema. En esta ocasión se trata de un informe muy extenso elaborado por el experto, en breve se añadirá una versión resumida. No es un modelo de cómo debe ser un trabajo, simplemente es una introducción al tema, y una orientación para comenzar el análisis propio. Al final se encuentran páginas de Internet útiles para recabar información, el nombre del experto y el correo electrónico donde dirigir las dudas. Se puede consultar cualquier duda sobre el trabajo, serán respondidas lo antes posible.

Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios

La crisis económica: prevención del fraude fiscal internacional

1. La globalización económica

Si algún fenómeno caracteriza a la economía mundial desde 1990 es su creciente apertura y globalización. En este proceso ha incidido, de una parte, la desregulación y la liberalización de amplios sectores económicos, y, sobre todo, una estrategia de globalización de origen empresarial, completamente nueva, que implica la división, en ámbitos nacionales distintos de la cadena total de valor añadido de una determinada empresa.

Este proceso provoca una creciente interdependencia económica entre todos los países, por el aumento del flujo de bienes y servicios, de capitales y por la rápida difusión de la tecnología y de la información. No es la primera vez que un proceso de esta naturaleza se produce. Ya asistimos a un movimiento similar en las décadas finales del XIX y principios del XX. No obstante, el proceso de globalización que ahora nos ocupa presenta unas características que le hace diferir de aquel otro:

- 1) Por un lado, no sólo los países desarrollados han sido los protagonistas, el proceso incluye tanto a los países desarrollados como a la práctica totalidad de los países en vías de desarrollo¹.
- 2) Nunca antes se conoció un volumen de operaciones tan elevado como el que realizan los mercados financieros, ni la cantidad y variedad de oferta de instrumentos financieros.
- 3) Este proceso no sólo afecta al ámbito económico, sino que su potencialidad ha afectado a las estructuras políticas y sociales.

Las causas que están originando la globalización son muy variadas. La primera de ellas, consecuencia de su naturaleza claramente empresarial, se encuentra en los avances tecnológicos, que han disminuido sustancialmente el coste de los transportes y comunicaciones, reduciendo el tiempo y el espacio.

La segunda, que la globalización se origina por la existencia de mercados fuertemente interconectados en el ámbito mundial en los que el arbitraje y la competencia conduce a la igualación de los precios en un tiempo muy breve.

Finalmente, que la globalización se deriva igualmente de la desregulación de la actividad económica y de la liberalización de movimientos de capitales, bienes y servicios, aunque esa liberalización no haya alcanzado aún a los movimientos internacionales del trabajo.

Las consecuencias de la globalización también son muy variadas. La primera de ellas es, sin duda, la de un considerable aumento de la producción mundial, aumento que no se habría producido jamás sin la aparición de este fenómeno.

¹ Consideramos, siguiendo a Izquierdo Llanes (2002), que un país desarrollado es aquél que ha acometido los cambios estructurales y sociales que le han permitido salir de la situación de baja renta y reducido nivel de vida que caracteriza el subdesarrollo. De esta forma podemos distinguir entre el crecimiento económico (fenómeno cuantitativo), entendido como el aumento real del producto o de la renta, y desarrollo (fenómeno cualitativo), considerado como la transformación estructural y mejora de los modos de producción y el nivel de vida de una realidad determinada.

La segunda es la generación de fuertes efectos de reasignación, a corto plazo, derivados de la necesidad de dismantelar sectores productivos enteros en algunos países desarrollados, para que esas actividades se lleven a término en otros países menos desarrollados, donde los costes resultan más reducidos.

La tercera y última consecuencia de este fenómeno es la de que sus efectos se difunden con rapidez por la economía mundial, lo cual hace que crisis nacidas en un extremo del planeta puedan afectar casi de forma inmediata a economías muy distantes. Pero también esta última característica hace prever con esperanza que una economía globalizada corregirá más rápidamente también sus desequilibrios, evitando la persistencia de las situaciones de crisis, como actualmente se está demostrando.

