



Año 25 No. 4
Número especial, 2020

Revista Venezolana de Gerencia



UNIVERSIDAD DEL ZULIA (LUZ)
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Centro de Estudios de la Empresa

ISSN 1315-9984

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.
http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es_ES



Paraísos fiscales en entornos de pandemia (COVID-19)

Campos Jaque, Zócimo*
Tapia Gertosio, Juan**

Resumen

Con más de 7,7 millones de afectados por el coronavirus en todo el mundo y más de 422.700 de fallecidos producto de este virus a junio de 2020 (The Financial Times Limited, 2020), las cifras de desempleo están afectando ferozmente a los más jóvenes del planeta y se refuerza la idea de una recesión a nivel global. Eso hace que se vuelva de gran importancia los ingresos fiscales de los países para solventar los gastos y políticas públicas asociadas. Por ello, el presente estudio busca analizar una de las prácticas que afectan seriamente la recaudación fiscal: que empresas usen los precios de transferencias para pagar impuestos usando filiales en países con bajas tasa impositiva (paraísos fiscales), perjudicando el ingreso fiscal del país de origen. Para este análisis, se utiliza como metodología el modelo econométrico multinivel de Bartelsman y Beetsma (2003). Los resultados obtenidos sugieren que las empresas multinacionales no presentan fielmente su información financiera en los países de origen, concluyendo que no se informan el verdadero beneficio, trasladándolo a paraísos fiscales vía precios de transferencias. Se concluye que los reportes entregados por las empresas multinacionales a entidades públicas no reportan los beneficios o ganancias reales, toda vez, que estos beneficios o ganancias son trasladados a jurisdicciones o países de menores tasas de impuestos

Palabras clave: paraísos fiscales; gastos fiscales; pandemia

Recibido: 03-08-20 Aceptado: 02-10-20

* Doctor en Ciencias de la Administración, Universidad de Santiago de Chile. Full-time academic, Departamento Ingeniería Comercial, Universidad Técnica Federico Santa María. E-mail: zocimo.campos@usm.cl. Avenida Santa María 6.400, Vitacura, Santiago de Chile. ORCID: [0000-0002-9567-7481](https://orcid.org/0000-0002-9567-7481).

** PhD in Economics, University of California Davis. Full-time academic, Departamento Ingeniería Comercial, Universidad Técnica Federico Santa María, Chile. E-mail: juan.tapia@usm.cl. Full Postal Address: Yungay 2579, Departamento 152, Valparaiso, Chile. ORCID: [0000-0001-7206-946x](https://orcid.org/0000-0001-7206-946x)

Tax havens in pandemic environments (COVID-19)

Abstract

With more than 7.7 million affected by the coronavirus worldwide and more than 422,700 deceased as a result of this virus as of June 2020 (The Financial Times Limited, 2020), the unemployment figures are fiercely affecting the youngest of the planet and the idea of a global recession is reinforced. This makes the fiscal income of the countries of great importance to solve the expenses and associated public policies. Therefore, this study seeks to analyze one of the practices that seriously affect tax collection: that companies use transfer prices to pay taxes using subsidiaries in countries with low tax rates (tax havens), damaging the tax income of the country of origin. For this analysis, the multilevel econometric model of Bartelsman and Beetsma (2003) is used as methodology. The results obtained suggest that multinational companies do not faithfully present their financial information in the countries of origin, concluding that the true profit is not reported, transferring it to tax havens via transfer prices. It is concluded that the reports delivered by multinational companies to public entities do not report real benefits or gains, since these benefits or gains are transferred to jurisdictions or countries with lower tax rates.

Key words: pandemic; tax expenditure; tax haven

1. Introducción

Muchos países a nivel global han tenido que hacer frente a la pandemia del Covid-19 destinando gran parte de su presupuesto para fortalecer sus sistemas de salud, en algunos casos alimentando a su población que han mantenido confinadas en sus hogares tratando de no propagar el virus aún más.

Con bases fiscales muchas veces inestables y débiles, la aparición de este tipo de eventos agravan aún la situación de muchas personas y principalmente por la falta de finanzas públicas. Pues, noticias recientes señalan que este virus ha afectado a más de 7,7 millones de personas en el mundo, llevando una

trágica cifra de fallecidos de 422.777 personas (The Financial Times Limited, 2020). Los fondos de los gobiernos que generalmente se presupuestan para una serie de actividades de carácter público, social, deportivo, salud, infraestructura, educación, etc., han tenido que redistarse en su gran mayoría a ser frente a esta catástrofe sanitaria (Ganuza, León y Sauma, 2000).

