

Caracterización de las empresas multinacionales en el marco de los flujos financieros ilícitos

Katuska King Mantilla

Cuadernos de Trabajo / Lan-Koadernoak • Hegoa, nº 82, 2020

Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional



Consejo de Redacción

Dirección: Patxi Zabalo
Secretaría: María José Martínez
Tesorería: Eduardo Bidaurratzaga
Vocales: Elena Martínez Tola
Irantzu Mendia Azkue
Gloria Guzmán Orellana
Amaia Guerrero

Caracterización de las empresas multinacionales en el marco de los flujos financieros ilícitos

Katuska King Mantilla
Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa • Nº 82 • 2020
Depósito Legal: Bi-1473-91
ISSN: 1130-9962
EISSN: 2340-3187

Consejo Editorial

Alberto Acosta. FLACSO, Quito (Ecuador)
Iñaki Bárcena. Parte Hartuz, UPV/EHU
Roberto Bermejo. UPV/EHU
Carlos Berzosa. Universidad Complutense de Madrid
Cristina Carrasco. Universidad de Barcelona
Manuela de Paz, Universidad de Huelva
Alfonso Dubois. Hegoa, UPV/EHU
Caterina García Segura. Universidad Pompeu Fabra
Eduardo Gudynas. CLAES, Montevideo (Uruguay)
Begoña Gutiérrez. Universidad de Zaragoza
Yayo Herrero. Ecologistas en Acción
Mertxe Larrañaga. Hegoa, UPV/EHU
Carmen Magallón. Fundación Seminario de Investigación para la Paz
Carlos Oya. School of Oriental and African Studies, University of London (Reino Unido)
María Oianguren. Gernika Gogoratuz
Jenny Pearce. London School of Economics (Reino Unido)
Itziar Ruiz-Giménez. Universidad Autónoma de Madrid
Bob Sutcliffe. Hegoa, UPV/EHU
José M^a Tortosa. Universidad de Alicante
Koldo Unceta Satrustegui. Hegoa, UPV/EHU



www.hegoa.ehu.eus

UPV/EHU. Edificio Zubiria Etxea
Avenida Lehendakari Agirre, 81
48015 Bilbao
Tel.: 94 601 70 91
Fax: 94 601 70 40
hegoa@ehu.eus

UPV/EHU. Centro Carlos Santamaría
Elhuyar Plaza, 2
20018 Donostia-San Sebastián
Tel. 943 01 74 64
Fax: 94 601 70 40
hegoa@ehu.eus

UPV/EHU. Biblioteca del Campus de Álava
Apartado 138
Nieves Cano, 33
01006 Vitoria-Gasteiz
Tel. / Fax: 945 01 42 87
hegoa@ehu.eus

Diseño y Maquetación: Marra, S.L.

La revista *Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa* es una publicación periódica editada desde 1989 por Hegoa, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, y consagrada a los estudios de desarrollo. Con una perspectiva inter y multidisciplinar, publica estudios que sean resultado de una investigación original, empírica o teórica, sobre una amplia gama de aspectos relativos a las problemáticas, marcos analíticos y actuaciones en el campo del desarrollo humano y de la cooperación transformadora.

Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa es una revista con carácter monográfico, que aparece tres veces al año y dedica cada número a un trabajo, con una extensión mayor a la habitual en los artículos de otras revistas. Disponible en formato electrónico en la página web de Hegoa (<http://www.hegoa.ehu.eus>).



Este documento está bajo una licencia de Creative Commons. Se permite copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra con libertad, siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra. Licencia completa: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Financiado por:



Esta publicación
está indexada en:



Caracterización de las empresas multinacionales en el marco de los flujos financieros ilícitos*

Katiuska King Mantilla. Candidata doctoral en Estudios sobre Desarrollo del Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional (HEGOA) de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Economista por la Universidad Católica del Ecuador (PUCE) con una maestría en Estadística por la Universidad Católica de Lovaina (UCL). Coordinadora del Centro de investigaciones económicas de las pequeñas y medianas empresas (CIEPYMES) en FLACSO entre el 2012 y 2013. Investigación en economía política internacional, macroeconomía, política económica y flujos financieros ilícitos. Desde el 2016 docente titular de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas de la Universidad Central del Ecuador (UCE). Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Universidad Central del Ecuador (UCE) kkking@uce.edu.ec



Recibido: 08/07/20
Aceptado: 17/07/20

* Este artículo es parte de mi tesis doctoral "Economía política de los Flujos Financieros Ilícitos en la economía mundial: América Latina 2000-2017". Se agradecen los comentarios de Lily Aguirre a una versión previa de este artículo, los errores y omisiones son de mi entera responsabilidad.

Resumen

El artículo presenta un compendio teórico, factual y de información cuantitativa y cualitativa sobre las empresas multinacionales (EMN) a nivel mundial. La importancia del estudio de las EMN radica en que son el generador principal de flujos financieros ilícitos (FFI). En ese marco, además de relevancia, las EMN han adquirido, sutileza y poder que deben ser comprendidos y analizados, a través de un repaso a los hechos más importantes ocurridos con las EMN en las últimas décadas. También se realiza una caracterización cuantitativa y cualitativa con relación a las prácticas de asignación de costos, estrategias impositivas, uso de los servicios, economías de escala fiscales, protección legal, *dumping* social y estrategias de comunicación. Esto se efectuará con énfasis en América Latina dado que es una región pionera en la recepción de inversión extranjera directa (IED) y por tanto, ha tenido una relación histórica con las EMN.

Palabras clave: empresas multinacionales, flujos financieros ilícitos, protección legal, impuestos, poder.

Laburpena

Artikuluak enpresa multinazionaleri buruzko teoriak, datuak eta informazio kualitatibo eta kuantitatiboa biltzen ditu. Enpresa multinazionalak aztertzea garrantzitsua da, halakoak baitira legez kontrako fluxu finantzarioen sortzaile nagusiak. Testuinguru horretan, garrantziaz gainera, enpresa multinazionalak zorrotasuna eta boterea irabazi dituzte, eta horiek ulertu eta aztertu egin behar dira, azken hamarkadetan enpresa multinazionalarekin gertatu diren gertakari nagusiak aztertuta. Halaber, karakterizazio kuantitatibo eta kualitatibo bat egin da, kostuen esleipen-praktikei, zerga-estrategiei, eskala fiskaleko ekonomiei, lege-babesari, dumping sozialari eta komunikazio-estrategiei dagokienez. Hori guztia, Latinoamerikan arreta jarrita; izan ere, eremu hori aitzindaria da kanpoko inbertsio zuzenak jasotzen, eta, horrenbestez, harreman historikoa izan du enpresa multinazionalarekin.

Hitz gakoak: enpresa multinazionalak, legez kontrako fluxu finantzarioak, lege-babesa, zergak, boterea.

Abstract

The article is a theoretical and factual compendium with quantitative and qualitative information on multinational enterprises (MNE). MNE are important because they are the main generator of illicit financial flows (IFF). Within this framework, in addition to its relevance, MNE have acquired, subtlety and power that must be understood and analysed, through a review of the most important events that have occurred with MNE in recent decades. This article also includes a quantitative and qualitative characterization in practices of allocation of costs, tax strategies, use of services, economies of fiscal scale, legal protection, social dumping and communication strategies. This will be analysed with emphasis in Latin America as a pioneer region in the reception of foreign direct investment (FDI) and historic relation with MNEs.

Keywords: multinational enterprises, illicit financial flows, legal protection, tax issues, power.

Índice

1. Introducción	7
2. Evolución histórica	8
3. Objeto de estudio	11
3.1 Localización	12
3.2. Estructura societaria de filiales	16
3.3. Estructura de la base accionarial	20
4. Algunas prácticas documentadas	23
4.1. Asignación de costos	23
4.2. Sobrefacturación de importaciones y subestimación de exportaciones	23
4.3. Estrategias impositivas de las multinacionales	24
4.4. Importancia de los servicios	25
5. Protección legal de las EMN	29
6. El tipo de cambio en la valoración de costos	36
7. <i>Dumping social</i>	38
8. Entramados y legitimidad de las EMN	39
9. Conclusiones	44
Bibliografía	45

Índice de gráficos

Gráfico 1: Países y actas en las que se realizaron expropiaciones de EMN por parte de países en desarrollo durante 1960-1985 (en número)	9
Gráfico 2: Distribución de las multinacionales por número de filiales y valor agregado al 2015 (en porcentaje de filiales y valor agregado)	11
Gráfico 3: Mayores propietarios de la EMN Colgate Palmolive por país de origen al 2017 (en porcentaje)	20
Gráfico 4: Propiedad de la EMN Colgate Palmolive por tipo de inversor al 2017 (en porcentaje)	21
Gráfico 5: Evolución de los acuerdos de inversión internacionales durante 1950-2017 (en número absoluto y acumulado)	29
Gráfico 6: Arbitrajes concluidos y decididos por tipo de fallo y Estado beneficiado a julio 2017 (en número)	34

Índice de cuadros

Cuadro 1: Relación de EMN mundiales 2018, países en desarrollo y emergentes, Latinoamérica y África 2017 (en millones de dólares y número de empleados)	13
Cuadro 2: Países o jurisdicciones identificadas como centros financieros offshore sumidero (EE. UU. no considerado) para el 2015 y su pertenencia o relación histórica	15
Cuadro 3: Estimados de concentración industrial por sector industrial para el período 2006-2009 (en número y porcentaje del mercado global)	19
Cuadro 4: Tenedores y portafolios principales de las acciones de Colgate Palmolive en el 2017 (en porcentaje)	21
Cuadro 5: Número de Acuerdos Internacionales de Inversión de países latinoamericanos a julio 2017 (en número y porcentaje)	31
Cuadro 6: Número de Acuerdos internacionales de Inversión de países africanos a julio 2017 (en número y porcentaje)	32
Cuadro 7: Resultado de arbitrajes concluidos entre inversionistas y Estados a julio 2017 (en número y porcentaje)	34
Cuadro 8: Clasificación de las categorías de entramados que facilitan los FFI	39

Índice de figuras

Figura 1: Ejemplo estilizado de propiedad de una multina	16
Figura 2: Estructura del grupo y EMN Apple cuya sede se encuentra en EE. UU.	18
Figura 3: Doble emparedado o sándwich irlandés - holandés	26
Figura 4: Ejemplo de un acuerdo repo	41

1. Introducción

Este trabajo caracteriza en la economía mundial al principal generador de los flujos financieros ilícitos (FFI) que son las empresas multinacionales. Los FFI son movimientos transfronterizos de dinero, es decir, realizados de un país a otro, que han sido ilegalmente obtenidos, transferidos o usados (Kar y Cartwright-Smith, 2008: i) y (TJN, 2015). Este artículo permite comprender la evolución histórica del comportamiento de estas corporaciones, así como de elementos significativos relacionados con los FFI.

El crecimiento de estas empresas puede reflejarse en el poder de sus marcas más que en su dimensión. Las empresas multinacionales (EMN) al tener presencia en más de un país pueden tener estrategias de mercado específicas según el país de destino para ganar en volumen o en margen y administrar sus cuentas a conveniencia. Tal como menciona Vernon “en el mundo real, el tamaño del beneficio asignado a cada país por una empresa multinacional es comúnmente un artefacto que se determina en gran parte por precedente y por las habilidades de debate de los abogados y contadores” (Vernon, 1998: 40).

Gracias al hecho de tener distintos niveles de subsidiarias en diferentes países del mundo, algunas de estas empresas planifican las cuentas del conglomerado de tal forma de minimizar el pago de impuestos. Cuando el conglomerado funciona legalmente de forma independiente, el control para las autoridades de los países se torna más difícil. A esta ingeniería financiera, bien se la podría denominar “economías de escala fiscales”, ya que solo las empresas grandes que pueden pagar por estos servicios de asesoría financiera, tributaria y jurídica pueden beneficiarse de las ventajas normativas o los vacíos legales.

Además de la trascendencia política, las grandes empresas multinacionales utilizan entramados y prácticas comerciales para reducir su carga tributaria convirtiéndoles en los principales actores de mercado en el componente de evasión y elusión tributaria, pues son las EMN quienes realizan la inversión extranjera directa en los países periféricos. Robert Gilpin (1975) en su libro “*US power and the multinational corporation: the political economy of foreign direct investment*” analiza la dominación de las relaciones internacionales y la economía mundial que en esos años asumían las corporaciones estadounidenses (1975) a través de inversiones extranjeras, a diferencia de las inversiones de portafolio de las empresas británicas un siglo atrás. Gilpin analizó las repercusiones de la IED en el declive industrial dentro de Estados Unidos, así como en la dominación de la economía mundial por enormes corporaciones estadounidenses.