En definitiva, la globalización económica genera importantes beneficios en la economía mundial, entre los que destaca el apreciable aumento de la producción en los últimos años derivado del incremento de las inversiones y del reforzamiento de las actividades de innovación. La globalización además -y esto tiene gran importancia, porque suele habitualmente desconocerse u olvidarse- concede grandes oportunidades de progreso a los países en vías de desarrollo y permite una mejora sustancial en los niveles de vida de sus habitantes².

En el ámbito financiero el fenómeno de la globalización es, si cabe, mucho más importante, apoyado en la libertad de movimiento de capitales, en los extensos procesos de titulización y, en especial, en la cobertura de riesgos que ofrecen los denominados "productos derivados", aunque estos últimos se hayan utilizando, más para la pura especulación que para esa importante función de cobertura.

La globalización económica se ha concretado, respecto a la movilidad de capitales, en las siguientes tendencias³:

- 1) Un crecimiento del flujo de capitales en los mayores países industriales, lo que implica una participación cada vez mayor de los inversores extranjeros en los mercados financieros nacionales.
- 2) Una eliminación paulatina de la legislación de control de los movimientos de capital y una amplia liberalización financiera en los países industriales lo que ha provocado una mayor competencia y, consecuentemente, una creciente integración de sus mercados financieros nacionales. Lo que permite afirmar que existe prácticamente movilidad perfecta para la mayor parte de las transacciones financieras entre países⁴
- 3) Los importantes desequilibrios fiscales y por cuenta corriente experimentados por los países industriales se han financiado por flujos de capital privado, predominando la emisión de títulos sobre la financiación bancaria.
- 4) Finalmente, los graves problemas de endeudamiento que sufren los países en desarrollo han provocado los flujos de capitales hacia estos países, invirtiéndose fundamentalmente en las fuentes de financiación de carácter oficial.

² Véase Rubio y Gutiérrez (2002).

³ Para un análisis más extenso sobre este tema, véase Goldstein *et alia*. (1991).

⁴ Véase Bajo y Montávez (1998).

2. La intervención del Estado en una economía globalizada y la crisis financiera

Este nuevo contexto económico, los Estados, en alguna medida como espectadores perplejos, asisten a la competencia internacional de los agentes económicos.

El papel reservado al Estado⁵ cuando se cumplen los supuestos de competencia, información perfecta, mercados completos, rivalidad y exclusión es manifiestamente institucional: ofrecer un marco legal básico que establezca y proteja los derechos de propiedad y mantenga las garantías de competencia perfecta. Sin embargo, si se incumplen una o varias de las condiciones antes expuestas se producen fallos de mercado. En consecuencia, el mercado constituye el mecanismo básico de asignación y los fallos de mercado proporcionan una justificación para la instrumentación de políticas asignativas públicas que podrían provocar ganancias potenciales de eficiencia para la sociedad mediante intervenciones públicas apropiadas.

Hasta el año 2007 los mercados financieros internacionales aparentemente respondían a estos planteamientos y el control de los Estados sobre los procesos de titulización financiera fue formalmente correcto. Existía un ciclo expansivo sin precedentes que necesitaba liquidez para acometer enormes inversiones directas internacionales, que se financiaron con bajos tipos de interés y con mercados internacionales muy sofisticados y altamente especulativos.

Sin embargo, se descubre que la abundancia de crédito y los bajos tipos de interés habían propiciado en Estados Unidos la aparición de préstamos hipotecarios de altísimo riesgo pues se habían concedido a personas sin rentas, sin trabajo y sin patrimonio⁶. La banca norteamericana para financiar los créditos concedidos titulizaba dichas hipotecas con otras de poco riesgo y las comercializaba a la banca de inversión de todo el mundo. La responsabilidad de los emisores e intermediarios era gravísima pues habían lanzado al mercado financiero mundial productos sin cobertura, muy tóxicos, de forma consciente.