La literatura sugiere que las estrategias de precios de transferencias se utilizan por las Empresas Multinacionales para disminuir el pago de impuestos en los países anfitriones de sus inversiones, erosionando la base imponible sobre la cual se aplican las tasas de los impuestos, causando

una disminución en la recaudación tributaria de muchos países. Esto ha mermado los ingresos fiscales de diversos países y siempre ha sido un motivo de preocupación, cobrando hoy más importancia con la pandemia mundial que afecta a la mayoría de los países y que demanda un mayor gasto público, por ejemplo, en salud, ayuda a la población y ayuda a las empresas.

Frente a ello surge la necesidad, por un lado, en dichos países, que las empresas tributen realmente lo que corresponde frente a la necesidad social y, en muchos países, con tal de ello, se está limitando o se plantea limitar la ayuda a las empresas que tributan en paraísos fiscales y no dentro del país que les está ayudando.

Este estudio primero analiza la literatura existente sobre paraísos fiscales y precios de transferencia. Segundo, explica el modelo econométrico utilizado que fue desarrollado por Bartelsman y Beetsma (2003). Tercero, utilizando la data actualizada para demostrar que los precios de transferencias con el objeto de disminuir el pago de impuestos. Cuarto, analiza los efectos de ello en el entorno de la pandemia actual y las medidas que se están tomando. Finalmente, concluir basado en los principales aportes del estudio y posibles pasos a seguir.

2. Paraísos fiscales: de que hablamos?

En un contexto de comercio internacional, las empresas multinacionales, si desarrollan una buena estrategia de precios de transferencias les permitirá reducir su carga tributaria respecto del resultado financiero por su gestión comercial, esto difiere con una premisa fundamental de la Norma de Contabilidad Internacional N°1 (NIC 1),

qué en su párrafo 13, expresa que; “*Los Estados financieros reflejarán fielmente, la situación, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la entidad. La imagen fiel exige la representación fiel de los efectos de las transacciones, así como de otros eventos y condiciones*”.

Uno de los principales problemas que están asociados a los precios de transferencias en las multinacionales, se debe específicamente a la existencia de los llamados paraísos o refugio fiscales. Los paraísos fiscales son países y territorios que ofrecen bajas tasas de impuestos y políticas de regulación favorables a los inversores extranjeros (Hines, 2010).

Para Schomberger y López (2007) existen algunos aspectos recurrentes para que exista la condición de paraíso fiscal:

a) Consideraciones societarias: Que se permita la constitución de sociedades de capital con formalidades mínimas, sin requerir presencia o actividad y con acciones al portador.

b) Consideraciones bancarias: se permite la constitución de entidades bancarias sin sujeción a requisitos patrimoniales y de confiabilidad, así como la existencia del secreto bancario.

c) Consideraciones penales: Los Estados o Territorios no contemplan dentro de sus códigos criminales los tipos penales de evasión fiscal, falsificación de balances, corrupción, etc. por considerarlos delitos presupuestos.

Tanzi (2001) considera a este tipo de territorios como -termitas fiscales- porque van erosionando las recaudaciones tributarias de los países, ya que se transforman en vehículos de inversión financiera. Su crecimiento se ha visto positivamente influenciado por el flujo de información digital, ya que permite fácilmente trasladar dinero y

conocimiento fácil y económicamente en tiempo real.

Al respecto, la OCDE señala en la introducción a su reporte sobre prácticas fiscales dañinas del 9 de abril de 1998 (en adelante Reporte sobre Prácticas Fiscales Dañinas o Reporte de 1998), cómo el desarrollo de la globalización y el libre movimiento de flujos de capitales han cambiado la forma en que los sistemas fiscales de los países se relacionan mutuamente. Hoy, los países sufren la disminución de sus ingresos tributarios producto de la fuga de capitales para encontrar mejores condiciones impositivas para su inversión.

Hines y Rice (1994), identificaron una serie de territorios que consideraron paraísos fiscales en base a sus tasas de impuestos a sociedades bajas y a la autopromoción como centros financieros, además de estar identificados como paraísos fiscales por otras fuentes autorizadas.

