



Consejo Económico y Social

Distr. general
10 de agosto de 2015
Español
Original: inglés

Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Cuestiones de Tributación

11º período de sesiones

Ginebra, 19 a 23 de octubre de 2015

Tema 3 b) v) del programa provisional*

**Deliberación sobre las cuestiones sustantivas relacionadas
con la cooperación internacional en cuestiones de
tributación: otras cuestiones: creación de capacidad**

Programa de desarrollo de la capacidad en materia de cooperación internacional en cuestiones de tributación

Nota de la Secretaría

El documento que figura en el anexo de la presente nota fue preparado por Eric M. Zolt, titular de la cátedra Michael H. Schill de Derecho de la Facultad de Derecho de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA), a petición de la Oficina de Financiación para el Desarrollo del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas, de conformidad con lo dispuesto en las resoluciones del Consejo Económico y Social 2014/12 y 2013/24. En esas resoluciones, el Consejo reconoció los progresos logrados por la Oficina en su labor para formular, en el marco de su mandato, un programa de desarrollo de la capacidad en materia de cooperación internacional en cuestiones de tributación encaminado a fortalecer la capacidad de los ministerios de finanzas y las autoridades tributarias nacionales de los países en desarrollo para elaborar sistemas tributarios más eficaces y eficientes que respalden los niveles deseados de inversión pública y privada, y para luchar contra la evasión de impuestos, y solicitó a la Oficina que, en asociación con otros interesados, prosiguiera su labor en esta esfera y siguiera ampliando sus actividades.

Uno de los ámbitos de interés del programa en la actualidad es el fortalecimiento de la capacidad de los países en desarrollo para aumentar las posibilidades de recaudar ingresos en el plano nacional fomentando su capacidad de proteger y ampliar eficazmente la base impositiva. Los países en desarrollo han señalado que los incentivos fiscales excesivos son uno de los factores que más contribuyen a la erosión de la base tributaria. El objetivo del presente documento es proporcionar a los países en desarrollo una sinopsis de los conceptos y temas clave relativos a los incentivos fiscales y su utilización para atraer inversiones.

* E/C.18/2015/1.



Anexo

Incentivos fiscales: sinopsis de los conceptos y temas clave*

I. Introducción

1. El objetivo del presente documento es proporcionar a los países en desarrollo una sinopsis de los conceptos y temas clave relativos a los incentivos fiscales y su utilización para atraer inversiones¹. En opinión de algunos, los incentivos fiscales, en particular los dirigidos a la inversión extranjera directa, son malos tanto en la teoría como en la práctica. Son malos en teoría porque distorsionan las decisiones de inversión, y son malos en la práctica porque a menudo resultan poco eficaces y eficientes, y se prestan a los abusos y la corrupción.

2. Sin embargo, casi todos los países recurren a los incentivos fiscales. En los países desarrollados, suelen adoptar la forma de bonificaciones fiscales a las inversiones, amortizaciones aceleradas y ventajas fiscales aplicables al gasto en investigación y desarrollo. En la medida en que lo permite el orden establecido por la Organización Mundial del Comercio, los países desarrollados también adoptan regímenes fiscales que favorecen las actividades de exportación y buscan dar a sus empresas locales una ventaja competitiva en el mercado mundial. Muchos países en transición y en desarrollo adoptan otro enfoque y utilizan los incentivos fiscales para estimular la industria nacional y atraer la inversión extranjera. En este caso, los recursos más socorridos suelen ser las moratorias fiscales, los incentivos a la inversión regional, las zonas empresariales especiales y los incentivos a la reinversión.

3. Mucho se ha escrito sobre la conveniencia de utilizar los incentivos fiscales para atraer nuevas inversiones. Las Naciones Unidas², el Fondo Monetario Internacional (FMI)³, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)⁴ y el Banco Mundial⁵ han elaborado informes útiles que ofrecen

* Preparado por Eric M. Zolt, titular de la cátedra Michael H. Schill de Derecho de la Facultad de Derecho de UCLA.

¹ Algunas de las ideas analizadas en el presente documento se basan en la publicación de Alex Easson y Eric M. Zolt "Tax incentives", Instituto del Banco Mundial (Washington D.C., Grupo del Banco Mundial, 2002). Puede consultarse en <http://siteresources.worldbank.org/INTTPA/Resources/EassonZoltPaper.pdf>.