La hipótesis de este artículo es que la significancia de las EMN, no solo estadounidenses, planteada por Gilpin (1975) desde los años setenta, adquiere con el tiempo más importancia, sutileza y poder haciéndose cada vez más difícil de controlar, reconocer y combatir.

Este artículo realiza un estado del arte empírico y consolida información dispersa sobre las características de las EMN de interés para los FFI. Además de la introducción, en la segunda parte se realiza una evolución histórica, y en la tercera se retrata el objeto de estudio en lo referente a su localización, estructura de filiales y de accionistas. La cuarta sección documenta algunas prácticas relacionadas con el manejo financiero de las EMN. En la quinta parte se detalla la protección legal que las EMN buscan, y la sexta realiza una discusión del tipo de cambio en las valoraciones de costos. La séptima sección incluye un breve análisis del *dumping* social que generan las EMN y la octava describe una clasificación de los entramados de los FFI así como de la legitimidad de las EMN. En la última se esbozan algunas conclusiones.

2. Evolución histórica

El término multinacional fue “supuestamente acuñado por el departamento de relaciones públicas de la empresa IBM (*International Business Machine*) a principios de los años sesenta para ocultar o al menos desviar la atención” (Strange, 2001: 12) al hecho de que ésta era una empresa estadounidense. Este término les pudo resultar útil para mostrar un estatus de empresas globales, en una suerte de construcción paulatina de posicionamiento político por fuera de las fronteras de un solo país y de múltiples naciones.

En los años sesenta, se presentaron importantes cambios que impulsaron la inversión extranjera directa (IED), haciendo que ésta experimentase “una metamorfosis por los avances en transporte y comunicaciones, las políticas gubernamentales favorables [...] y [...] un entorno internacional que las apoyaba, provisto por el poderío norteamericano y su liderazgo económico” (Gilpin, 1987: 233)¹.

Vernon (1966) en su teoría del ciclo del producto (en sus fases nuevo, maduro y estandarizado), mencionaba que las EMN empiezan a explorar nuevos mercados de exportación cuando las rentas monopolísticas se reducen en su país de origen por la competencia. Para Vernon al momento de comparar los costos entre el país de origen y otros posibles destinos, una empresa primero agota las economías de escala y luego considera las diferencias de costos laborales en su beneficio².

Hymer (1976) en su tesis doctoral sobre las operaciones internacionales de las empresas estadounidenses planteaba que éstas debían tener algunas ventajas para internacionalizarse y superar los costos de información, riesgos de tipo de cambio y otras barreras de entrada. Básicamente estas empresas se internacionalizaban para mantener el control de la producción, dado que las inversiones de cartera no se lo permitían.

Mientras que para Kindleberger (1970: 195) la existencia de estas corporaciones y su crecimiento presionaba para que las tasas impositivas, las políticas nacionales sobre acceso a compras públicas locales, la legislación anti competencia y las definiciones respecto a contrapartes locales, entre otros, converjan al mismo nivel, hasta que acuerdos internacionales elevasen la vara.

En los años setenta, en América Latina se generó una fuerte discusión en torno a las ventajas de las EMN, el rol de la IED en los países periféricos y sus efectos en la soberanía de los países, entre otros. Esto llegó al punto que a principios de 1970 se promulgó la Decisión 24 del Pacto Andino que promovía las nacionalizaciones³ y la progresiva exclusión de las inversiones extranjeras en los países miembros (King, 2020b). Esta resolución fue aprobada cuando Chile representado por el entonces presidente chileno Salvador Allende pertenecía al Pacto Andino.

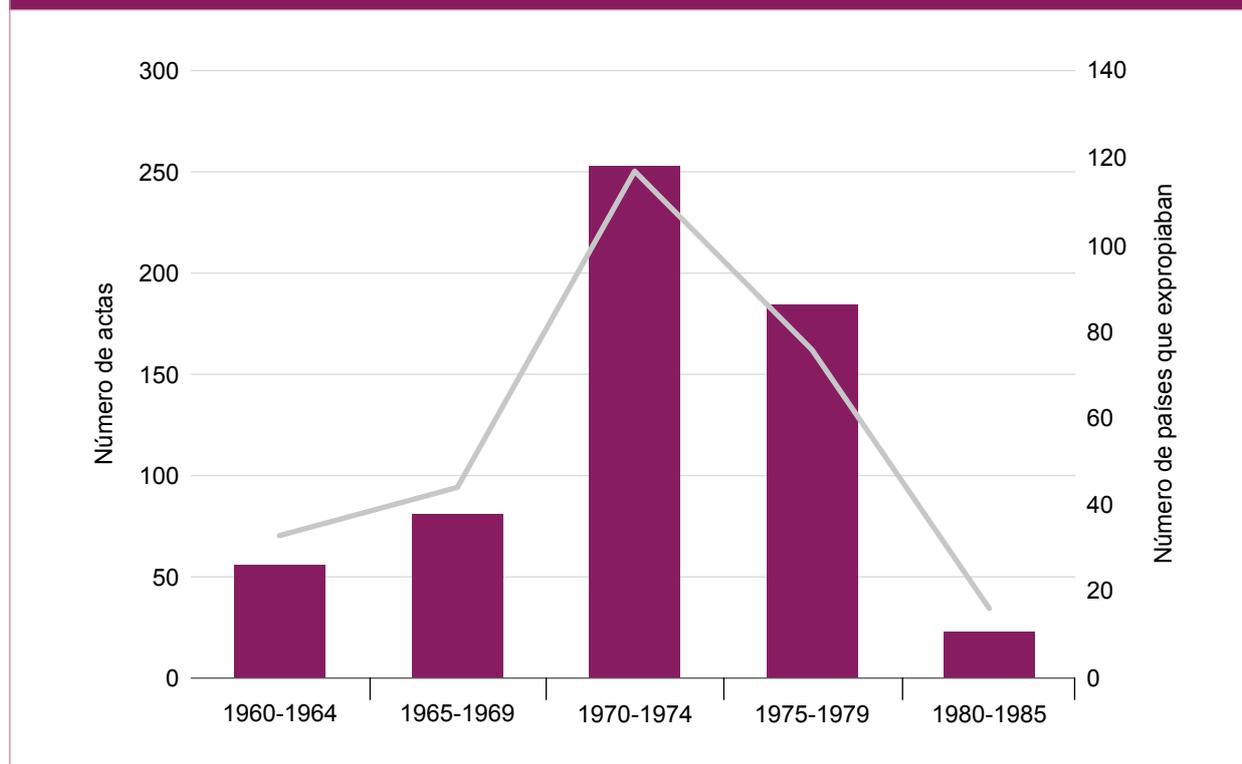
Tal como se observa en el gráfico 1 a continuación, se produjeron múltiples expropiaciones sobre todo en el período 1970-1974; de hecho, en 1972 un total de 30 países en desarrollo procedieron a la expropiación de empresas extranjeras. En estos años, destaca la nacionalización de las empresas estadounidenses *Anaconda* y *Kennecott* en 1971 por parte del presidente Salvador Allende en Chile (Strange, 2001: 81) como parte de una estrategia de nacionalización del cobre que se impulsaba desde años atrás en ese país.

1 Este poderío tuvo como hechos relevantes la respuesta norteamericana ante la nacionalización británica de la empresa *Anglo Iranian Oil Company* (que será luego *British Petroleum*) luego de que esta se negara a compartir sus rentas (Allen-Ebrahimian, 2017) y terminaron en un golpe de estado contra el primer ministro Mohammad Mossadegh, elegido en las urnas. Cuando se desclasificó la información, se conoció que dicho golpe fue orquestado por los servicios secretos estadounidenses y británicos.

2 Más adelante, Vernon (1979) revisó su teoría la cual la consideró válida para las décadas del 50, 60 e inicios de los 70 sobre todo para empresas estadounidenses. En esta revisión, toma en cuenta que se había multiplicado el alcance geográfico de las EMN y los cambios en los mercados nacionales de los países industrializados y, por tanto, las EMN podían exportar su capital cuando percibían una amenaza para perder su posición de monopolio.

3 Estas nacionalizaciones no eran nuevas en América Latina, a inicios del siglo XX Porfirio Díaz en México nacionalizó una parte del ferrocarril estadounidense y Nicaragua hizo lo propio mientras que en la década del veinte se nacionalizaron líneas de ferrocarril, tranvía y plantas de energía eléctrica (Vernon, 1998: 64).

Gráfico 1: Países y actas en las que se realizaron expropiaciones de EMN por parte de países en desarrollo durante 1960-1985 (en número)



Nota: Cada acta afecta a una clase de empresas por lo que el número de empresas expropiadas es más alto que el número de actas.

Fuente: Elaboración propia a partir de Kennedy en Vernon, 1998: 6.

En términos de países que realizaron nacionalizaciones, el gráfico muestra el punto más alto con 117 países en el quinquenio 1970-1974 y 76 países en el siguiente lustro, lo que hace de la década de los setenta aquella en la cual se cuentan más decisiones de los Estados en este sentido.

En los años ochenta, por la apremiante necesidad de recursos luego de la crisis de la deuda latinoamericana, hubo una mayor aceptación (obligada) de los beneficios de las EMN en la transmisión de tecnología y la generación de empleo. Las expropiaciones de EMN pasaron a ser menos frecuentes, al pasar de 336 a 15 entre el primer lustro de los años setenta y el primero de los ochenta (Strange, 2001, 80).

En cambio, en los años noventa, en América Latina se dio paso a un proceso de privatización de empresas públicas que se convirtió en un elemento de particular atracción de empresas multinacionales. Entre 1989 y 1994, se reporta un monto total de inversión extranjera directa proveniente de privatizaciones por 13.392 millones de dólares (UNCTAD, 1996: 6), el pago de estas ventas se realizó con bonos de deuda soberana que los países habían emitido previamente y que los inversores compraron a valores descontados en los mercados secundarios (Vernon, 1998: 79). El pago con bonos alcanzó un total de 13.124 millones de dólares en el mismo período (UNCTAD, 1995: 71-72), es decir, en recursos nuevos o frescos los Estados de los países recibieron muy poco. De esta manera, los inversores privados ganaron por partida doble pues se apropiaron de activos que antes eran públicos pagando mucho menos de lo que los Estados pedían por ellos ya que podían comprar bonos con descuentos sustantivos. Además de esto, dada la compleja situación económica en la que se encontraban los países, los activos públicos tenían valoraciones bajas.

Adicionalmente, en estos años, los gobiernos de distintos tipos de países empezaron a ofrecer diversos incentivos a las EMN en la forma de reducción en la tasa impositiva sobre beneficios o utilidades, vacaciones o exoneraciones fiscales, exoneración de los impuestos y tasas a las importaciones o devoluciones de impuestos a la exportación (Vernon, 1998: 32).

Para Strange (2001: 76-82), en los años noventa la trascendencia política de las EMN se vio reflejada por tres grandes cambios: la pérdida de importancia de las actividades de extracción minera y plantación agrícola, la producción orientada a un mercado mundial y el paso de inversiones extranjeras en el sector de manufactura al sector de servicios. Para la autora (2001: 101), aunque las empresas “transnacionales no [habían] superado a los gobiernos de los Estados” sí se habían apropiado de algunas parcelas de poder como la imposición fiscal sobre beneficios, la gestión de las relaciones laborales y la orientación de la innovación tecnológica.

La significación de las EMN es compartida por Gilpin (2000) cuando recalca su importancia creciente en la economía global ya que constituyen “concentraciones inmensas de poder económico” Gilpin (2000: 192) y aparecen como actores poderosos en la escena internacional.

Estas empresas denominadas “mega corporaciones” tienen para Eichner (1976: 19) cuatro características relevantes en el mundo moderno: son empresas grandes, en las cuales la administración está separada de la propiedad, son multi planta con costos marginales constantes en el corto plazo y operan en al menos un sector oligopólico. En el corto plazo, se supone que estas empresas tienen un patrón de comportamiento maximizador de beneficios, en el cual la regla es igualar el costo marginal al ingreso marginal.

En la perspectiva inicial de reducción de costos, las EMN⁴ tienen varias motivaciones para realizar inversiones en otros países y deslocalizar su producción: costos de mano de obra, disponibilidad de recursos naturales, ventas directas, tipos de cambios, menores regulaciones ambientales y/o beneficios tributarios (Gilpin, 1987: 261), lo que en una perspectiva financiera les permite diversificar su riesgo y aprovechar las ventajas otorgadas por los gobiernos.