Cuando en el otoño de 2007 se produce el impago masivo de préstamos hipotecarios se produce el impago y la pérdida de valor de los títulos emitidos en todos los mercados financieros internacionales. La banca desconfía de sí misma y la falta de liquidez obliga a los Bancos Centrales y a los Estados a intervenir de inmediato. La crisis financiera norteamericana, en una economía globalizada, había contagiado a todos los mercados.

El proceso de globalización había contagiado a todos pero también obligaba a todos los Estados a responder de forma coordinada para neutralizar los efectos negativos de la crisis. Además de la intervención de los grandes bancos contagiados y la inyección de dinero a los sistemas financieros nacionales, los Estados y las organizaciones internacionales intentan refundar el capitalismo global con la introducción de códigos de conducta y un mayor control de la actividad financiera global.

Este nuevo escenario ha sido criticado por la intervención de los Estados en la economía. Sin embargo, se olvida que cuando las fuerzas del mercado actúan correctamente, el Estado, como hemos señalado, sólo debe regular el marco legal de funcionamiento pero cuando existen fallos de mercado y la información es asimétrica los costes de información producen una selección adversa donde el acreedor, como no puede distinguir entre clientes por razón de los distintos riesgos, aumenta la tasa de interés en función de la pérdida media esperada, discriminando positivamente a los clientes con alto riesgo y negativamente a los clientes con bajo

⁵ Véase Albi Ibáñez y otros (2000)

⁶ Estas características llevan a la denominada, por Abadía (2008), “Crisis Ninja” (no Income, no Job, no Assets).

riesgo. En consecuencia, los clientes de alto riesgo adquirirán más crédito que el que resultaría eficiente y viceversa⁷.

En consecuencia, tras la crisis financiera se impone un mayor control de los Estados y los Bancos Centrales sobre el sector financiero para garantizar el correcto funcionamiento de los mercados.

3. Los paraísos fiscales y las distorsiones económicas.

El proceso de globalización económica provocó la interacción de este entorno económico competitivo con las políticas fiscales de los Estados. De tal modo, que las medidas fiscales se vean influenciadas por las adoptadas por otros Estados, generándose una competencia internacional en el ámbito de la política fiscal.

Este proceso de competencia presenta dos aspectos. Por un lado, existe un aspecto positivo, lo que se denomina competencia fiscal sana, por la que los sistemas fiscales tienden a la neutralidad con el fin que las decisiones de inversión sean más eficientes y no sufran distorsiones de origen fiscal. Esta tendencia comienza a mediados de los años ochenta del pasado siglo con las grandes reformas fiscales norteamericana e inglesa y la aparición, en los países nórdicos, de los modelos duales de tributación, en todos los casos se busca aligerar la tributación de las rentas del capital en un marco internacional muy competitivo. El resultado final del proceso es una mayor equidad horizontal, en la vía de los ingresos tributarios, y políticas de gasto público para promover la redistribución de los recursos.

Por otra parte, aparece una competencia fiscal perjudicial con el fin de atraer capitales utilizando la variable fiscal como ventaja comparativa, a través de bajos tipos impositivos y falta de información. En principio, cada Estado es soberano para diseñar su régimen fiscal como le parezca más apropiado, en consecuencia la existencia de diferencias fiscales por sí no permite hablar de competencia fiscal perjudicial. La competencia fiscal perjudicial aparece cuando ventajas fiscales exorbitantes o injustificadas son el motivo fundamental de la localización de una actividad o una renta.

Los datos sobre las implicaciones de esta competencia fiscal perjudicial varían según las fuentes, pero en cualquier caso son alarmantes: la mitad del comercio mundial pasa por paraísos fiscales; anualmente pasan por los sectores financieros de los paraísos 7 billones de dólares; entre 600.000 y 1,5 billones de dólares de dinero negro circula al año por los paraísos fiscales; el valor de los activos depositados en paraísos fiscales es de al menos 11 billones de dólares, etc⁸.