² Véase, por ejemplo, los estudios de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Incentives and Foreign Direct Investment* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: E.96.II.A.6); y *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: E.01.II.D.5).

³ Véase, por ejemplo, George E. Lent, "Tax Incentives for Investment in Developing Countries", *IMF Staff Papers*, vol. 14, núm. 2 (Washington D.C., FMI, 1967); Howell H. Zee, Janet Gale Stotsky y Eduardo Ley, "Tax Incentives for Business Investment: A Primer for Tax Policy Makers in Developing Countries", Fondo Monetario Internacional (Washington D.C., FMI, 2001); Alexander Klemm, "Causes, Benefits and Risks of Business Tax Incentives", Fondo Monetario Internacional (Washington D.C., FMI, 2009); y David Holland y Richard J. Vann, "Income Tax Incentives for Investment", en *Tax Law Design and Drafting*, Victor Thuronyi, ed., vol. 2 (Washington D.C., FMI, 1998).

⁴ Véase, por ejemplo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, *Tax Effects on Foreign Direct Investment: Recent Evidence and Policy Analysis*, Estudio sobre Políticas Tributarias núm. 17 (2007); Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, "Tax

orientación a los encargados de la actividad normativa sobre si se deben adoptar incentivos fiscales y la mejor forma de diseñarlos. Las pruebas empíricas de que el uso de incentivos fiscales resulta eficaz en función de los costos para aumentar la inversión no son concluyentes. Si bien los economistas han logrado progresos importantes para determinar la correlación entre el aumento de los incentivos fiscales y el incremento de las inversiones, resulta difícil establecer si los incentivos fiscales han sido la causa de la inversión añadida. Ello se debe en parte a que es difícil determinar la cuantía de la inversión suplementaria asociada a la deducción impositiva, es decir, las inversiones que nunca se habrían producido de no ser por las deducciones impositivas. Aunque los inversores extranjeros suelen alegar que los incentivos fiscales son necesarios para tomar las decisiones de inversión, no es fácil determinar si esta afirmación es válida. Los gobiernos a menudo aprueban incentivos fiscales en conjunto con otras reformas destinadas a mejorar el clima de inversión, por lo que resulta difícil establecer la proporción de nuevas inversiones que se debe a las deducciones impositivas y la que corresponde a otras reformas favorables a los inversores. En vista de ello, a veces es fácil llegar a la conclusión de que un determinado plan de incentivos fiscales apenas ha generado nuevas inversiones, con un costo sustancial para el Gobierno. Sin embargo, en otros casos, los incentivos fiscales han contribuido claramente a captar nuevas inversiones que han fomentado de manera considerable del crecimiento y el desarrollo.

4. La reflexión acerca de los incentivos fiscales puede comenzar por examinar el papel que los gobiernos deberían desempeñar para alentar el crecimiento y el desarrollo. Los gobiernos tienen muchos objetivos sociales y económicos y una serie de instrumentos para lograr esos objetivos⁶. La política tributaria es tan solo una de las opciones, y los impuestos son únicamente un factor en la compleja decisión de cuándo se deben realizar nuevas inversiones nacionales o recurrir a la inversión extranjera. Los gobiernos tienen una función más amplia que centrarse en las cargas tributarias relativas reales. Deben considerar su papel en la mejora del clima global de inversión para fomentar nuevas inversiones nacionales y extranjeras, y no limitarse a conceder prebendas fiscales. Por lo tanto, si bien gran parte de la atención que se presta a los incentivos fiscales recae en los impuestos fijados por el Gobierno, también es importante examinar la cuestión desde la perspectiva del gasto público. Los inversores, tanto nacionales como extranjeros, se

Incentives for Investment: A Global Perspective: experiences in MENA and non-MENA countries”, en *Making Reforms Succeed: Moving Forward with the MENA Investment Policy Agenda* (París, OCDE, 2008).