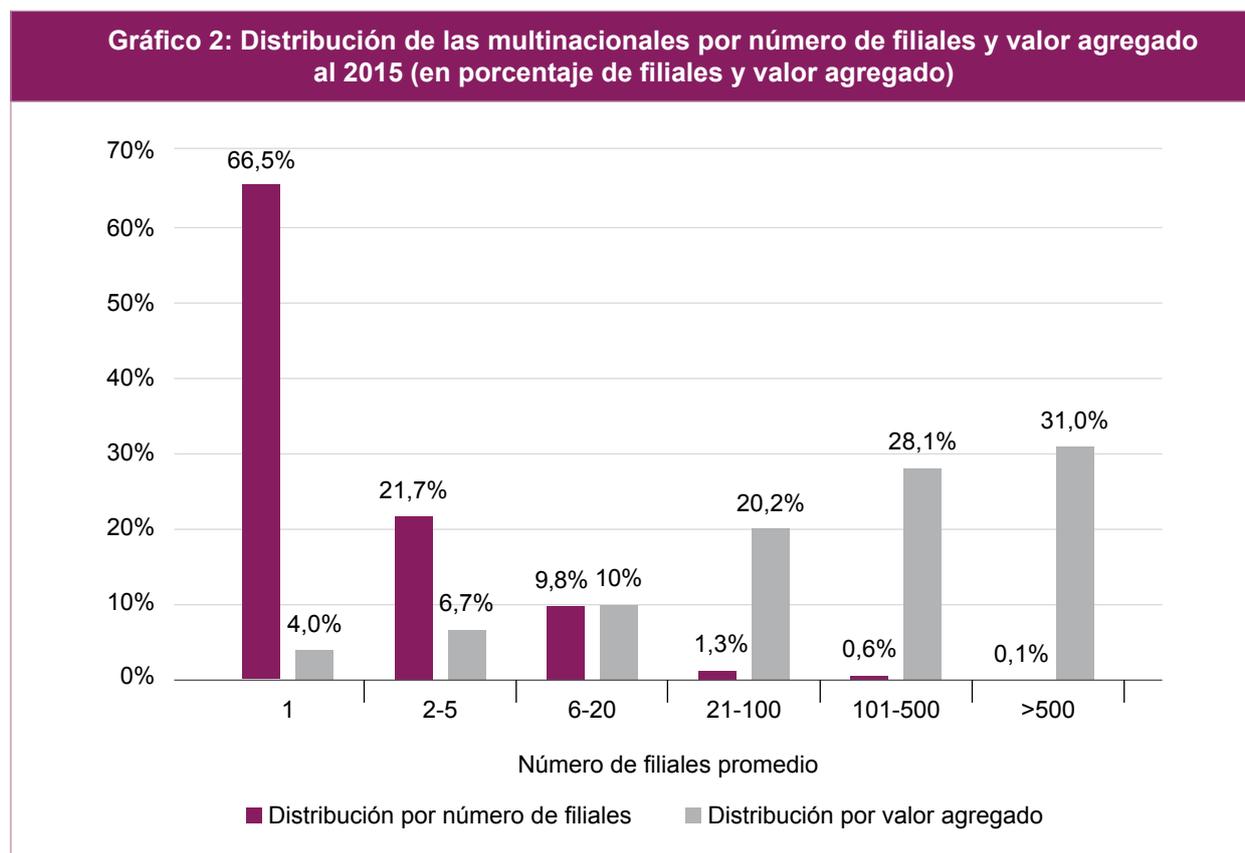
Desde una perspectiva post-keynesiana, para las grandes empresas los beneficios son un medio y no un fin (Lavoie, 2014: 128). La evidencia empírica no es clara y estas empresas pueden tener múltiples objetivos. Sin embargo, Lavoie considera que estas empresas buscan el poder, entendido en el sentido de Weber citado por Galbraith (2013) de imponer su objetivo a los otros. Este poder se puede ejercer sobre los “oferentes de materiales, consumidores, gobiernos, legislación y el tipo de tecnología a ser usada” (Galbraith: 128). Para ello, estas empresas deben crecer para mantener su poder de mercado, criterio compartido por John Kenneth Galbraith, Nicholas Kaldor, Joan Robinson y Alfred Eichner.

En los últimos años las nuevas empresas multinacionales digitales tienen cada vez mayor presencia mundial por el alcance global de sus plataformas en las que buscan captar y mantener la atención de los usuarios para así aumentar el uso de las mismas. Shapiro y Varian (1998) analizaron las nuevas estrategias empresariales que entran en juego y son aplicables a empresas con alto nivel tecnológico. Estas estrategias empresariales se basan en el ciclo del *lock-in*, como de cerrojo, que busca mantener a los usuarios y hace muy costoso que los usuarios puedan cambiar de producto así como la importancia de los efectos del número potencial de usuarios de las redes y los roles (proveedores, oferentes y competidores) que cumplen estas empresas en la búsqueda de *co-opetition* como una forma de cooperación y competencia.

4 Las empresas que realizan inversión extranjera directa pueden ser multinacionales, grandes empresas públicas o empresas regionales, estas últimas también llamadas transregionales que en América Latina se denominan translatinas.

3. Objeto de estudio

La Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) clasifica a las multinacionales por el número de filiales extranjeras. De una muestra de 320 mil empresas multinacionales con una o más filiales extranjeras, el 66,5% tiene una sola filial en el extranjero, el 21,7% de 2 a 5 filiales y el 0,1% más de 500. Como se observa en el gráfico 2, a medida que aumenta el número de filiales extranjeras, aumenta la participación en la generación de valor agregado por parte de estas empresas.



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, 2016: 134, Figura IV.6 con datos de Orbis de noviembre 2015.

El 31% del valor agregado se concentra en el 0,1% de multinacionales con más de 500 filiales. Justamente a más filiales más posibilidades de realizar planificaciones financieras con fines de economías fiscales y financieras de escala.

Para el año 2015, las 100 EMN incluidas en el Índice de Transnacionalidad⁵ de la UNCTAD tenían en promedio, 549 filiales en 56 países y 370 filiales extranjeras (UNCTAD, 2016: 135). Su estructura de propiedad reflejaba como media siete niveles jerárquicos y un quinto de las filiales extranjeras se localizaba en centros financieros *offshore*. Esta compleja estructura administrativa y societaria les otorga a las grandes multinacionales un margen de maniobra importante en sus operaciones financieras como se verá más adelante.

Para Strange (2001: 73) lo multinacional no son las empresas sino el mercado, es decir, la producción pasa de abastecer el mercado nacional al mercado mundial o a varios mercados nacionales. Esta definición es importante porque recupera el hecho de que estas empresas juegan como actores políticos por

5 La UNCTAD calcula el índice de Transnacionalidad en el que incluye un ranking de las cien multinacionales más grandes a nivel mundial, es decir aquellas que son parte de este 0,1%. La información de número de filiales solo está disponible hasta el 2015.

su presencia mundial, pero pertenecen a algún país de origen como se mencionó en el nacimiento del término multinacional.

A continuación, se presentan algunos elementos que caracterizan a estas empresas multinacionales: en primer lugar, su localización; en segundo, la estructura de filiales y en tercero, su base accionarial.

3.1 Localización

Las grandes multinacionales se encuentran principalmente en los países centrales, aun cuando los países periféricos también cuentan con algunas multinacionales importantes. Para el año 2015, dentro de las 100 multinacionales más grandes por activos externos aparecen dos empresas latinoamericanas: *Vale SA* de Brasil en el sector minero, canteras y petróleo y *América Móvil SAB de CV* de México en telecomunicaciones, cuatro de Asia emergente: *CK Hutchison Holdings Limited* de Hong Kong en comercio al por menor, *Samsung Electronics Co. Ltd.* de Corea del Sur en equipamiento electrónico, *Petronas - Petroliam Nasional Bhd* de Malasia en minería, canteras y petróleo y *China Ocean Shipping (Group) Company* de China en transporte y almacenamiento (UNCTAD 2016, 195). No hay ninguna de África entre estas 100 EMN.

Mientras que en el año 2018, ya no había ninguna empresa latinoamericana, se mantenía la empresa de Hong Kong y Corea del Sur y aparecieron ocho nuevas: una de Taiwán, *Hon Hai Precision Industries* de componentes electrónicos, seis multinacionales de China: *China COSCO Shipping Corp Ltd* en transporte y almacenamiento, *Tencent Holdings Limited* de computación y procesamiento de información, *China National Offshore Oil Corp (CNOOC)* en minería, canteras y petróleo, *State Grid Corporation of China* en electricidad, gas y agua, *China National Chemical Corporation (ChemChina)* en químicos y productos relacionados, *China Minmetals Corp (CMC)* en metales y productos de metales; y una de India, *Tata Motors Ltd* de vehículos (UNCTAD, 2019).

En el cuadro 1 se presenta la relación de las EMN mundiales en países en desarrollo y emergentes, las latinoamericanas y las africanas. Las 100 multinacionales globales tienen un índice de transnacionalidad de 65, las latinoamericanas de 52 y las africanas de 59, ya que, entre otros indicadores, en las primeras el 60% de sus activos se encuentra en el exterior, mientras que en las segundas, el 33% y en las terceras un 44%.

Cuadro 1: Relación de EMN mundiales 2018, países en desarrollo y emergentes, Latinoamérica y África 2017 (en millones de dólares y número de empleados)

	Activos		Ventas		Empleo		IT %	N° de empresas
	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total		
100 EMN no financieras más grandes, ordenadas por activos externos, 2018	9 238 102	15 483 007	5 578 600	9 348 121	9 562 554	17 429 653	64,5	100
- % en el extranjero	60%		60%		55%			
100 EMN no financieras de países en desarrollo y emergentes ordenadas por activos externos, 2017	2 117 164	7 462 346	1 871 933	4 306 294	4 556 886	12 912 574	53,4	100
- % en el extranjero	28%		43%		35%			
Total de las 200 multinacionales	11 355 265	22 945 353	7 450 533	13 654 415	14 119 440	30 342 227		
Multinacionales de Latinoamérica	228 972	687 256	206 474	395 293	657 146	1 593 923	51,7	16
- % en el extranjero	33%		52%		41%			
Multinacionales de África	91 850	207 047	73 069	95 194	163 060	432 415	59,2	6
- % en el extranjero	44%		77%		38%			
% EMN de Latinoamérica entre las 200 EMN	2,0%	3,0%	2,8%	2,9%	4,7%	5,3%		
% EMN de África entre las 200 EMN	0,8%	0,9%	1,0%	0,7%	1,2%	1,4%		

Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, 2019a: Annex tables 19-20.

Si se suman los activos de las EMN en países emergentes y en desarrollo con los de las 100 EMN globales más grandes por activos externos⁶, se encuentra que 16 empresas latinoamericanas tienen el 2% del total de activos externos y 3% del total de activos. Mientras que 6 empresas africanas cuentan con el 0,8% de los activos externos y el 0,9% del total de activos. En cuanto al porcentaje de ventas al exterior, las multinacionales globales tienen el 60%, las latinoamericanas el 52% y las africanas el 77%. Tanto en

6 Con la salvedad que los períodos difieren dado que la información de las empresas multinacionales de países emergentes y en desarrollo tiene rezago en la información en relación a las EMN más globales.

activos al exterior como en ventas al exterior, las multinacionales africanas presentan porcentajes más altos que las latinoamericanas y en el caso de ventas al exterior las africanas presentan incluso un porcentaje mayor que las globales.

La mayoría de las empresas multinacionales tienen sede o sus oficinas⁷ en países centrales. Sin embargo, para las empresas con sede en Estados Unidos, se distingue la dirección tributaria de la información donde trabajan los máximos directivos⁸. Además, es común que una empresa multinacional pueda mantener su residencia oficial o sede en Estados Unidos o Francia, y realizar sus inversiones al extranjero a través de una filial en las Islas Caimán que a su vez es dueña de una subsidiaria en Holanda, Irlanda o Luxemburgo por razones tributarias.

Rugman (2005) clasificaba a las empresas multinacionales (EMN) de acuerdo con la fuente de sus ingresos y a su estrategia, identificando en el año 2000 a pocas firmas como globales, 9 de 500⁹.

García-Bernardo, Fichtner, Takes & Heemskerk (2017) realizaron un estudio de redes con 98 millones de firmas (nodos) y encontraron 79 millones de relaciones empresariales. Su objetivo era identificar a los centros financieros *offshore* o paraísos fiscales que usan las corporaciones (no las personas más adineradas), diferenciando países de paso o intermediación de los países sumidero que atraen y mantienen el capital accionario de las empresas multinacionales.