La OCDE (2000) también identifica una lista similar de paraísos fiscales. El cuadro 1 está preparado por Hines (2010) y ofrece una lista más completa de 52 países y territorios considerados habitualmente como

paraísos fiscales. Tomados en conjunto, tienen una población total de alrededor de 50 millones y un PIB Total de aproximadamente US \$ 1.1 trillones, es decir, aproximadamente el tamaño de la economía del estado de Nueva York. Sin embargo, las tres cuartas partes del PIB se encuentran en cuatro países, Hong Kong, Irlanda, Singapur y Suiza, y 16 de estas economías nacionales tienen un PIB de menos de \$ 2 mil millones.

Muchos países con impuestos más elevados, con frecuencia expresan su preocupación por la forma en que los paraísos fiscales pueden afectar sus economías. Por ejemplo, los paraísos fiscales erosionan la recaudación de impuestos al permitir que las personas puedan obtener ingresos a través de cuentas en paraísos fiscales y que no las informen a sus gobiernos de origen, o bien facilitando una situación en la que los ingresos que los negocios realmente ganan en jurisdicciones con altos impuestos sean informados en jurisdicciones distintas con bajos impuestos (Hines, 2010).

El Cuadro 1, ofrece una lista de 20 países y territorios considerados habitualmente como paraísos fiscales.

Cuadro 1 **Lista de Paraísos fiscales**

Bahamas	Cyprus	Marshall Islands
Barbados	Gibraltar	Mauritius
Belgium	Hong Kong	Netherlands Antilles
Bermuda	Ireland	Panama
British Virgin Islands	Liberia	Singapore
Cayman Islands	Luxembourg	Switzerland
Costa Rica	Malta	

Fuente: Based on Sigler, Martinus, Lacopini & Derudder (2020)

Los flujos de capital conciernen dos tipos de problemas a juicio de Hine (2010). El primero de ellos es el abultado monto de los flujos, mientras que el segundo corresponde al flujo reportado a las cuentas nacionales de cada país, que disminuye notoriamente respecto del verdadero monto transferido e, incluso, que a veces no es declarado. Este tipo de capital fluye a través de paraísos fiscales para evitar normativas o impuestos de otros países.

3. Aspectos metodológicos de la investigación

En este capítulo se explicará la metodología utilizada, la que se encuentra basada en el modelo de Bartelsman y Beetsma (2003), el cual es un modelo multinivel o jerárquicos, que permite tratar datos “anidados”.

Según Barstelman y Beetsma (2003) los desplazamientos de ingresos conducen a tener diferencias entre el resultado contable y los ingresos “verdaderos” generados por la actividad económica real. Los ingresos procedentes de la producción no se reportan mayores en países con relativamente altas (bajas) tasas de impuestos, ya que las empresas demandan menores (mayores) precios que los del mercado por los envíos internacionales intrafirma de sus productos o por la prestación de servicios (posiblemente por intangibles). A la inversa, las compras intermedias pueden en su valor agregado nominal (Margen de ingresos menos compras de productos intermedios) al operar internacionalmente en un país.

Esto se ve afectado negativamente por el nivel de la tasa de impuesto de sociedades en relación con las empresas situadas en países que mantiene su comercio que lleva a cabo.

El desplazamiento de Ingresos causa que se corrijan las estadísticas sobre el valor recaudado por las autoridades fiscales o las oficinas de estadística que deben medirse con un error nominal.

El modelo económico teórico, expuesto en la ecuación 1, simula los efectos que pueden tener las tasas de impuestos en la escala de las operaciones comerciales, medido por las constantes y los insumos variables en el proceso de producción.

$$V_{ijt} = Ccsy * [1 + \gamma cs (\tau_{jt} - \tau^{-i})] + \varepsilon_{ijt}$$

(Ecuación 1)

Donde:

V_{ijt} es la relación valor-trabajo registrada en el país de origen i , j sector industrial, y el período de tiempo t .

T_{jt} es tasa de Impuesto en el país de origen.

T_{jt}^{-1} es la tasa promedio de impuestos excluyendo el país de origen i .

$\gamma^{CS} (\tau_{jt} - \tau_{jt}^{-i})$, es el margen de ganancia; γ^{cs} , es el coeficiente de respuesta específica de cada país; $\tau_{jt} - \tau^{-i}$, es la diferencia de impuestos (entre el país de origen como en el extranjero); y ε_{ijt} : error (entre el valor predicho en mano de obra y el valor reportado en mano de obra) para el país i , en el sector industrial j , en el tiempo t .