⁵ Véase, por ejemplo, Robin W. Boadway y Anwar Shah, “Perspectives on the Role of Investment Incentives in Developing Countries”, Banco Mundial (Washington D.C., Banco Mundial, 1992); Sebastian James, “Effectiveness of Tax and Non-Tax Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications”, Grupo del Banco Mundial (Washington D.C., Grupo del Banco Mundial, 2013); Sebastian James, “Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications”, Grupo del Banco Mundial (Washington D.C., Grupo del Banco Mundial, 2009); y Alex Easson y Eric M. Zolt, “Tax Incentives”, Instituto del Banco Mundial (Washington D.C., Grupo del Banco Mundial, 2002), disponible en <http://siteresources.worldbank.org/INTTPA/Resources/EassonZoltPaper.pdf>.

⁶ Véase, en general, Richard M. Bird y Eric M. Zolt, “Tax Policy in Emerging Countries”, en *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 26 (Facultad de Derecho de UCLA, 2008); Richard M. Bird, “Tax Incentives for Investment in Developing Countries”, en *Fiscal Reform and Structural Change in Developing Countries*, Guillermo Perry, John Whalley y Gary McMahon, eds., vol. 1 (Londres, Canadá, Macmillan en colaboración con el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, 2000).

benefician del gasto público. Para realizar una comparación de las cargas tributarias relativas es necesario tener en cuenta las prestaciones relativas que ofrecen los servicios públicos.

II. Definición de los incentivos fiscales

5. Por un lado, los incentivos fiscales son fáciles de definir. Se trata de disposiciones especiales que establecen exclusiones, bonificaciones, tipos impositivos preferentes o aplazamientos de obligaciones tributarias. Los incentivos fiscales pueden adoptar muchas formas: moratorias fiscales por un período limitado, deducciones aplicables a determinados tipos de gastos o reducciones de los aranceles de importación o los derechos de aduana. Por otro lado, puede ser difícil distinguir entre las disposiciones que se consideran parte del régimen general tributario y las que constituyen un tratamiento especial. Esta distinción será más importante a medida que se limite la capacidad de los países de adoptar incentivos fiscales específicos. Por ejemplo, un país puede fijar un impuesto sobre las sociedades del 10% para los ingresos por fabricación. Esta reducida tasa impositiva puede valorarse simplemente como un aspecto atractivo del régimen tributario general que atañe a todos los contribuyentes (nacionales y extranjeros) o puede considerarse un incentivo fiscal especial (limitado a la fabricación) en el contexto del sistema fiscal en su conjunto.

6. Los incentivos fiscales también pueden definirse en función de su capacidad de reducir la carga tributaria efectiva para un proyecto concreto⁷. De acuerdo con este enfoque, se compara la carga tributaria relativa de un proyecto que reúne las condiciones para recibir un incentivo fiscal con la carga tributaria que resultaría si no se aplicara ninguna disposición fiscal especial. Este enfoque es útil con miras a comparar la eficacia relativa de distintos tipos de incentivos fiscales para reducir la carga fiscal correspondiente a un proyecto.

7. Algunos analistas sostienen que, en la actualidad, los incentivos fiscales pueden tener más peso sobre las decisiones de inversión que en años anteriores. Que las consideraciones fiscales hayan cobrado mayor importancia en las decisiones de inversión se explica por diversas razones⁸. En primer lugar, es posible que los incentivos fiscales sean más generosos ahora que en años anteriores. La reducción efectiva de la carga fiscal vinculada a proyectos de inversión puede que sea mayor que en el pasado, ya que las moratorias fiscales han aumentado de 2 a 10 años y las exenciones impositivas otorgadas a algunas zonas empresariales abarcan ahora los impuestos sobre el comercio, además de los impuestos sobre la renta. En segundo lugar, en los últimos decenios el comercio se ha liberalizado considerablemente y la movilidad del capital ha aumentado. A medida que las barreras no fiscales van disminuyendo, aumenta la importancia de los impuestos como un factor de peso en las decisiones de inversión. En tercer lugar, las empresas han cambiado en muchos aspectos, ya que han experimentado profundas transformaciones en lo tocante a su estructura orgánica, los métodos de producción y distribución y los tipos de

⁷ Véase Howell H. Zee, Janet Gale Stotsky y Eduardo Ley, "Tax Incentives for Business Investment: A Primer for Tax Policy Makers in Developing Countries", Fondo Monetario Internacional (Washington D.C., FMI, 2001).

⁸ Véase Alex Easson, "Tax Incentives for Foreign Investment, Part I: Recent Trends and Countertrends", *Bulletin for International Fiscal Documentation*, vol. 55 (2001).

productos fabricados y vendidos. Los servicios de gran movilidad y los bienes inmateriales representan una proporción mucho mayor de las transacciones transfronterizas que en años anteriores.