La información a nivel de firma permite una mejor identificación de las relaciones de las casas matrices y sus subsidiarias por la compleja utilización de estructuras organizativas y de propiedad. El FMI, la OECD y la Comisión Europea han generado listas de los centros financieros extraterritoriales en función de criterios administrativos, que para García-Bernardo et al. (2017), pueden estar influenciados políticamente. Zoromé (2007), Cobham & Loretz (2014) y Fichtner (2016) identifican a los centros financieros extraterritoriales como aquellos territorios o países que proveen estos servicios financieros a no residentes en escalas no compatibles con el tamaño de sus economías, a través de los servicios financieros, stock de activos bancarios internacionales, inversión de portafolio e IED con relación al PIB así como indicadores de intensidad financiera extraterritorial de los países.

García-Bernardo et al. (2017) proponen un enfoque de identificación de estos centros a través de redes neuronales lo que permite llegar de mejor manera a los beneficiarios finales¹⁰ que no necesariamente son los propietarios directos o legales visibles. Así establecen cinco países que canalizan la mayor parte de la inversión corporativa extraterritorial como conductores: Holanda (23%), Reino Unido (14%), Irlanda, Singapur y Suiza. Una limitación del estudio es que no cuenta con la información de Estados Unidos que tiene sus propios CFO (Knobel 2016). También, determinan 24 centros financieros extraterritoriales de sumidero que se presentan a continuación y se completa dicha información con la relación histórica o de pertenencia con otros países o regiones.

7 Lo que se conoce en inglés como sus *headquarters*.

8 En inglés se denomina *Address of principal executive office*.

9 Entre ellas identificaba a International Business Machines (IBM) del sector informático como una de las empresas más globalizadas del mundo y cuya sede se encuentra en Armonk, estado de New York. Coca Cola aparecía en ese entonces como la única multinacional alimenticia global, cuya sede tributaria se encuentra en Delaware y la oficina de sus principales directivos en Atlanta, Georgia. También, hacía parte de estas 9 empresas con alcance global, la distribuidora al detal de objetos de lujo, Louis Vuitton Moët Hennessy (LVMH) cuya sede se encuentra en París, Francia.

10 El beneficiario final es “toda persona natural, local o extranjera, que directa o indirectamente tenga el control efectivo sobre el vehículo jurídico, o se beneficie de este, o sea en nombre de quien se realiza una operación, incluidos: Todos los individuos que controlen o se beneficien, directa o indirectamente de la persona jurídica, a través de: a. la propiedad, por tener un porcentaje de las acciones o del capital, por ej., “mayor al 25%”. Si existen dudas o no se encontró a nadie: b. Control por otros medios (por ej., 25% de los votos, facultad para nombrar o remover a la mayoría del directorio o influenciar en las decisiones, etc.). Si hay dudas o nadie cumple con las condiciones para ser un BF: c. Identificar a una autoridad jerárquica (directivo principal) de la persona jurídica” (Knobel, 2017: xii). En España se conoce al beneficiario final como titulares reales.

Cuadro 2: Países o jurisdicciones identificadas como centros financieros *offshore* sumidero (EE. UU. no considerado) para el 2015 y su pertenencia o relación histórica

	Sigla en el estudio	País	S _c	Pertenencia o relación histórica
1	VG	Islas Vírgenes Británicas	5235	OT Reino Unido
2	TW	Taiwán	2278	Asia
3	JE	Jersey	397	CD Reino Unido
4	BM	Bermuda	374	OT Reino Unido
5	KY	Islas Caimán	331	OT Reino Unido
6	WS	Samoa	277	Antigua colonia británica
7	LI	Liechtenstein	225	UE
8	CW	Curazao	115	Holanda
9	MH	Islas Marshall	100	SLP Escocia
10	MT	Malta	100	UE
11	MU	Islas Mauricio	75	África y Asia
12	LU	Luxemburgo	71	UE
13	NR	Nauru	67	Antigua colonia de Australia
14	CY	Chipre	62	UE
15	SC	Seychelles	60	SLP Escocia
16	BS	Bahamas	40	PCL Reino Unido
17	BZ	Belice	38	SLP Escocia
18	GI	Gibraltar	34	OT Reino Unido
19	AI	Anguilla	27	OT Reino Unido
20	LR	Liberia	17	África
21	VC	San Vicente y las Granadinas	14	PCL Reino Unido
22	GY	Guyana	14	Antigua colonia británica
23	HK	Hong Kong	14	Asia
24	MC	Mónaco	11	UE

Nota: La pertenencia o relación histórica provienen del Índice de Secreto Financiero o fueron consultados por la autora. Actualmente Tax Justice Network también empezó a calcular el índice de Guarida fiscal corporativa “Corporate Tax Haven Index” a partir del año 2019 (TJN, 2020).

OT: quiere decir Territorios de Ultramar del Reino Unido.

CD: quiere decir Dominio de la Corona británica.

SLP: Asociación limitada con Escocia.

PCL: Donde el último tribunal de apelaciones es el Comité judicial del Consejo privado de Londres, en inglés *Judicial Committee of the Privacy Council* (JCPC).

Fuente: Elaboración Propia a partir de García-Bernardo et al. (2017) y TJN (2017).

De este análisis destaca la relación de los centros financieros *offshore* (CFO) con el Reino Unido y Europa. Además, cuatro de los cinco países que canalizan los FFI se encuentra en Europa continental y el Reino Unido, con la salvedad valga la redundancia que el análisis no contempla a los Estados Unidos.

En este ejemplo, se describe su composición de acuerdo a UNCTAD (2016: 130). La empresa multinacional A tiene sede en su país de origen y controla cuatro empresas filiales (B, C, D y E) en las cuales ella aparece con una participación accionarial total. Su filial C a su vez es dueña de la filial F con una participación del 100% de sus acciones, esta posee a las filiales H, I y J. La filial D es dueña en un 40% de la filial G que a su vez tiene un 100% de las acciones de la filial K y esta misma filial K es dueña en un 60% de la filial G.

Las filiales J y K son dueñas en un 15% cada una de la filial M y la filial E, tiene un 30% de la filial M, con lo que la filial M tiene un 60% de su capital en el país de acogida. A su vez la filial I mantiene una posición de menos del 10% en otra empresa, porcentaje que no le otorga una posición de control, y, por tanto, se considera una inversión de portafolio¹¹.

La filial E tiene un 50% de participación en la empresa L que es una empresa conjunta (*joint venture*), cuyo otro 50% le pertenece a un tercero desconocido. Este ejemplo tiene cinco niveles jerárquicos. Uno de los casos más llamativos es el de la filial K que es controlada en 100% por la filial G y al mismo tiempo es accionista de la filial G que la controla con un 60% (UNCTAD, 2016: 130).

Esta empresa multinacional A es una empresa que cotiza en bolsa, por tanto, sus acciones pueden estar en manos de inversionistas que compran acciones en el mercado de valores y accionistas ya sea empresas, individuos o familias. También pueden estar en manos solo de instituciones financieras que son la categoría más frecuente con un 52% como últimos propietarios predominantes entre las 100 EMN más grandes (UNCTAD, 2016: 131). En términos de estructuras societarias es importante diferenciar a los accionistas (que serán analizados con detalle en el siguiente epígrafe) de las empresas que componen la estructura organizacional del grupo multinacional. El control de una EMN no permite identificar directamente al último propietario (2016: 131).

La complejidad de las estructuras internas de propiedad puede ser vertical, horizontal o tener elementos de complejidad como nodos particulares de propiedad o participaciones cruzadas como el caso de las filiales G y K (UNCTAD, 2016: 132).

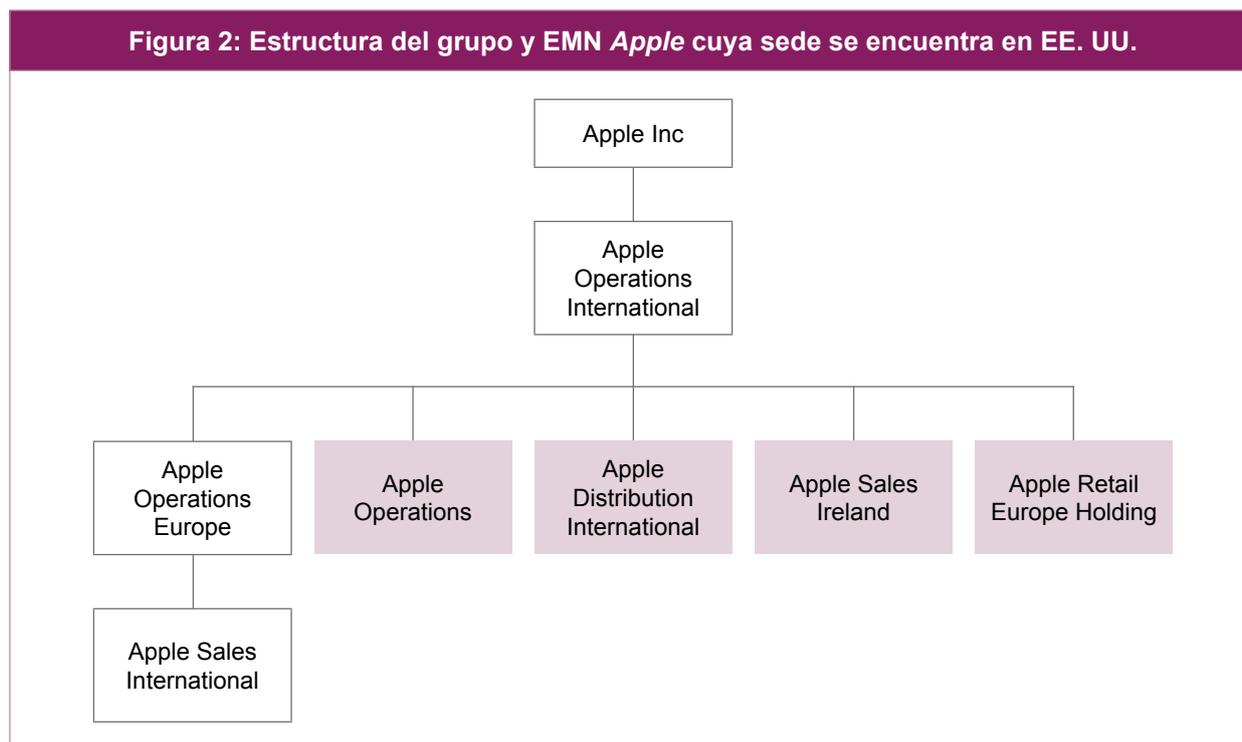
En la complejidad vertical de las grandes EMN “el 75% de las filiales extranjeras de las grandes EMN no son propiedad directa de su último propietario; 60% de las filiales extranjeras tiene a los propietarios directos y a los últimos propietarios (o beneficiarios finales) en distintas jurisdicciones” (2016: 132). Esta complejidad dificulta la fiscalización o control por parte de las administraciones tributarias y otros entes de control ya que la misma estructura puede ser utilizada para fines no comerciales sino directamente ilegales o ilícitos.

En la complejidad horizontal, pueden darse asociaciones con otras empresas vía la modalidad de *joint venture* con socios externos y “75% de las filiales de las grandes EMN tienen un solo accionista mayoritario; 25% están controladas a través de múltiples entidades dentro del grupo” (2016: 132).

En el segundo ejemplo analizado, de la empresa multinacional *Apple*, se pudo obtener una parte de su verdadera estructura societaria organizacional en base al Informe público que la Comisión Europea le realizó por prácticas que atentan la competencia¹².

11 Los tenedores de acciones por más del 10% son considerados “*insiders*” y tienen limitaciones para realizar transacciones con sus acciones.

12 Existe una discusión legal en torno al artículo 82 del Tratado constitutivo de la Unión Europea sobre competencia que distingue conductas excluyentes lesivas de las beneficiosas para los consumidores. Para leerla en detalle esta se encuentra en Velasco (2006: 28).



Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 2014: 27.

En este caso se presentan tres niveles jerárquicos o de distancia respecto de la casa matriz y cuatro de las siete filiales tienen residencia tributaria en Irlanda (empresas pintadas en rosa). *Apple* mantiene sus oficinas en el estado de California. Es importante anotar que esta multinacional fue la más rentable de acuerdo con el *ranking* 500 Global del Informe de Fortune (2017) con 45,7 miles de millones de dólares y ventas por 215 miles de millones de dólares. La recurrencia de Irlanda como sede de ciertas filiales no es casual porque es un país canalizador y ofrece significativas ventajas tributarias como se verá más adelante.

Por lo general, las multinacionales que realizan IED tendrán integración internacional vertical¹³ hacia atrás o hacia adelante y algunas pocas tendrán integración horizontal. Las cadenas de valor tienden a reflejarse en cadenas verticales de propiedad (UNCTAD, 2016: 139). Como lo menciona K. Hong, Cabrini & Simon (2014: 206) “aparte de obtener eficiencia operativa, se sabe que las empresas multinacionales utilizan integración vertical para una mejor planificación fiscal a través de intercambios con sus propias subsidiarias”, lo cual también fue analizado por Green (1986) y Shaxson (2011: 107) “las grandes multinacionales integradas verticalmente podrían cambiar las ganancias en todo el mundo, aparentemente sin infringir la ley”.