Estos datos ponen de manifiesto la estrecha vinculación de la figura de los paraísos fiscales con el desarrollo de la competencia perjudicial. Podemos afirmar que la competencia perjudicial está íntimamente unida a la idea de regímenes fiscales diseñados y promovidos para atraer la localización de actividades a partir de la concesión de ventajas fiscales⁹, vínculo que se ha visto confirmado por el aumento en paralelo de la importancia y notoriedad tanto de la competencia fiscal perjudicial como de los paraísos fiscales.

El primer estudio sistemático sobre esta materia es el realizado por la OCDE en 1998, cuyo título, *Competencia fiscal perjudicial: Una cuestión global emergente*, es

⁷ Como señala Albi Ibáñez y otros (2000), la existencia de información asimétrica puede producir en supuestos límite que los individuos de bajo riesgo renuncien al crédito con lo que la pérdida esperada aumente hasta hacer imposible el funcionamiento del mercado.

⁸ Véase Vallejo Chamorro (2005).

⁹ El informe de la OCDE (1998) llegó a esta conclusión y señalaba a los paraísos fiscales como instrumento de competencia fiscal perjudicial, al atraer bases imponibles de otros países mediante la oferta de un marco de acción acomodaticio y de una legislación idónea para la realización de actividades ficticias, al tiempo que ofrece al capital extranjero la opción de una tributación baja o inexistente.

suficientemente indicativo de lo novedoso del tratamiento de este problema. Ha sido en los últimos años cuando, tanto en el seno de la OCDE como en el de la UE, se han realizado trabajos en esta materia y se están adoptando medidas de forma explícita y estructurada contra la competencia fiscal perjudicial.

El informe establecía que para que una jurisdicción pudiera ser considerada paraíso fiscal deberían darse, al menos, el primero y alguno de los demás criterios:

- a) Nivel de imposición bajo o nulo.
- b) Falta de intercambio de información efectiva.
- c) Falta de transparencia en lo que se refiere a una falta de conocimiento del funcionamiento de las disposiciones legales, administrativas o legislativas.
- d) Falta de actividad sustancial

Junto a estos cuatro criterios, que podríamos calificar como principales, se incluyeron otros aspectos que se consideraron relevantes para proceder a dicha identificación: definiciones artificiales de base imponible, inaplicabilidad de los criterios sobre precios de transferencia elaborados por la OCDE, exención de rentas de fuente extranjera, posibilidad de negociación con las autoridades fiscales las condiciones de tributación (las conocidas *rulings*), o fama internacional notoria de la jurisdicción como paraíso (conocido como *reputation test*).

En 2001 la OCDE reorienta sus trabajos y modifica estos criterios perfilando la distinción entre paraísos fiscales cooperantes y no cooperantes, reservando sólo para estos últimos la inclusión en listas negras y adoptando contramedidas defensivas. La acción terrorista contra las Torres Gemelas pone de manifiesto que los paraísos fiscales son plataformas para financiación de la actividad terrorista internacional y el interés de Estados Unidos se centra luchar contra la falta de intercambio de información efectiva y la falta de transparencia en lo que se refiere a una falta de conocimiento del funcionamiento de las disposiciones legales, administrativas o legislativas¹⁰.

En definitiva, se mantienen formalmente los cuatro criterios del Informe de 1998 para definir un paraíso fiscal, pero sólo se considerará que un paraíso fiscal es no cooperante cuando incumpla los criterios b) y c) anteriores y será objeto de inclusión en las listas negras que permiten medidas defensivas.

En 2003 se incorpora un nuevo concepto, el *level playing field principle* por el que los Estados deben adoptar un compromiso formal de cumplir los estándares de transparencia e intercambio de información.