8. Ha disminuido el número de empresas que fabrican sus productos íntegramente en un solo país. Muchas de ellas subcontratan (ya sea a terceros sin vinculación o bien a “fabricantes por contrata” con los que mantienen vínculos) una parte o la totalidad de su producción. Dadas las mejoras en el transporte y las comunicaciones, los componentes a menudo se fabrican en varios países, lo que estimula la competencia entre distintos países por la producción. Además, los acuerdos de distribución han evolucionado, y las funciones y los riesgos dentro de un grupo de empresas afines se distribuyen de modo que se reduzca la carga tributaria mediante los llamados acuerdos de comisión mercantil. Por último, ha aumentado considerablemente el número de mercados comunes, uniones aduaneras y zonas de libre comercio. En la actualidad, las empresas pueden abastecer a varios mercados nacionales desde un emplazamiento único. Con ello probablemente se avivará la competencia entre los países de una zona común por acoger a las empresas que prestan servicios a toda la zona.

9. Aunque pueden hacer más atractiva la inversión en un determinado país, los incentivos fiscales no pueden compensar las deficiencias del diseño del sistema tributario o las carencias de la infraestructura física, financiera, jurídica o institucional. En algunos países, los incentivos fiscales se han justificado con el argumento de que el régimen tributario general sitúa las inversiones en esos países en desventaja competitiva en comparación con otros. Sin embargo, no tiene mucho sentido utilizar incentivos fiscales para compensar que el impuesto sobre las sociedades sea elevado, que las deducciones por depreciación sean insuficientes o que no se permita a las empresas que registran pérdidas en los primeros años aprovecharlas para reducir su carga fiscal en años posteriores. El mejor enfoque es lograr que el régimen del impuesto sobre las sociedades se ajuste en mayor medida a la práctica internacional, en lugar de otorgar un trato fiscal favorable a inversores concretos. Del mismo modo, los incentivos fiscales son una mala respuesta a los problemas económicos o políticos que pueden existir en un país. Si en un país no se protegen adecuadamente los derechos de propiedad, hay una legislación laboral rígida o funciona mal el sistema jurídico, es necesario emprender el largo y difícil camino para remediar esas deficiencias, en lugar de conceder a los inversores más ventajas fiscales.

10. La eficacia de los incentivos fiscales está directamente relacionada con el clima de inversión en un país determinado (incluida la confianza de los inversores en que la hacienda pública respetará de hecho los incentivos fiscales sin cuestionarlos)⁹. Si bien dos países pueden ofrecer incentivos fiscales idénticos (por ejemplo, una moratoria de 10 años sobre el impuesto de sociedades), la eficacia relativa de los incentivos para atraer la inversión extranjera directa es considerablemente mayor en el país con mejor clima de inversión¹⁰.

⁹ Véase Stefan Van Parys y Sebastian James, “Why Tax Incentives May be an Ineffective Tool to Encouraging Investment? — The Role of Investment Climate”, Fondo Monetario Internacional, Grupo del Banco Mundial (Washington D.C., FMI; Grupo del Banco Mundial, 2009), disponible en <http://ssrn.com/abstract=1568296>.

¹⁰ Véase Sebastian James, “Providing Incentives for Investment: Advice for Policymakers in Developing Countries”, *Investment Climate in Practice*, núm. 7, Grupo del Banco Mundial