La estrategia empresarial del número de filiales y el lugar de inversión, así como la posibilidad de asociación con una empresa local o la posibilidad de que un tercero participe dependerá de la ingeniería financiera que asuma la multinacional. Esta estructura societaria de filiales es un vehículo, que como se mencionó, proporciona un margen de maniobra importante que, si bien tiene un costo, permite que, a mayor tamaño de la empresa multinacional, su valor pueda ser amortizable más fácilmente.

Estos casos han sido utilizados como ejemplos de la estructura actual de las empresas multinacionales. La información provista por los Papeles de Panamá mostró una pequeña parte de cómo se puede esconder el beneficiario final de cualquier empresa, en este caso de las filiales extranjeras, a través de empresas fantasmas o fideicomisos. La UNCTAD (2016: 147) denomina a esta diferencia, inconsistencia en la nacionalidad del inversor, en inglés *Nationality mismatch* e incluso calcula un índice al respecto.

13 Esto proviene de la teoría del ciclo del producto en la que se organiza la producción en distintas etapas de forma que se amplía el ciclo del producto con la exportación y se pueden obtener beneficios en bienes intermedios con menores costos para la generación del valor agregado.

Para fines legales y tributarios, esto dificulta el control de la autoridad tributaria, que solo observa la parte que corresponde a su país, y reduce poder a los Estados ya que la información puede estar en distintos países del mundo y las multinacionales, con la ayuda de las empresas de auditoría y asesoría tributaria, que tienen presencia global aprovechan su posición de grupo empresarial (*holding*).

Como las grandes multinacionales operan en mercados concentrados, por su tamaño cuentan con economías de escala técnicas. A continuación, se presentan indicadores de concentración industrial estimados por Nolan (2012) para ciertos sectores.

Cuadro 3: Estimados de concentración industrial por sector industrial para el período 2006-2009 (en número y porcentaje del mercado global)		
Sector industrial	Número de empresas	Participación del mercado global (%)
Grandes aviones comerciales	2	100
Asientos de aviones comerciales	2	75
Automóviles	10	77
Infraestructura de telecomunicaciones de línea fija	5	83
Infraestructura de telecomunicaciones móviles	3	77
Computadores	4	55
Teléfonos móviles	3	65
Teléfonos inteligentes	3	75
Televisiones Plasma	5	80
Televisiones LCD	5	56
Cámaras digitales	6	80
Farmacéuticas	10	69
Equipamiento de construcción	4	44
Equipamiento agrícola	3	69
Ascensores	4	65
Bebidas sin alcohol	5	>50
Bebidas gaseosas	2	70
Cerveza	4	59
Cigarrillos	4	75 ¹
Zapatos deportivos	2	55

Nota (1) de cigarrillos excluye a China. Las participaciones de mercado son estimaciones gruesas.

Fuente: Nolan, 2012: 18.

En el cuadro 1, presentado por Nolan, el sector industrial de construcción de aviones comerciales es el más concentrado. Justamente, se encuentra esta concentración industrial en sectores de tecnología de punta y al mismo tiempo se observa que la internalización y concentración de la producción se puede reproducir en otros sectores industriales con integración vertical como, por ejemplo, el de los asientos de aviones de comerciales con el de la fabricación de aviones. Ciertos sectores requieren altas inversiones

que justifican y requieren mantener economías de escala. Como se verá más adelante estas economías de escala pueden transformarse en economías de escala fiscales a través de la tercerización de la producción en sus filiales con fines de planificación tributaria.

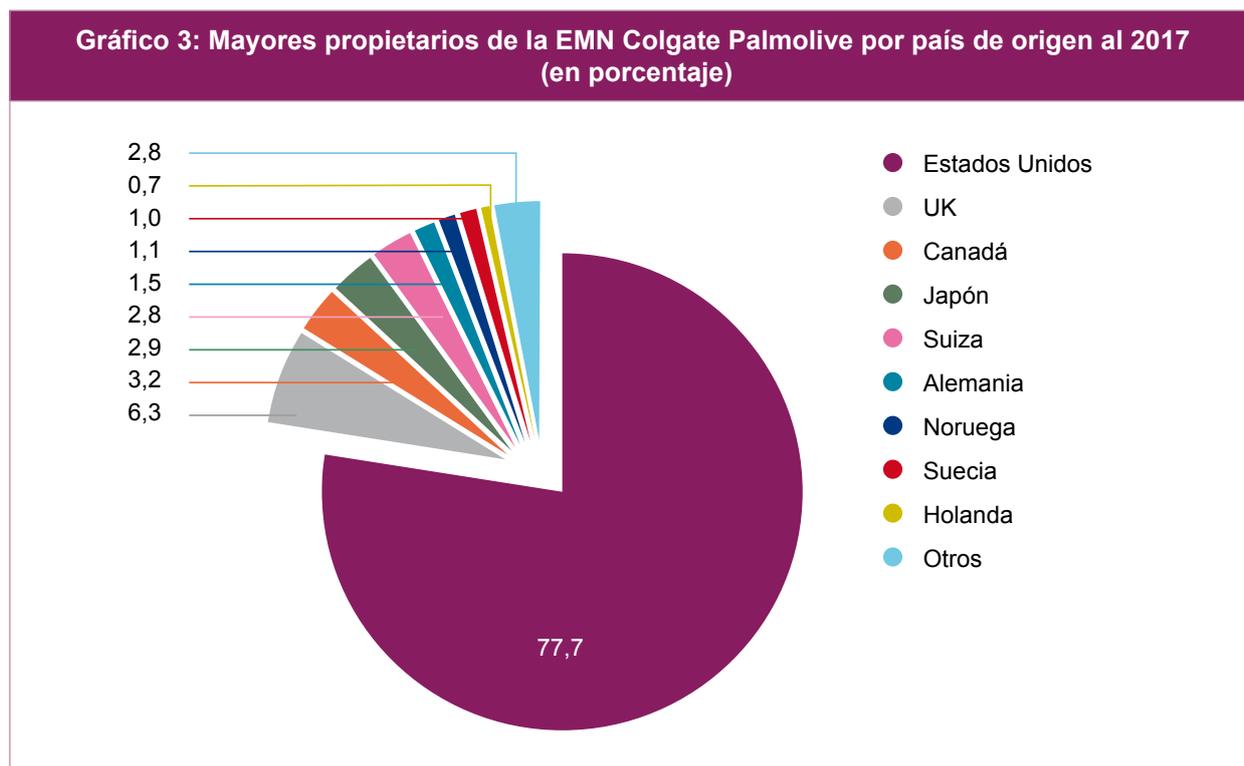
A continuación, se analiza la estructura de accionistas de las grandes EMN.

3.3 Estructura de la base accionarial

En la parte superior de la figura 1 se encuentra la estructura de base accionarial que también para las multinacionales deja de ser algo simple.

Para comprenderla mejor vamos a tomar un ejemplo de una multinacional con alcance regional¹⁴: *Colgate – Palmolive* que no entra dentro de las 500 multinacionales globales, pero sí en el puesto 182 del ranking de multinacionales de Estados Unidos realizado por *Fortune* (2017) con 15,195 millones de dólares en ventas. Esta empresa está registrada en el estado de Delaware en Estados Unidos y sus principales ejecutivos tienen sus oficinas en la ciudad de Nueva York, Estados Unidos. Opera en 75 países y vende sus productos en más de 200. Las marcas de sus productos son: *Colgate, Suavitel, Palmolive, Protex, Axion, Sanex, Speed Stick*, entre otras (CP, 2017: 8).

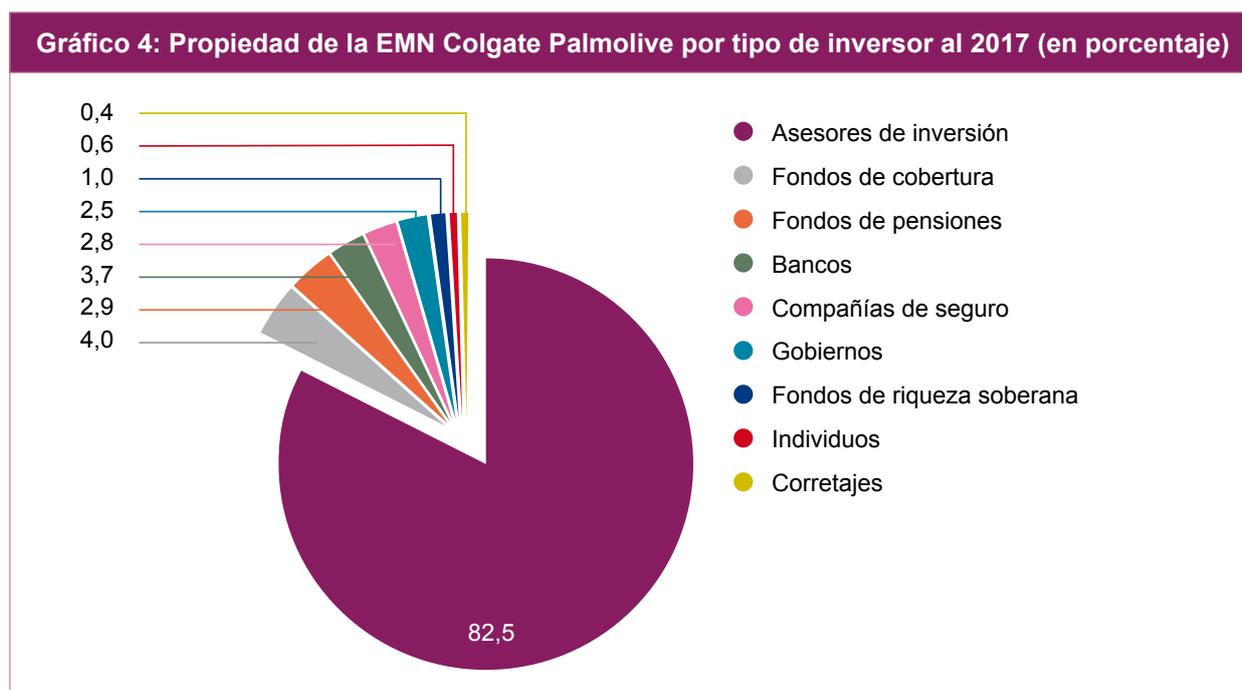
El capital accionarial de esta multinacional se puede desagregar por origen geográfico como se observa en el siguiente gráfico 3:



Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg, 2017.

Los accionistas de esta multinacional se encuentran en un 78% en EE. UU. y un 6% en el Reino Unido. A su vez, los principales tenedores de sus acciones se presentan en el siguiente gráfico.

14 Con el 26% de sus ingresos en Latinoamérica y el 18% en Asia Pacifico, según información de ventas netas al segundo trimestre 2017 (CP, 2017: 7).



Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg, 2017.

El principal inversor de esta EMN es la categoría: asesor de inversión con un 83%, seguido por fondos de cobertura con 4%, un 3,7% para fondos de pensiones, 2,8% bancos y 2,5% compañías de seguros. En el cuadro 4 se observa el detalle de los seis principales tenedores.

Cuadro 4: Tenedores y portafolios principales de las acciones de Colgate Palmolive en el 2017 (en porcentaje)

	Nombre del tenedor	%	Nombre de portafolios principales	%
1	Vanguard Group	7,21		
			Vanguard Total Stock Market Index Fund	1,92
			Vanguard Dividend Growth Fund	1,33
			Vanguard 500 Index Fund	1,21
			Vanguard Institutional Index Fund	1,09
2	State Street Corp	6,89		
			SPDR S&P500 ETF Trust	1,12
3	Blackrock	5,78		
			Blackrock Institutional Trust Company NA	2,77
			Blackrock Fund Advisors	1,53
4	FMR LLC	4,37		
			Fidelity Contrafund	2,15
5	Sunlife Financial Inc	3,37		
6	BNY MELLON	2,13		
			Wellington Management Group LLP	2,01
			Wellington MGMT Luxemburgo Wellington GL OPP EQ	0,10

Fuente: Elaboración propia a partir Bloomberg, 2017.

Esta composición aparenta ser dispersa, sin embargo, los tres primeros tenedores de acciones de esta multinacional entran dentro de la categoría administradoras de patrimonio (*Asset Management & Custody Bank*), la cuarta *Fidelity* como asesora en la administración de patrimonio (*Multi-Sector Holdings* o *Asset manager advisor*), la quinta como aseguradora de vida y salud (*Life & Health Insurance*) (Bloomberg, 2017). El Banco NY Mellon aparece recién en un sexto lugar con un 2,13% y un fondo de inversión de propiedad del Banco en Luxemburgo con un 0,1%.