Como es sabido, en los primeros días de abril de 2009 se reúnen en Londres los miembros del G 20 bajo el liderazgo norteamericano para reconducir la grave crisis financiera mundial. En dicho foro se decide poner coto a los paraísos fiscales, por su falta de transparencia y se hace pública la lista negra de paraísos fiscales no cooperantes (Costa Rica, Filipinas, Malasia y Uruguay). En dichos momentos, esa lista provoca una cierta conmoción y los cuatro afectados comunican urgentemente a la OCDE su compromiso de intercambio de información y mayor transparencia. En definitiva, a junio de 2009 la OCDE ha hecho pública sus listas y por primera vez no existe una lista negra de paraísos fiscales.

¹⁰ Los paraísos fiscales son jurisdicciones que han sido consentidas por las grandes potencias. ¿Por qué? Porque permitían cínicamente realizar actividades impensables en las jurisdicciones respetables. Por ejemplo, muchas empresas multinacionales para localizarse en determinadas jurisdicciones u obtener grandes adjudicaciones de contratos internacionales tenían que sobornar a las autoridades locales. Ante esta situación ¿cómo justificar dichos gastos ante sus Administraciones fiscales?. Pues con anterioridad desviando fondos que permitieran dichas prácticas. Por otra parte, la defectuosa corrección de la doble imposición internacional provocó que se constituyeran sociedades instrumentales en los paraísos fiscales donde se remansaban beneficios en lugar de repatriarse a los Estados donde residían los inversores internacionales.

LISTA BLANCA (Junio, 2009)

Alemania	España	Isla de Man	Países Bajos
Argentina	Estados Unidos	Islas Vírgenes	Polonia
Australia	Federación Rusa	(USA)	Portugal
Barbados	Finlandia	Italia	Reino Unido
Canadá	Francia	Japón	República Eslovaca
China	Grecia	Jersey	República Checa
Chipre	Guernsey	Malta	Seychelles
Corea	Hungría	Mauricio	Sudáfrica
Dinamarca	Irlanda	Méjico	Suecia
Emiratos Árabes	Islandia	Noruega	Turquía
Reunidos		Nueva Zelanda	

LISTA GRIS (Junio, 2009)

Andorra	Bermudas	Islas Marshall	Niue
Anguila	Brunei	Islas Turcas y	Panamá Samoa
Antigua y Barbuda	Chile	Caicos	San Cristóbal y
Antillas holandesas	Costa Rica**	Islas Vírgenes	Nieves
Aruba	Dominica	(UK)	San Marino
Austria*	Filipinas**	Liberia	San Vicente y
Bahamas	Gibraltar	Liechtenstein	Granadinas
Bahrain	Granada	Luxemburgo*	Santa Lucía
Bélgica*	Guatemala	Malasia**	Singapur
Belize	Islas Caimán	Mónaco	Suiza*
	Islas Cook	Montserrat	Uruguay**
		Nauru	Vanuatu

* Países que mantienen reservas al intercambio de información en sus Convenios

** Países que formaban la lista negra de paraísos no cooperantes a abril de 2009.

4. ¿Hacia dónde vamos?

La crisis actual tiene un origen financiero que obliga a replantearse el control de los mercados y aumentar su transparencia. El correcto funcionamiento de los Bancos Centrales y la elaboración de estándares de transparencia por el Fondo Monetario Internacional bastarían para el correcto funcionamiento de los mercados. A pesar de las críticas es perfectamente legítimo dicho control cuando por asimetría de información existen graves problemas de confianza.

Los grupos antiglobalización han aprovechado la crisis para atacar este fenómeno. La crisis no nace de la globalización se transmite con gran rapidez por este proceso pero también la cooperación internacional podrá poner fin a la crisis con mayor velocidad.

Los paraísos fiscales han dado un paso atrás en el escenario mundial tras la reunión del G 20. Sin embargo, la posición de los Estados respetables es profundamente hipócrita. Por una parte, se busca desesperadamente la liquidez de los depósitos que se consintieron realizar en dichos territorios en otros tiempos. No existe un reproche jurídico eficaz contra ellos. Prácticamente la totalidad de los mismos son territorios bajo la tutela de países respetables (Estados Unidos, Reino Unido y Holanda) y su desaparición, en consecuencia, podría ser inmediata. Otros están tan condicionados que bastaría una ligera presión internacional para su desaparición.