Bartelsman y Beetsma (2003) determinan que la variable C^{CSY} será una constante de elasticidad. el parámetro C^{CSY} , al desagregar de la función global captura el efecto de sustitución entre capital y trabajo. La segunda variable, entre paréntesis en el lado derecho, capta el efecto de precios

de transferencia debido a las diferencias fiscales entre el país de origen como en el extranjero. Ambos efectos pueden identificarse por separado en función de la relación de productividad, ya que se supone que son diferentes funciones de la tasa de impuesto de sociedades.

Luego, C^{CSY} es una constante de elasticidad, determinará el parámetro

C^{CSY} , al desagregar este parámetro de la función global. Ahora para diferentes especificaciones C_{cst} e γ^{CS} interactúa con diferentes combinaciones de país, sector y/o tiempo en una variable ficticia. Por ejemplo, con el término constante se puede interactuar en las tres dimensiones para barrer los efectos fijos de la siguiente manera (Bartelsman

$$C_{cst} = c + \sum_{d=2}^{Nc} C_d^c (I_{d,ijt}^c - I_{1,ijt}^c) + \sum_{d=2}^{Ns} C_d^s (I_{d,ijt}^s - I_{1,ijt}^s) + \sum_{d=2}^{N\tau} C_d^\tau (I_{d,ijt}^\tau - I_{1,ijt}^\tau),$$

(Ecuación 2)

Donde $I_{d,ijt}^c$ es un indicador que es igual a 1 si ijt de la observación pertenece al país d , y es igual a 0 en caso contrario; $I_{d,ijt}^s$ es un indicador que es igual a 1 si ijt de la observación pertenece al sector d , y es igual a 0 en caso contrario; $I_{d,ijt}^\tau$ es un indicador que es igual a 1 si ijt de la observación pertenece al año d , y es igual a 0 en caso contrario. Además, $\tau_{jt} - \tau_{jt}^{-1}$ (medido en puntos porcentuales) es la diferencia entre la tasa del impuesto de sociedades titulares en el sector j del país i en el momento t de la media ponderada de los impuestos principales de todos los países de la muestra.

En esta descripción de detalles,

la especificación de efectos fijos estándar sufre una transformación lineal para obtener una estimación directa de c , o el -promedio- del término constante de la regresión. Los otros coeficientes de efectos fijos se estiman como desviaciones de la constante de sector, país, o periodo de tiempo de la constante de la categoría omitida relevante. De modo similar, para permitir que la sensibilidad de los precios de transferencias con las diferencias fiscales varíe en los diferentes países o sectores γ^{CS} se les permite interactuar con las variables ficticias definidas anteriormente por Bartelsman y Beetsma (2003).

$$\gamma^{CS} = \gamma + \sum_{d=2}^{N_x} \gamma_d^x (\gamma_{d,ijt}^x - \gamma_{1,ijt}^x) \quad (\text{Ecuación 3})$$

Donde γ es el coeficiente de respuesta medio, $x=c$ es la variación del margen de ganancia en el país, y $x=s$ es la variación en el sector industrial definidas por Bartelsman y Bettma (2003).

Aunque el desplazamiento de beneficio puede verse afectada por la presencia de otros impuestos y las diferencias entre países, al margen de la ganancia de un dólar adicional se debe en gran parte por la determinación de la diferencia en las tasas de impuestos a las empresas.

El modelo se ha diseñado para utilizar una estimación de cuánto suma la relación de productividad (índice de productividad) informado oficialmente por las autoridades fiscales y los organismos nacionales de estadística y cuánto de este se pierde o disminuye por cambio de ingresos a través de los precios de transferencia. Se presume que, los ingresos por valor agregado de la producción para los países con altas tasas de impuestos, las compañías multinacionales los reportan más bajos que los precios de mercado, para las transacciones transfronterizas de empresas internacionales. Por el contrario, se presume que los ingresos por valor agregado de la producción son más altos para los países con bajas tasas de impuestos donde las compañías multinacionales los reportan mayores que los precios de mercado para las transacciones transfronterizas entre sus entidades relacionadas.