Como se observa, los tenedores de las acciones de las EMN son actores financieros en los que existe una aparente dispersión. Para comprender los actores detrás de estas estructuras de propiedad organizacionales, Fichtner, Heemskerk & García-Bernardo (2017) realizaron un análisis de redes en el que encuentran un cambio en la estrategia de inversiones activas a pasivas a través de índices que es dominado por tres empresas de manejo de patrimonios: *Black Rock*, *Vanguard* y *State Street*. Entre las tres poseen el 88% de las empresas que forman parte del índice *S&P500* y por lo menos el 40% de las empresas de Estados Unidos que cotizan en bolsa¹⁵. Los autores denominan a estas empresas de gestión de activos o patrimonios las 3 Grandes (*The Big 3*).

Esta alta concentración en la tenencia de inversión implica también una concentración en el poder financiero, así como una estrecha relación de las EMN con el mundo financiero. A mediados del año 2015, las inversiones a través de índices pasivos superaron el monto de activos de los fondos especulativos o de cobertura (Fichtner et al, 2017: 6), debido a que las inversiones a través de índices pasivos otorgan mayor rentabilidad a un menor costo que lo ofrecido por los fondos de cobertura.

Además, cabe indicar que el enfoque de gobierno corporativo en el que priman decisiones de corto plazo en beneficio de los intereses de los accionistas proviene principalmente de EE. UU. y Reino Unido (Crouch, 2012: 175) y podría estar explicado por su estrecha relación con el sector financiero en su búsqueda de ganancias de corto plazo. A continuación, se presentan algunas prácticas de las empresas multinacionales.

15 Existe un estudio previo de la red de propiedad internacional realizado por Vitali, Glattfelder & Battiston (2011)

4. Algunas prácticas documentadas

4.1 Asignación de costos

Entre los años 1959 y 1961, en Estados Unidos, el senador Estes Kefauver a través de un subcomité Anti-Trust y Monopolio realizó una investigación sobre prácticas anticompetitivas de la industria farmacéutica¹⁶. Este trabajo recogió testimonios inverosímiles de los principales directivos de las multinacionales farmacéuticas que permitieron conocer algunos elementos de la operación real al interior de esta industria.

Por ejemplo, el antibiótico “aureomycin” (16 tabletas de 250 mg) producido por la farmacéutica estadounidense *Cyanamid* se vendía en el año 1959 en la Argentina a 1,19 dólares que mantenía precios controlados y en EE. UU. el mismo producto se vendía a 5,10 dólares (Subcommittee on Antitrust and Monopoly y Kefauver 1961: 47). El representante de la multinacional *Cyanamid*, indicaba que en Argentina tenían pequeños beneficios y mencionaba que al tener 84 mercados la empresa mantenía beneficios razonables (Subcommittee on Antitrust and Monopoly y Kefauver, 1961: 47).

Se conoció que la forma como las multinacionales farmacéuticas fijaban los precios no estaba en relación a sus costos sino en función de los precios de los bienes más cercanos (no sustitutos en sentido estricto) sin importar que las mejoras tecnológicas hayan bajado sustancialmente el costo de los principios activos.

En este reporte también se mencionaba que la información de ganancias generadas por cada producto era inexistente y los empresarios muchas veces mantenían que estos cálculos eran irrelevantes en una compañía de múltiples-productos, ya que existen asignaciones arbitrarias de gastos generales (*overhead*) o costos indirectos entre los productos individuales (Subcommittee on Antitrust and Monopoly y Kefauver, 1961: 46).

En otro testimonio, se conoció la forma como se asignaban los costos indirectos por la multinacional *American Home Product* (conglomerado que producía desde medicamentos hasta cera de piso). La empresa matriz cargaba mensualmente a sus subsidiarias una proporción del beneficio anual que cada subsidiaria debía contribuir al beneficio total estimado del conglomerado (Subcommittee on Antitrust and Monopoly y Kefauver, 1961: 10).

4.2 Sobrefacturación de importaciones y subestimación de exportaciones

En otra investigación realizada entre los años sesenta y setenta, Katz (1974) muestra cómo en la industria farmacéutica argentina había una sobrefacturación de materias primas importadas para la fabricación de medicamentos. Esto se producía por la legislación de ese país en materia de patentes y por la adhesión de Argentina al Tratado de la Convención de París que “bloqueaban parcialmente la producción local de drogas” (Katz, 1974: 41).

Estos sobrepuestos se diferenciaban según el tipo de medicamento, siendo mayor en psicofármacos seguido por las hormonas y en menor medida en los antibióticos. Se encontró una tasa ponderada de sobrefacturación en el precio de las materias primas farmacéuticas importadas de 680% sólo en un 20% del importe global de importaciones. Esto implicaba una estimación de al menos el 50% en la cuenta total de importaciones para el año 1968. Un punto importante para mencionar es que el porcentaje de sobrefacturación decrecía a medida que aumentaba la proporción de la demanda interna abastecida por producción local. Los porcentajes de sobrefacturación en precios de materias primas importadas para Colombia eran al menos el triple que lo registrado en Argentina.

También, muestra cómo los beneficios del progreso tecnológico no se traducían en mejoras para el consumidor a través de menores precios de mercado, sino en mayores rentas para las multinacionales “debido al hábito de fijación de precios en base al precio de la competencia” (Katz, 1974: 126-127).

¹⁶ Para la obtención de este Informe se requirió la asistencia de la Biblioteca del Senado de EE.UU.

Estas prácticas de sobrefacturación del precio de las importaciones y subfacturación del precio de las exportaciones se conocen como manipulación de precios de comercio o precios de transferencia. Los primeros suceden entre partes no relacionadas y los segundos entre partes relacionadas. En el período 2004-2013 los flujos ilícitos procedentes de la facturación fraudulenta del comercio internacional según Podestá, Hanni y Martner (2017) fueron de 765 mil millones de dólares, dos tercios por sobrefacturación de importación y un tercio a la subfacturación de exportaciones en América Latina y el Caribe.

El mencionado Proyecto “Erosión de la base imponible y traslado de beneficios” (BEPS), impulsado por la OECD y el G20, que partía de distinguir “la localización de las actividades económicas y la creación de valor” (OECD, 2015a: 6), en sus capítulos 8 a 10 (OECD, 2015b) analiza los precios de transferencia y los métodos que pueden utilizar las administraciones tributarias para regular los mismos, métodos complejos que les otorgan a las multinacionales libertad para escoger sus valores comparables.

Para el grupo de monitoreo del proyecto BEPS (Monitoring Group y Picciotto 2015), este tema es uno de los más decepcionantes porque se continúa analizando a cada filial como unidad independiente y se sugieren métodos que incluso para países desarrollados resultan difíciles de aplicar. En algunos países en desarrollo, siguiendo la experiencia de Argentina, para detectar precios de transferencia se ha utilizado el sexto método que emplea precios conocidos de mercado, pero para el proyecto BEPS este método se considera como un “precio comparable no controlado”¹⁷. Este decir, pese a que son transacciones entre partes relacionadas se requiere información de transacciones comparables entre partes independientes (Grondona 2018). El Monitoring Group & Picciotto (2015) encuentran que “los resultados de BEPS apuntan principalmente a parchear el sistema existente, lo que hace que las reglas sean aún más complejas y en muchos casos contradictorias”.

En el siguiente apartado se analizan las estrategias que las multinacionales tienen en términos impositivos. Si bien los marcos tributarios con relación a tarifas impositivas a las ganancias son tomados en cuenta, el tratamiento tributario de determinadas cuentas contables de servicios resulta más relevante.

4.3 Estrategias impositivas de las multinacionales

Cada país mantiene una normativa tributaria propia, fruto de acuerdos, avances y negociaciones, muchas veces con vacíos, ambigüedades, e incluso con imposibilidades políticas para actualizar sus marcos legales en materia de tributación. Como menciona Chang (2004) en los países en desarrollo el problema de fondo de las finanzas públicas es la “incapacidad de cobrar impuestos” (Chang, 2004: 173).

Un claro ejemplo de esto es el caso de Costa Rica que hasta el 2017 mantenía un impuesto a las ventas de base estrecha solo para ciertos productos y servicios y no un impuesto al valor agregado de carácter general con excepciones como en casi todos los países del mundo. En el 2012 se aprobó una reforma tributaria denominada “Ley de Pacto fiscal y Reforma fiscal estructural” que modificaba este y otros impuestos pero fue declarada inconstitucional en su trámite por la Sala Constitucional (Rodríguez Garro, Sancho Mora & Fonseca Hernández, 2015: 30). Cabe indicar, en el 2018 a través de la “Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas” se modifica el impuesto a las ventas por uno al valor agregado que incluye servicios con tarifa diferenciada del 1% para productos de la canasta básica, 2% medicamentos y 4% servicios de salud privados; también se crea un impuesto a la renta global sobre todos los ingresos, un impuesto a las ganancias de capital (Sequeira, 2018).

Las grandes empresas tienen los recursos para pagar a especialistas que trabajan con filiales globales y pueden encontrar estos vacíos legales para reducir el pago de impuestos. Auditores y abogados tributarios se encargan de encontrar estos puntos flacos o grises y sugerir estrategias de planificación tributaria e ingenierías financieras para estos fines. Estos equipos interdisciplinarios suelen trabajar en filiales de las grandes empresas de auditoría en su división de asesoría tributaria justamente para las corporaciones multinacionales. Estas empresas, tienen la ventaja de mirar las realidades tributarias y legales de todos

¹⁷ En inglés, *comparable uncontrolled price* (CUP).

los países en los que se encuentran¹⁸ y jugar con el hecho de que las autoridades tributarias de los países tienen pocos recursos y capacidades para realizar auditorías o fiscalizaciones tributarias. Las cuatro grandes auditoras¹⁹ como las denomina Murphy & Stausholm (2017) han establecido una estrategia de funcionamiento como entes aparentemente independientes para reducir costos y riesgos de regulación y proteger a sus clientes de consultas regulatorias. La forma legal de estas empresas no cambia la sustancia económica de cómo funcionan.

En la teoría microeconómica neoclásica, se supone que las empresas determinan su objetivo de maximización de beneficios o minimización de costos de acuerdo con la información de sus funciones de producción y sus estrategias comerciales. En la práctica multinacional, cada empresa filial puede tener objetivos distintos y contrapuestos que solo se entienden al mirar globalmente cada conglomerado.

Las empresas multinacionales pueden definir distintas estrategias y tal vez el objetivo más real es el mantener o incrementar su poder como lo sugieren economistas post-keynesianos (Lavoie 2014). Para ello, se puede modificar la cadena de producción o comercialización para beneficiarse de lo que los países ofrecen en términos de instrumentos legales, marcos tributarios, tamaños de mercados, costos y acceso a tecnología. Como ya se mencionaba previamente, la situación del tipo de cambio es otro elemento a tener en cuenta por parte de las empresas transnacionales.

El análisis del comportamiento de las multinacionales en los países centrales y periféricos no es nuevo, pero la interconectividad global ha facilitado entre otras cosas, las transferencias de dinero y los nuevos instrumentos financieros tienen implicaciones para que los servicios asociados a la IED tengan repercusiones macroeconómicas (King, 2020a).

4.4 Importancia de los servicios

Dada su estructura y su internacionalización a las multinacionales les interesa conocer el tratamiento de determinadas cuentas contables de servicios:

- Pagos por regalías en marcas, patentes y propiedad intelectual
- Pago de intereses de préstamos intrafirma o préstamos relacionados (*back to back*)
- Servicios de asistencia técnica u otros servicios empresariales
- Servicios financieros y de seguros

Por ejemplo, en el caso del sector farmacéutico, una multinacional tiene la patente sobre un componente activo que sirve para la producción de un medicamento. Los derechos de propiedad de dicho componente se pueden pagar en el país que ofrezca las mejores condiciones tributarias ya que las redes de distribución de las farmacéuticas permiten que los precios de venta intrafirma puedan ser modificados a conveniencia.

Cuando un país realiza inversión extranjera directa en determinado país con fines tributarios, es decir para reducir la carga impositiva, la UNCTAD (2015: 204) la llama inversión tributaria que se asocia con empresas de tecnología y farmacéuticas donde la propiedad intelectual puede ser valorada de forma subjetiva en valores altos.

En el caso de bienes, existe el producto que puede ser verificado y su precio comparado en otros países, pero en el caso de servicios, existe un componente de subjetividad muy grande en la valoración de estos, lo que no siempre permite identificar si existen sobrepuestos o no.