III. Tipos de competencia tributaria

11. Los incentivos fiscales son un instrumento de competencia fiscal, es decir, un recurso para que un país atraiga inversiones que, de otra manera, acabarían en otra región u otro país. Los países pueden tratar de competir por distintos tipos de inversiones, como la sede central de una empresa, las empresas de servicios, las plantas de montaje ligero para dispositivos móviles o las instalaciones de fabricación de automóviles. La reflexión acerca de la competencia tributaria comienza por examinar las razones que llevan a los inversores extranjeros a invertir en un país determinado. De manera general y a muy grandes rasgos, existen tres motivos principales para realizar inversiones transfronterizas: a) la explotación de los recursos naturales; b) la promoción de la venta o producción de bienes o servicios en un mercado determinado; y c) el aprovechamiento de las condiciones favorables de un país determinado (por ejemplo, los salarios relativamente bajos de los trabajadores calificados) para producir bienes destinados a la exportación (bien como productos acabados o como componentes). La competencia por la inversión extranjera variará en función del motivo de la inversión. Por ejemplo, existirá competencia fiscal entre los países de una unión aduanera que aspiren a acoger fábricas o centros de distribución que presten servicios a toda la región. En cambio, cuando se trate de plataformas para la exportación, la competencia se dará entre los países con ventajas comparativas similares. Así pues, la competencia por las inversiones puede ser de ámbito mundial, entre países de una determinada región o incluso entre los distintos estados de un determinado país. Lo principal es que el diseño y la eficacia de los incentivos fiscales variarán en función del tipo de inversión.

IV. Otros incentivos a las inversiones

12. Los países competirán por las inversiones extranjeras utilizando todos los medios a su disposición. Los incentivos no fiscales, como las subvenciones para capacitación, los préstamos de bajo costo o las mejoras de la infraestructura pueden sustituir o complementar a los incentivos fiscales. Si existen obstáculos para el uso de incentivos fiscales (por ejemplo, debido a la existencia de acuerdos para no utilizar determinados tipos de incentivos fiscales o a causa de la estructura del régimen fiscal del país de origen del inversor extranjero), es probable que los países hagan más uso de los incentivos no fiscales.

13. Existe una modalidad distinta de incentivos a la inversión relacionada con los impuestos que, sin embargo, no se suele incluir en la lista de tipos de incentivos fiscales. Esos incentivos fiscales encubiertos pueden incluir amplias cláusulas de salvaguardia para las normas sobre precios de transferencia, disposiciones que faciliten una planificación fiscal agresiva e incluso formas tácitas de relajar la aplicación de las normas tributarias. Por ejemplo, las normas tributarias de clasificación de entidades de los Estados Unidos de América pueden considerarse como un incentivo fiscal, ya que permiten que las multinacionales de los Estados Unidos puedan competir más eficazmente con las multinacionales de otros países

(Washington D.C., Grupo del Banco Mundial, 2010). Según el autor, en un país con un buen clima de inversión los incentivos fiscales pueden ser ocho veces más eficaces para atraer la inversión extranjera que en los países con un clima de inversión menos favorable.

serviéndose de entidades híbridas a fin de reducir al mínimo sus obligaciones fiscales en los países con altos tipos impositivos.

V. Función de los factores no fiscales

14. Decidir si se invierte y dónde hacerlo es una ardua tarea, por lo que no es de extrañar que las consideraciones fiscales tan solo sean un factor en las decisiones de esta índole. Los analistas señalan varios factores que influyen en las decisiones de inversión, en particular, de los inversores extranjeros¹¹. En el recuadro que figura a continuación se expone una lista parcial de esos factores.

Factores no fiscales que influyen en las decisiones de inversión

1. Política macroeconómica y fiscal coherente y estable.
2. Estabilidad política.
3. Infraestructura física, financiera, jurídica e institucional adecuada.
4. Administración pública eficaz, transparente y responsable.
5. Una fuerza laboral cualificada y una legislación laboral flexible que regule las relaciones entre el empleador y el empleado.
6. Existencia de mecanismos adecuados de solución de controversias.
7. Normas sobre cambio de divisas y posibilidad de repatriar las ganancias.
8. Condiciones lingüísticas y culturales.
9. Tamaño y eficiencia de los mercados de factores y de productos.

15. De acuerdo con la mayoría de las encuestas realizadas entre directivos de empresas, los impuestos no suelen ser un factor importante para decidir cuándo y dónde invertir. En la mayoría de los tipos de inversiones, la decisión se compone de dos partes. En primer lugar, desde una perspectiva empresarial, se debe decidir qué país sería la mejor opción para lograr un objetivo de inversión determinado. En segundo lugar, desde un punto de vista fiscal, hay que determinar cómo podrían estructurarse las actividades para reducir al mínimo las obligaciones fiscales (tanto en el plano nacional como globalmente en el plano mundial).