En consecuencia, las estadísticas de productividad están distorsionadas en la medida en que los resultados de la política de precios de transferencia están incorporados en los datos reportados.

En primer lugar, el modelo general (ecuación 1) y sus siguientes experimentaciones fueron calibrados mediante análisis de regresión lineal multinivel.

Donde; la diferencia de $(\tau_{jt} - \tau_{jt}^{-i})$ la llamaremos x ,

$$V_{ijt} = C^{CSY} * [1 + \gamma^{CS} X] + \varepsilon_{ijt} \quad (\text{Ecuación 4})$$

El modelo de análisis multinivel asume que hay un conjunto de datos jerárquicos, con una sola variable dependiente, (*productividad*, (V_{ijt}) , que es medida en el nivel más bajo y variables explicativas que existen en todos los niveles (Tasas de impuestos (τ_{jt}) , promedios de tasas de impuestos (τ^{-i}) , países ($p=34$), sector industrial ($j=11$), años (1997 - 2014).

El patrón de datos representado en este modelo comprende una regresión transclasificada, por la diferencia en los promedios de las tasas de impuestos de países, sector industrial y año. Por definición, una estructura de datos transclasificado se infiere, porque mientras un conjunto de unidades (aquí, impuestos) están agrupados dentro de una de las variables de clasificación (país, sector industrial y año). Por definición, se infiere que una estructura de datos transclasificado, ninguna clasificación de variables se encuentra agrupada puramente dentro de la otra (Chung y Beretvas, 2011).

Ahora bien, para estimar C^{CSY} lo primero que hicimos fue construir un modelo multinivel vacío. El modelo

vacío se constituye como línea base para estimar la varianza explicada desde donde se evalúan las aportaciones de modelos más elaborados (Murillo, 2008). Se construyó un nuevo modelo multinivel, utilizando como predictores de γ^{CS} y C^{CSY} .

Se estimó el valor de V_{ijt} , controlando por C^{CSY} , y definiendo la pendiente para saber el efecto específico que puede tener la tasa de impuestos sobre los índices de productividad. Lo que se construyó fue una interacción entre la tasa y el valor predicho o intercepto de C^{CSY} . Este intercepto, sigue estando presente en el modelo porque lo calcula de igual forma la regresión, pero lo que estimamos fue el parámetro C^{CSY} . Este parámetro C^{CSY} como está multiplicando debido a que es la interacción, permite determinar el valor que buscamos.

Una vez calculado C_{CSt} , calculamos el resultado del modelo general γ^{CS} que es el coeficiente de respuesta específica de cada país.

El análisis de regresión transclasificado, por definición, supone que la relación entre la variable dependiente y las variables independientes son lineales, pero las variables independientes no deben ser colineales (es decir, no fuertemente correlacionados entre sí). Coeficientes r de Pearson con valores de $p < 0,05$ se utilizan para rechazar la hipótesis nula cuando dos variables no están relacionadas linealmente (Hox, 2010).

La estimación de sensibilidad media del coeficiente de respuesta de precios de transferencia para la variedad de todos los países seleccionados γ^{CS} , es positivo y altamente significativo. Si la estimación de sensibilidad es negativa la interpretación es que las declaraciones

de ingresos de los beneficios es subvalorado, en aquellos países con altas tasas de impuestos, donde las compañías multinacionales los reportan más bajos que los precios de mercado para las transacciones transfronterizas de empresas internacionales (Bartelsman & Beetsma, 2003).

Por el contrario, si la estimación de sensibilidad es positiva, la interpretación es que los reportes de beneficios están sobrevalorado, en aquellos países con bajas tasas de impuestos, donde las compañías multinacionales los declaran mayores que los precios de mercado para las transacciones transfronterizas entre sus entidades relacionadas (Bartelsman & Beetsma, 2003). En consecuencia, las estadísticas de valor agregado reportados están distorsionadas en la medida en que los resultados de la política de precios de transferencia están incorporados en los datos reportados.

4. Modelo econométrico multinivel de Bartelsman y Beetsma: algunas consideraciones

En el modelo utilizado el primer, segundo y tercer nivel utiliza datos de panel publicados por la OCDE (2018), como son los índices de productividad de cada país perteneciente a esta organización (34 países), también las tasas impositivas de cada país. El promedio se considera a todos los países con excepción del país de origen, ambas consideradas como variables globales del modelo.