Los paraísos deben desaparecer pues su existencia distorsiona las inversiones internacionales al introducir una competencia nociva contraria al libre mercado por su falta de transparencia y falta de información.

Por último, algunos han resucitado como instrumento para la lucha contra los paraísos y para solventar la crisis financiera internacional la denominada tasa Tobin. La tasa Tobin, en realidad es un impuesto no una tasa, es una propuesta de Tobin para luchar contra los especuladores internacionales a través de los tipos de cambio. Así, ante la salida masiva y especulativa de capitales de un Estado con una divisa débil hacia un Estado con una moneda fuerte y provocar devaluaciones y perturbaciones monetarias, se propuso un impuesto que gravase los movimientos de capitales.

Dicha propuesta jamás se ha aplicado y produce distorsiones a la libre circulación de capitales. En principio, no podría aplicarse en el seno de la Unión Europea por ser contraria al Tratado y sus efectos podrían ser indeseables. En efecto, puede provocar el encarecimiento de la inversión directa internacional hacia los países en vías de desarrollo y potenciar el contrabando de divisas para evitar el impuesto con los costes administrativos que ello conlleva y fomentar la creación de estructuras delictivas a este fin.

Cuestiones para iniciar la reflexión

- ¿La globalización económica produce efectos positivos o negativos en la economía internacional?
- ¿Cómo ha influido la globalización en la crisis financiera internacional?
- ¿Cuál es el origen de la crisis financiera internacional?
- ¿Es necesaria la cooperación internacional para superar la crisis financiera internacional?
- ¿El fraude fiscal es un problema coyuntural o estructural de la economía?
- ¿Los paraísos fiscales provocan distorsiones en la movilidad del factor capital?
- ¿Los paraísos fiscales tienen su fundamento en los bajos impuestos o en la falta de cooperación internacional?
- ¿Sería fácil acabar con los paraísos fiscales si hubiera decidida cooperación internacional?
- ¿Sirven los impuestos nacionales o internacionales para luchar contra los paraísos fiscales?
- ¿La conocida como tasa Tobin es la solución ante estos problemas o puede crear mayores problemas?

Documentación

www.elmundo.es

www.ief.es

www.leopoldoabadia.com

www.ocde.org

www.oxfam.org

Se recomienda además la siguiente bibliografía:

ABADÍA, L. (2008): *La crisis Ninja*, Espasa Calpe, Madrid.

ALBI IBÁÑEZ, E. (2005): "La globalización económica como marco de las relaciones internacionales", *Información Comercial Española*, nº 825

ALBI, E.; GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M. y ZUBIRI, I. (2000): *Economía Pública*, Ariel, Barcelona.

GAGO RODRÍGUEZ, A. y ÁLVAREZ VILLAMARÍN, J. C. (1995): "Hechos y tendencias de la reforma fiscal en los países de la OCDE (1980-1990)", *Hacienda Pública Española*, nº 134.

BAJO RUBIO, O. y MONTÁVEZ, GARCÉS; M. D. (1998): Los movimientos de capitales en la economía española (1990-1998)", *Cuadernos Aragoneses de Economía*, vol. 8, nº 2.

BUCKLEY, P. J., y CASSON, M. C. (1976): *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan, Londres.

CAAMAÑO ANIDO, M. A. y CALDERÓN CARRERO, J. M. (2002): "Globalización económica y Poder Tributario: ¿Hacia un nuevo Derecho Tributario?", *Revista española de Derecho Financiero*, núm. 114.

DUNNING, J. H. (1982): "Multinational Enterprises in the 1970's" en HOPT, K.: *European Merger Control*, volumen I, De Gruyter, Berlín.

DUNNING, J. H. (1988): "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions", *Journal of International Business Studies*, nº 19, pp.1-32.