VI. Examen de las pruebas empíricas

16. El efecto de los impuestos sobre las inversiones, en particular, sobre la inversión extranjera directa, se ha examinado en varios estudios económicos. Si bien no es fácil comparar los resultados de estudios empíricos diferentes, los expertos han intentado analizar los diversos trabajos para extraer conclusiones sobre los efectos de los impuestos en los niveles de inversión extranjera¹². Esos análisis ponen

¹¹ Sebastian James, "Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications", Grupo del Banco Mundial (Washington D.C., Grupo del Banco Mundial, 2009).

¹² Véase Comisión de las Comunidades Europeas, *Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation* (Bruselas, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades

de relieve la dificultad de comparar los resultados de estudios distintos, ya que cada uno tiene diferentes fuentes de datos, metodologías y limitaciones¹². En los estudios también se recogen los distintos grados de elasticidad obtenidos al medir la variación de las inversiones en función de los impuestos.

17. Parte de la dificultad para calcular el efecto de los impuestos sobre la inversión extranjera estriba en entender bien los diferentes tipos de inversión extranjera y las distintas fuentes de financiación que utiliza. La inversión extranjera comprende inversiones de cartera e inversiones directas. Aunque existen diversas maneras de distinguir entre ambas, un enfoque común consiste en atenerse al porcentaje de participación en la empresa nacional del inversor extranjero. Por ejemplo, si el inversor extranjero posee más del 10% de una empresa, es probable que se trate de algo más que una mera tenencia pasiva con fines de inversión. La inversión extranjera directa puede dividirse a su vez en transferencias directas de la empresa matriz a una filial extranjera a través de deuda o contribuciones al capital social, y la reinversión de beneficios por la filial extranjera.

18. También cuentan las distintas formas de inversión extranjera, ya que cada una de ellas entrañará obligaciones tributarias diferentes. Entre los tipos de inversión extranjera cabe mencionar: a) la inversión real en instalaciones y equipo; b) las corrientes financieras relacionadas con fusiones y adquisiciones; c) el aumento de las inversiones en las filiales extranjeras; y d) las empresas conjuntas. Por último, algunos expertos han señalado que los impuestos pueden repercutir más en las decisiones sobre la fuente de financiación que en las relativas al nivel de inversión¹³. Los inversores tienen varias opciones para financiar nuevas empresas o ampliar sus operaciones en curso. Es probable que los impuestos influyan en la decisión entre realizar una nueva inversión de capital social, recurrir a préstamos internos o externos o utilizar las ganancias retenidas para financiar las inversiones.

19. El examen minucioso de los resultados de los regímenes de incentivos fiscales revela luces y sombras¹⁴. En un estudio elaborado en 1996 por las Naciones Unidas, que ofrece un buen resumen de esos resultados, se llegó a la conclusión de que, a medida que convergen otros factores normativos y no normativos, la función de los incentivos va cobrando importancia de forma paralela, especialmente en el caso de los proyectos centrados en los costos y caracterizados por la movilidad². La OCDE llegó a una conclusión similar, al señalar que la tributación del país anfitrión afecta

Europeas, 1992); véase también James R. Hines, Jr., "Tax Policy and the Activities of Multinational Corporations", en *Fiscal Policy: Lessons from Economic Research* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1997), Alan Auerbach, ed., y James R. Hines, Jr., "Lessons from Behavioral Responses to International Taxation", *National Tax Journal*, vol. 52 (1999); Ruud A. de Mooij y Sjef Ederveen, "Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research", *International Tax and Public Finance*, vol. 10, núm. 6 (2003); y Alexander Klemm y Stefan Van Parys, "Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives", Fondo Monetario Internacional (Washington D.C., FMI, 2009).

¹³ Véase Alan Auerbach, "The Cost of Capital and Investment in Developing Countries", en *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*, Anwar Shah, ed., vol. 1 (Washington D.C., Grupo del Banco Mundial, 1995).

¹⁴ Véase Ngee Choon Chia y John Whalley, "Patterns in Investment Tax Incentives Among Developing Countries", en *Fiscal Incentives for Investment in Developing Countries*, Anwar Shah, ed. (Washington D.C., Banco Mundial, 1992).

a las corrientes de inversión y que es un factor cada vez más importante para decidirse entre una ubicación y otra¹⁵.

¹⁵ Véase W. Steven Clark, “Tax Incentives for Foreign Direct Investment: Empirical Evidence on Effects and Alternative Policy Options”, *Canadian Tax Journal*, vol. 48 (2000).