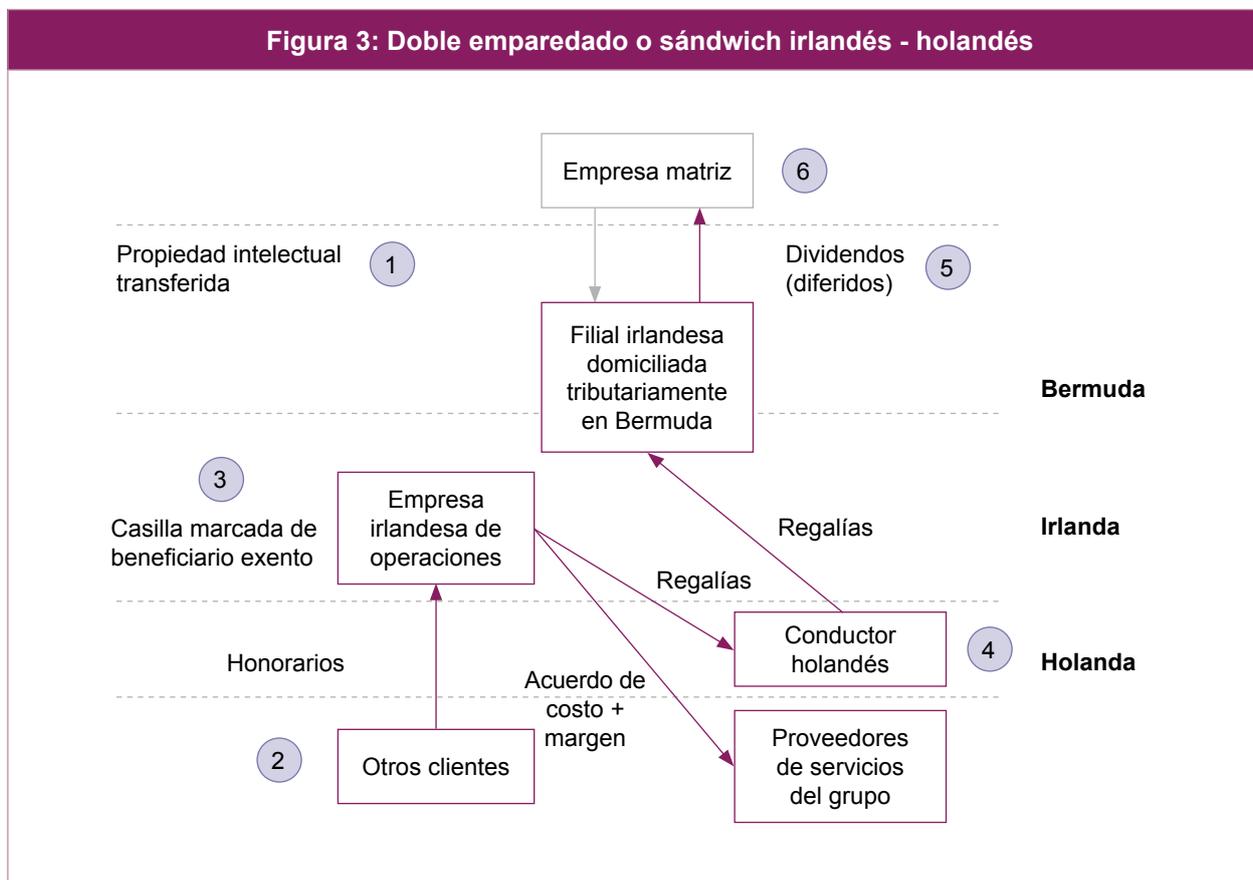
18 Por ejemplo, la auditora *Ernest and Young* mantiene una estructura global en el mundo con excepciones en ciertos países africanos, asiáticos y Surinam en Sudamérica, mientras que la auditora *Deloitte and Touche Tomatsu* monitorea la implementación de las NIIF.

19 También llamadas las "Big Four" que son: *Deloitte and Touche Tomatsu*, *Pricewaterhouse Coopers*, *KPMG* y *Ernest and Young*.

En la selección de países donde las multinacionales van a realizar sus inversiones, cuentan, entre otros factores: el impuesto sobre la renta, los regímenes impositivos especiales sobre regalías, el tratamiento tributario a las cuentas mencionadas previamente, así como la reinversión de utilidades y otros posibles gastos deducibles.

Una empresa multinacional dispone por lo general de algún activo intangible como una marca o un invento que ha patentado, que la caracteriza y diferencia del resto de empresas del mismo segmento, sobre todo de las locales. Estos activos intangibles permiten el pago de regalías a precios de conveniencia por medio de la ingeniería financiera de la multinacional.

En la figura 3 se muestra el doble emparedado o sándwich irlandés - holandés y cómo se realizan estas triangulaciones que se popularizaron a través de la empresa *Google*. En el sector de tecnologías de la información se pueden utilizar precios de transferencia basados en activos intangibles y existe la posibilidad de separar la presencia física de la creación de valor por la digitalización de operaciones comerciales (UNCTAD, 2015: 194).



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, 2015: 194 y Fuest, Spengel, Finke, Heckemeyer & Nusser, 2013: 4.

A continuación, se describe el proceso de triangulación para una empresa multinacional con derechos de propiedad intelectual, como un resumen de lo descrito por la UNCTAD (2015: 194-195):

- 1) La empresa matriz estadounidense transfiere la propiedad intelectual de un activo intangible, antes de que este haya sido terminado, a una filial irlandesa domiciliada tributariamente en Bermuda (1). Se traslada la propiedad intelectual sin terminar ya que solo los derechos de la propiedad intelectual no producida en Estados Unidos pueden ser transferidos a otro país, según la legislación estadounidense.

- 2) La propiedad intelectual, a su vez, es sublicenciada a la filial con residencia tributaria en Irlanda que realiza las operaciones de venta de la propiedad intelectual a otros clientes del mundo (2). Los proveedores de los servicios de la EMN operan con un acuerdo de costo más margen para minimizar la base impositiva. Por estas operaciones, la filial irlandesa suele obtener altos ingresos como honorarios.
- 3) La operadora irlandesa paga altos valores por el uso de las regalías a la empresa irlandesa domiciliada en Bermuda por la propiedad intelectual (3) y compensa así los altos ingresos de las ventas, producto de lo cual erosiona la base impositiva.
- 4) La compañía irlandesa de operaciones paga las regalías a través de una entidad o vehículo con propósito especial²⁰ (SPV) ubicada en Holanda (4) a la filial domiciliada en Bermuda. Este SPV no tiene actividad sustancial y se usa porque en Holanda no se retienen impuestos por pagos de regalías ni tampoco se tiene en consideración el Estado de la residencia de la empresa receptora.
- 5) Como la filial irlandesa, tiene residencia tributaria en Bermuda y esta jurisdicción no cobra impuesto a la renta, la filial no paga este impuesto. Además, para no tributar en Estados Unidos, los ingresos se mantienen en la filial irlandesa (5). De esta forma, las ganancias con bajos impuestos se registran en Irlanda y no se produce ninguna tributación a nivel de la matriz.
- 6) La operadora irlandesa y el SPV holandés cumplen las normativas de transparencia fiscal de Estados Unidos como beneficiarios exentos, por lo que no pagan impuestos sobre los ingresos en ese país (6). (UNCTAD, 2015: 194-95)

En este ejemplo con la legislación vigente a la época se explicitan algunas ventajas de contar con una amplia estructura de filiales mencionada en el epígrafe 2 de este artículo y cómo se puede arbitrar entre países para reducir las cargas impositivas. Para ello es clave el margen para valorar los servicios a un precio conveniente, en este caso el “precio [de la propiedad intelectual] puede ser manipulado” (UNCTAD, 2015: 195). También se observa el mal uso que se da a los instrumentos legales y financieros, como son los vehículos para fines especiales para eludir impuestos y no para aislar riesgos.

La economía digital presenta riesgos tanto para los países centrales como para los países periféricos. En estos últimos, en el mejor de los casos, los proveedores de servicios del grupo pagarán impuestos considerando una valoración arbitraria de la propiedad intelectual.

Existen distintas estrategias para reducir la carga impositiva del impuesto a las ganancias. Una relacionada al proceso productivo en términos de costos, como se ha visto en el ejemplo anterior, y otras estrategias que se aplican al estado de pérdidas y ganancias en términos de gastos. Los mecanismos del primer grupo modifican la estructura de costos al asignarse precios entre países de forma planificada a conveniencia y por ende modifican las funciones de producción, como en el ejemplo previo de la industria farmacéutica. Las estrategias aplicadas al estado de pérdidas y ganancias aprovechan los resquicios legales para utilizar gastos deducibles o cobrar honorarios excesivos y reducir así la carga impositiva.

Dentro de las 15 acciones del proyecto BEPS impulsado por la OECD & G20 (2015) se destaca la acción 1 que se enfoca en los retos que supone la economía digital para la erosión de la base imponible.

La economía digital que incluye empresas de plataformas de internet, soluciones digitales, comercio electrónico y contenido digital y las multinacionales de telecomunicaciones y tecnologías de la información en hardware y software, permiten a las empresas multinacionales un mayor grado de expansión global que les da la posibilidad de convertirse en corporaciones multinacionales virtuales. El acceso digital a los mercados reduce la presencia física de estas empresas, lo que pone en entredicho la transferencia de conocimiento de estas empresas y la creación de nuevos empleos en las empresas receptoras.

²⁰ Se toman las siglas del inglés, *special purpose vehicle* (SPV).

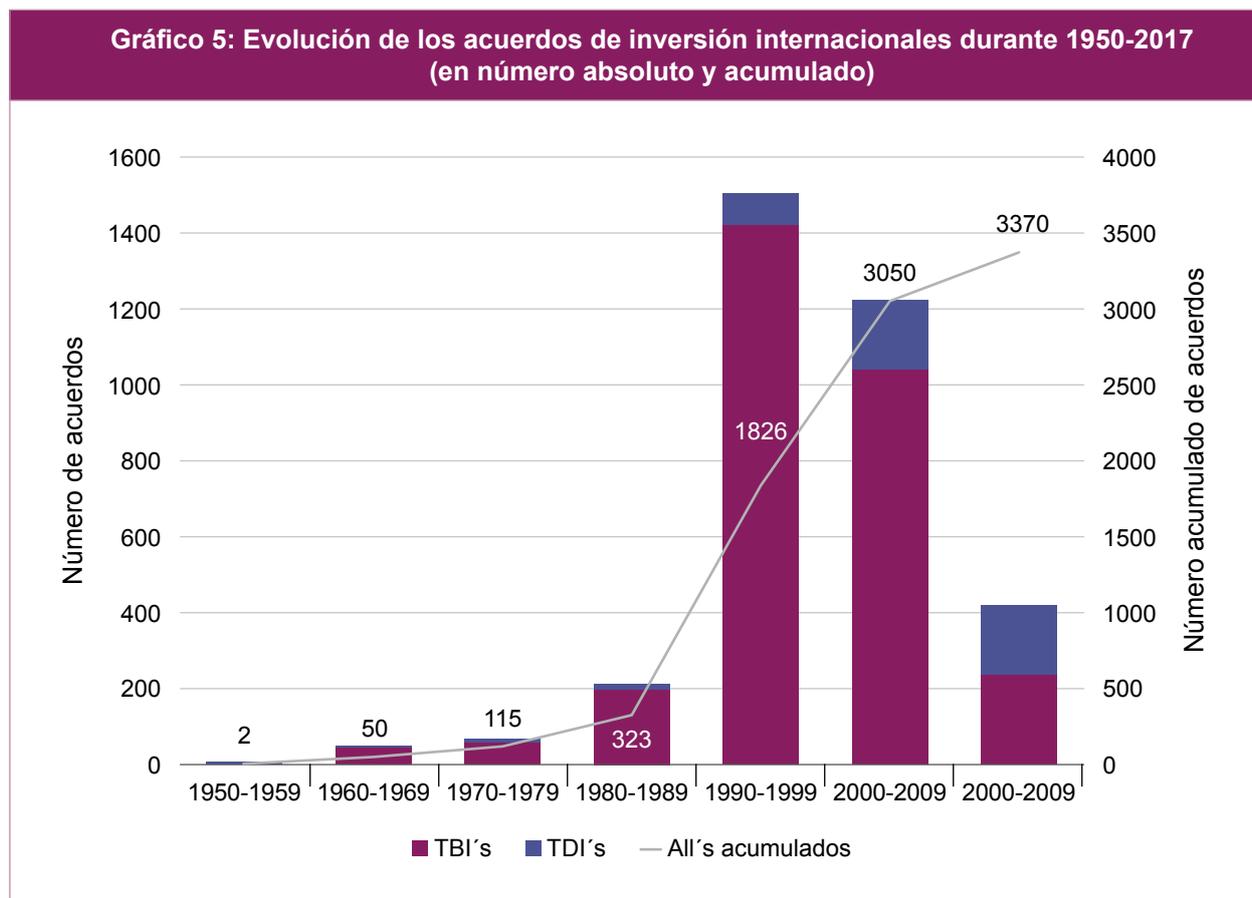
La UNCTAD (2017a) también pone atención en su informe anual al tema de la economía digital haciendo referencia a empresas como *Apple*, *Oracle*, *Microsoft* y *Uber* o las conocidas *Facebook* y *Google*²¹. Las multinacionales digitales contaban al año 2015 con el 70% de sus ventas en el exterior y solo el 40% de sus activos afuera, mientras que mantenían reservas en el exterior por un 28% frente a un 8% de las no tecnológicas, y se concentraban en pocos países desarrollados, especialmente en Estados Unidos (UNCTAD, 2017a: 173).