A continuación, en el Cuadro 2, se detalla cómo se obtuvieron las variables utilizadas en el modelo. Los resultados del modelo se muestran en la tabla 1:

Cuadro 2
VARIABLES QUE CONSIDERA EL MODELO Y SU DESCRIPCIÓN

Notación	Nombre	Descripción	Fuentes/Formulas
V_{ijt}	Productividad	Relación valor-trabajo registrada en el país de origen i , j sector industrial, y el período de tiempo t	<ul style="list-style-type: none"> • OCDE -Análisis estructural de base de datos (STAN). • Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial. • La base de datos contiene detalladas estadísticas oficiales de cuentas nacionales en monedas nacionales previstos por los institutos nacionales de estadística. • Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.
τ_{jt}	Tasa de Impuesto en el país de origen	Tasa impositiva corporativa titular en el país, en el sector j , y el tiempo t	<ul style="list-style-type: none"> • Tributación de Ganancias y capital de OECD, PART II. Los impuestos sobre Sociedades de Capital y (2009). • Tasa de impuestos corporativa e indirecta de KPMG encuesta de 2014.
$-\bar{i}jt$	Tasa promedio de impuestos.	Es decir impuesto titular de sociedades en el sector industrial j en el tiempo t , excluyendo el país de origen i . una variable ficticia específica del país ($1 =$ país de origen; $0 =$ países extranjeros)	<ul style="list-style-type: none"> • El promedio ponderado de las tasas de impuestos corporativos periodo t, de países extranjeros (excluyendo el país de origen i)
X	Valor en SSPS, de la diferencia entre tasa de impuestos corporativo de cada país y el promedio de la tasa de impuestos corporativos del resto de países excepto país de origen.	Calculada por la diferencia de tasa de impuestos.	$(\tau_{jt} - \tau_{jt}^{-i})$
C^{csy}	Constante de variación de la elasticidad	Es el intercepto o constante que corresponde a la elasticidad de sustitución en el país de origen	• Parámetro estimado por el modelo.
Y	Coefficiente de regresión parcial	Estima hasta qué punto el ratio de índice de productividad informado oficialmente por las autoridades fiscales y las oficinas de estadística se pierde o se desinfla por cambio de ingresos o los precios de transferencia.	• Parámetro estimado por el modelo.

Fuente: elaboración propia

Tabla 1
Resultados del modelo econométrico

RESULTADOS MODELO TESIS		Coefficiente	Error Estándar	Valor p	R^2	
	Intercepto	1,76	0,43	0.000	0,88	
i	Pendiente fija	Pendiente	-0,01855	0,004		0.000
ii	Varianza País	Intercepto	0.797686	0.236036	0.001	
iii	Varianza Sector Industrial	Intercepto	0.802932	0.375584	0.033	
iv	Varianza Año	Intercepto	2.130903	0.680591	0.002	

Fuente: elaboración propia

De acuerdo con nuestros resultados obtenidos en el modelo, la correlación entre países es de 0.21 (Tabla 1) y la correlación entre sectores 0.22. Así, el 21% de la varianza total está explicada por los países, y el 21% por los sectores industriales. En su conjunto los países y sectores representan $((0.797686+0.802932) / 3.73=0.43)$, el 43% aproximadamente de la varianza total.

El modelo de regresión fue estadísticamente significativo. Lo señalado precedentemente, se debe por los bajos valores de la estadística de valores de $p=0,02$. Se concluye que las variables dependientes e independientes de los 35 países fueron un buen ajuste al modelo lineal. El coeficiente de respuesta γ^{CS} representa el parámetro estadístico más importante con respecto a los posibles efectos de los precios de transferencia específicos de cada país sobre la variación en la relación a la productividad.

Los resultados de la regresión mostraron un resultado similar al del modelo de Bartelsman y Beetsma (2003), en el sentido que el coeficiente de regresión fue de **-0.01855**, esto significa que, si mantenemos constante la influencia de las diferencias de impuestos sobre los índices de productividad, conforme esta diferencia se incrementa, el índice de productividad disminuye, por cada punto porcentual que aumenta la tasa de impuestos, el índice de productividad disminuye en un 1,86% con un valor $p=0,00$ de nivel de significancia.