DUNNING, J. H. y NARULA, R. (1996): *Foreign Direct Investment and Governments*, Routledge, Londres y Nueva York.

DURÁN HERRERA, J. J. (2001a): *Economía y estrategia de la empresa multinacional*, Ediciones Pirámide, Madrid.

DURÁN HERRERA, J. J. (2001b): "Evolución de la inversión directa en el exterior en la economía española. Una tendencia hacia el desarrollo", *Economistas*, nº 90.

DURÁN HERRERA, J. J. (2003): "Veinticinco años de inversión directa española en el exterior. 1978-2003. Una senda de crecimiento", *Economía Industrial*, nº 349-350.

DURÁN, J. J. y ÚBEDA, F. (2001): "The International Development Path: A New Empirical Approach and Some Theoretical Issues", *Transnational Corporations*, Naciones Unidas, vol. 10, pp.1-34.

FEÁS COSTILLA, E. y VERDEGUER PUIG, E. (2002): "El sector exterior español en diez preguntas", *Economistas*, nº 91, pp. 36-47.

FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2003): "Inversión directa extranjera y sistema productivo: una disociación creciente", *Economistas*, nº 96, pp. 68-73.

GALÁN ZUAZO J. I. y GONZÁLEZ BENITO, J. (2001): "Factores explicativos de la inversión directa española en el exterior", *Información Comercial Española*, nº 794.

GALINDO MARTÍN, M. A. (2005): "La inversión directa internacional como instrumento de política económica", *Información Comercial Española*, nº 825

GARCÍA DE QUEVEDO RUIZ, J.C. (1996): "Inversiones internacionales y competitividad", *Boletín Económico ICE*, nº 2485.

GOLDSTEIN, M.; MATHIESON, D. y LANE, T. (1991): "Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows", *Occasional Paper*, nº 77, Fondo Monetario Internacional.

IZQUIERDO LLANES, G. (2002): *La economía mundial contemporánea y sus procesos de cambio*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

MARTÍN JIMÉNEZ, A. (2000): "Metodología y Derecho Financiero: ¿Es necesario rehabilitar la figura de B. Grizioti y el análisis integral de la actividad financiera?", *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, nº 258.

MUSGRAVE, R. A. y MUSGRAVE, P. B. (1983): *Hacienda Pública Teórica y Aplicada*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

PAÚL GUTIÉRREZ, J. (2006): "Dos décadas de apertura comercial y financiera de la economía española", *CLM Economía Revista Económica de Castilla-La Mancha*, nº 9, pp. 119-153.

REQUEIJO, J. (2001): "Internacionalización e integración de la economía española", *Economistas*, nº 90, pp. 13-18.

RODRÍGUEZ ONDARZA, J. A. y GUTIÉRREZ LOUSA, M. (2007): "Las consecuencias fiscales de la globalización", *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, nº 8.

RUGMAN, A. M. (1981): *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, Nueva York, Columbia University Press.

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO Y TURISMO (2007): "El Sector Exterior en 2006", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2916.

TRIGO PORTELA, M. (2009): "Los paraísos fiscales y la crisis", *El Mundo*, 11 de mayo de 2009.

VALLEJO CHAMORRO, J. M. (2005): "La competencia fiscal perniciosa en el seno de la OCDE y la Unión Europea", *Información Comercial Española*, nº 825.

VALLEJO CHAMORRO, J. M. y GUTIÉRREZ LOUSA, M. (2002): "Convenios para evitar la doble imposición: análisis de sus ventajas e inconvenientes", *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, nº 6.

Contacto

El presente informe ha sido elaborado por Manuel Gutiérrez Lousa, Analista de Investigación del Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Economía y Hacienda y Profesor Asociado de Sistema Fiscal de la Universidad Complutense de Madrid. Se pueden plantear dudas sobre el tema a su autor en la dirección de correo electrónico info@modeloparlamentoeuropeo.com