En este sentido, el modelo Bartelsman y Beetsma (2003), cuando se aplica íntegramente con el nuevo periodo de tiempo (1997-2018) detecta el comportamiento de los

precios de transferencia con el fin de desplazar el beneficio de las empresas multinacionales de países con altas tasas impositivas a países con bajas tasas tributarias. Estos hallazgos sugieren que los resultados apoyan el resultado original del estudio (es decir, los precios de transferencia se utilizan para desplazar los beneficios a la jurisdicción de impuestos más baja en países pertenecientes a la OCDE).

En relación con estos resultados específicos de los diagnósticos de regresión transclasificado, nos sugiere la existencia de diferencias entre los ingresos o beneficios reales versus los ingresos o beneficios declarados por las empresas multinacionales en cada país o jurisdicción. El modelo de Bartelsman y Beetsma (2003) utiliza los porcentajes de los índices de productividad publicados en la base de datos STAN de la OCDE, entre los periodos 1997 y 2018. Estos resultados sugieren que los resultados de esta tesis apoyan en términos generales la utilización de precios de transferencias por las empresas multinacionales para desviar sus beneficios a países con bajas tasa de impuestos.

Utilizar herramientas agresivas en el uso de las planificaciones comerciales, ha provocado que las empresas multinacionales utilicen sus estrategias de Precios de Transferencias para disminuir el pago de impuestos, erosionando la base imponible sobre la cual se aplican las tasas de los impuestos, causando una disminución en la recaudación tributaria de muchos países.

5. Conclusiones

Nuestros hallazgos nos sugieren que los reportes entregados por las

empresas multinacionales a entidades públicas no reportan los beneficios o ganancias reales, toda vez, que estos beneficios o ganancias son trasladados a jurisdicciones o países de menores tasas de impuestos.

Así como las empresas Multinacionales necesitan información clara y fiable, no requieren datos falsos o manipulados, pues la gestión se mide a través de los resultados que se obtienen en cada país, por lo tanto requieren presentar información que represente fielmente los negocios en todas sus filiales. Al igual que los países o Estados, financian sus proyectos con la recaudación de impuestos, las compañías deben representar fielmente sus resultados financieros con el fin de contribuir con su debido tributo.

Al ser la imagen fiel un concepto y principio importante se puede considerar propio o adaptado a la contabilidad, y si las empresas desvían sus beneficios a filiales ubicadas en países libres de impuestos, sugerimos que no están representando fielmente su información financiera en cada país donde se ubican.

Un desafío, será extender en un futuro cercano, el análisis desarrollado en esta investigación, ya que entre los años 2014 y 2018, se han realizado una serie de cambios tributarios a nivel mundial.

Referencias bibliograficas

- Bartelsman, E., & Beetsma, R. (2003). Why pay more? corporate tax avoidance through transfer pricing in OCDE countries. *Journal of Public Economics*, 87(9-10), 2225-2252.
- Chung, H., y Beretvas, N. (2011). The impact of ignoring multiple membership data structures in multilevel models: Ignoring multiple membership. *Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 65(2), 185-200. 10.1111/j.2044-8317.2011.02023.x
- Ganuzza, E., León, A., y Sauma, P. (2000). Gasto público en servicios sociales básicos: la situación regional. *Papeles de población*, 6(24).
- Hines, J. (2010). Treasure Islands. *Journal of economic perspectives*, 24(4), 103-26.
- Hines, J., y Rice, E. (1994). Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 149-182.
- Hox, J. (2010). *El análisis multinivel, técnicas y aplicaciones*. 2° edición. New York: Routledge. Taylor & Francis group.
- Murillo, F. J. (2008). Los modelos multinivel como herramienta para la investigación educativa. *Revista Internacional de Investigación en Educación*, 1(1), 45-62.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2000). Paraísos fiscales. <http://www.oecd.org/acerca/>
- Schomberger, J., y López, J. D. (2007). La problemática actual de los paraísos fiscales. *International law : revista colombiana de derecho internacional*, 5(10 Edición Especial). <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/internationallaw/article/view/13969>
- Sigler, T., Martinus, K., Lacopini, L., y Derudder, B. (2020). The role of tax havens and offshore financial centres in shaping corporate geographies: an industry sector perspective. *Regional Studies*, 54(5), 621-633. <https://bit>

[ly/3taF5gD](#)

Tanzi, V. (2001). La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo. <https://bit.ly/3t1DdX8>

The Financial Times Limited (2020).
<https://www.ft.com/>