El arbitraje regulatorio, es una práctica en la que se utilizan los vacíos o indefiniciones de los sistemas regulatorios para eludir regulaciones, a través de planificaciones tributarias o fiscales y uso de paraísos fiscales. Esto es posible por el trabajo de las cuatro principales auditoras del mundo, las cuales juegan un rol clave al ayudar a las grandes multinacionales a planificar sus operaciones económicas con el objetivo de reducir la carga impositiva. Estas cuatro grandes son por orden de tamaño: Deloitte, Pricewaterhouse-Coopers (PwC), EY (hasta hace poco Ernst & Young) y KPMG (Murphy y Stausholm, 2017: 4) y también se denominan facilitadoras de los FFI.

21 Estas empresas se las agrupa en la nomenclatura: GAFA Google, Amazon, Facebook y Apple. Se estima que en España estas empresas habrían dejado de pagar entre 340 y 510 millones de euros (Uriondo, 2019).

5. Protección legal de las EMN

Las empresas multinacionales buscan marcos normativos a su favor y protección legal a través de acuerdos de inversión internacional – AII (*International Investment Agreement – IIA*)²², que incluyen los tratados bilaterales de inversión (TBI)²³ y los tratados con disposiciones o provisiones de inversión (TDI)²⁴, que a julio 2017 sumaban 3.370 (UNCTAD, 2017b). La firma de estos acuerdos de inversión internacional tuvo su momento más activo en el período 1994 – 2001, que coincide con el impulso a las privatizaciones y a la inversión extranjera en los países periféricos. En el siguiente gráfico se presenta la evolución de los acuerdos de inversión desde mediados del siglo XX hasta el 2017.



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, 2017b.

Los tratados con disposiciones sobre inversión (TDI) incluyen acuerdos internacionales con protección de inversión como acuerdos o tratados de libre comercio (FTA), acuerdos regionales de comercio e inversión

22 “Un tratado bilateral de inversión (TBI) es un acuerdo entre dos países para la promoción y protección de las inversiones realizadas por los inversionistas de los respectivos países. Esta protección jurídica por lo general no agota las instancias normativas locales y pasa directamente a instancias internacionales. La gran mayoría de los AII son TBI. La categoría de tratados con disposiciones sobre inversiones (TDI) reúne diversos tipos de tratados de inversión que no son TBI. Se distinguen tres tipos principales de TDI:

- tratados económicos amplios que incluyen obligaciones comúnmente encontradas en los TBI (por ejemplo, un acuerdo de libre comercio con un capítulo de inversiones);
- tratados con disposiciones limitadas relacionadas con la inversión (por ejemplo, sólo las relativas al establecimiento de inversiones o la libre transferencia de fondos relacionados con la inversión); y
- tratados que sólo contienen cláusulas “marco” tales como las relativas a la cooperación en el ámbito de la inversión y / o un mandato para futuras negociaciones sobre cuestiones de inversión.” (UNCTAD, 2017b)

23 *Bilateral Investment Agreement* (BIT) en inglés.

24 En inglés, *Treaties with investment provisions* (TIP).

(RTIA), acuerdos de asociación económica (EPA), acuerdos de cooperación, acuerdos de asociación, acuerdos de complementación económica (ACE), regímenes de asociación económica más estrechos, regímenes que establecen áreas de libre comercio y marcos de comercio e inversión (TIFA)²⁵.

Estos instrumentos definen las reglas para la resolución de controversias entre inversionistas extranjeros y Estados, facilitando por lo general a las multinacionales la resolución de controversias a su favor. Calvert (2018) los denomina marcos regulatorios amigables para los inversionistas. En Latinoamérica todos los países, excepto Brasil, han firmado algún instrumento de estos con países desarrollados y algunos países como Ecuador y Venezuela los han denunciado. Como ya se mencionó estos acuerdos permiten arbitrajes por fuera de los marcos normativos nacionales de los países.

La EMN Phillip Morris presentó una demanda de arbitraje al gobierno uruguayo por afectación de sus intereses cuando este definió políticas de salud pública para reducir el consumo de tabaco y prevenir el cáncer. Finalmente, el CIADI falló a favor de Uruguay y la tabacalera tuvo que pagar 7 millones de dólares por costas judiciales. Mientras que en otro ejemplo de Ecuador, la EMN Chevron - Texaco ha seguido un tortuoso camino. La EMN fue demandada por las comunidades afectadas por la contaminación petrolera entre 1970 e inicios de los noventa en la Amazonía ecuatoriana en el año 1993 en las cortes estadounidenses y por pedido de la EMN el juicio pasó a partir de 2003 a la justicia ecuatoriana. Pese a que la contaminación se realizó cuando no había ningún TBI firmado, Chevron -Texaco ha recurrido a un arbitraje por el TBI firmado en el año 1996 para que sea el Estado ecuatoriano quién pague por la demanda de las comunidades. Sobra mencionar el alcance negativo que estos instrumentos pueden tener en términos de política pública y más aún los efectos en temas ambientales en los países periféricos.

Cabe aclarar que existen dos tipos de instrumentos que siguen los TBI y que hacen referencia a distintas instituciones que dirimen estas disputas. Por un lado, está el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) que es el más conocido y fue creado mediante la Convención del CIADI (1966) entre miembros del Banco Mundial y cuyo presidente es el mismo del Banco Mundial²⁶. Este organismo también es el más usado en los tratados bilaterales. La otra posibilidad es la Comisión de Naciones Unidas en Derecho Comercial Internacional (UNCITRAL) que es menos común (King, 2016).

Las reglas de arbitraje, como procedimientos a seguir, están determinadas por el tribunal arbitral que esté definido en el instrumento. Solo en el caso de la UNCITRAL, la elección del centro de arbitraje es libre.

Además de las dos recién mencionadas y más comunes, en el mundo, existen otros posibles centros de arbitraje que se corresponden a las siguientes instituciones administrativas: la Corte Permanente de Arbitraje en la Haya (CPA), el Centro Regional de Arbitraje Comercial Internacional de El Cairo (CRCICA), la Cámara de Comercio Internacional (ICC) o Tribunal Internacional de Arbitraje en París, el Tribunal de Arbitraje Internacional de Londres (LCIA), la Cámara de Comercio e Industria de Moscú (MCCI), y la Cámara de Comercio de Estocolmo (SCC) o Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo.

A continuación, en el cuadro 5 se presenta el número de AII por países de la región latinoamericana que se subdividen en TBI y TDI.

25 Entre paréntesis anoto las siglas en inglés porque es más común llamarlos de esa manera salvo a los FTA que en castellano se denominan TLC.

26 El grupo del Banco Mundial está compuesto además del CIADI por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera Internacional (IFC) y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA) (Banco Mundial, 1944).

Cuadro 5: Número de Acuerdos Internacionales de Inversión de países latinoamericanos a julio 2017 (en número y porcentaje)						
	TBI totales	TDI totales	TBI vigentes	TDI vigentes	Total vigentes	% de vigentes
Argentina	56	17	52	12	64	87,7%
Bolivia	12	10	11	6	17	77,3%
Brasil	19	18	0	13	13	35,1%
Chile	51	29	38	25	63	78,8%
Colombia	15	20	7	15	22	62,9%
Costa Rica	21	17	14	14	28	73,7%
Cuba	58	3	40	3	43	70,5%
República Dominicana	14	5	11	5	16	84,2%
Ecuador	18	9	16	7	23	85,2%
El Salvador	10	18	7	25	10	80,6%
Guatemala	20	12	18	8	26	81,3%
Guyana	8	10	4	10	14	77,8%
Honduras	11	12	9	9	18	78,3%
México	32	15	29	14	43	91,5%
Nicaragua	17	10	13	8	21	77,8%
Paraguay	23	17	22	12	34	82,4%
Perú	29	28	30	21	51	85,0%
Surinam	3	10	1	10	11	89,5%
Uruguay	31	19	29	14	43	84,6%
Venezuela	28	5	26	5	31	86,0%
	510	287	407	227	634	79,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, 2017b.

En términos de TBI o TDI, se encuentra que Chile ha sido el país que ha firmado más acuerdos de este tipo. Sin embargo, cuando se analiza todos los tratados actualmente vigentes, son Argentina (64), Chile (63) y Perú (51) los que cuentan con más instrumentos de este tipo, seguidos por México, Uruguay y Cuba con el mismo número de tratados (43). Brasil es el país de la región que menos tiene, con 13 TDI y ningún TBI vigente, razón por la cual no tiene ninguna demanda en arbitraje en su contra.

Cuadro 6: Número de Acuerdos internacionales de Inversión de países africanos a julio 2017 (en número y porcentaje)

	TBI totales	TDI totales	TBI vigentes	TDI vigentes	Total vigentes	% de vigentes
Argelia	46	7	29	5	34	64,2%
Angola	10	8	4	6	10	55,6%
Benín	18	10	8	8	16	57,1%
Botsuana	9	8	2	7	9	52,9%
Burkina Faso	17	10	14	8	22	81,5%
Burundi	9	9	6	8	14	77,8%
Cabo Verde	8	7	7	5	12	80,0%
Camerún	18	7	10	6	16	64,0%
Chad	13	6	3	6	9	47,4%
Comoras	6	9	2	8	10	66,7%
Congo	14	5	8	5	13	68,4%
Congo, República democrática del	15	11	4	9	13	50,0%
Costa de Marfil	14	11	7	8	15	60,0%
Egipto	100	12	72	10	82	73,2%
Guinea Ecuatorial	9	5	4	5	9	64,3%
Eritrea	4	6	1	5	6	60,0%
Etiopía	31	6	21	5	26	70,3%
Gabón	15	7	8	7	15	68,2%
Gambia	16	8	5	6	11	45,8%
Ghana	27	8	9	6	15	42,9%
Guinea	23	8	6	6	12	38,7%
Guinea-Bissau	2	9	1	7	8	72,7%
Kenia	19	7	9	6	15	57,7%
Lesoto	3	8	3	7	10	90,9%
Liberia	4	8	3	6	9	75,0%
Libia	37	10	23	7	30	63,8%
Madagascar	9	5	8	4	12	85,7%
Malawi	7	10	3	8	11	64,7%
Mali	19	9	8	7	15	53,6%
Mauritania	20	6	9	5	14	53,8%
Mauricio	46	11	28	9	37	64,9%

	TBI totales	TDI totales	TBI vigentes	TDI vigentes	Total vigentes	% de vigentes
Marruecos	68	8	51	7	58	76,3%
Mozambique	26	8	20	7	27	79,4%
Namibia	14	8	8	7	15	68,2%
Níger	5	10	2	8	10	66,7%
Nigeria	29	9	15	7	22	57,9%
Ruanda	8	11	4	10	14	73,7%
Santo Tomé y Príncipe	2	3	0	3	3	60,0%
Senegal	27	10	17	8	25	67,6%
Seychelles	5	10	2	8	10	66,7%
Sierra Leona	3	8	2	6	8	72,7%
Somalia	3	4	2	4	6	85,7%
Sudáfrica	40	11	14	9	23	45,1%
Sudan del Sur	0	1	0	1	1	100,0%
Sudan	29	9	14	8	22	57,9%
Tanzania	19	8	11	7	18	66,7%
Togo	4	10	2	8	10	71,4%
Túnez	54	8	36	7	43	69,4%
Uganda	14	8	6	7	13	59,1%
Yibuti	10	9	4	8	12	63,2%
Zambia	13	9	6	7	13	59,1%
Zimbabue	33	9	10	7	17	40,5%
	994	422	551	349	900	63,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, 2017b.

Como se observa en el cuadro 6, en el continente africano, hay un menor porcentaje de acuerdos de inversión vigentes, 63,6% frente a 79,5% en América Latina. También hay menos acuerdos promedio por país y los países que más acuerdos tienen son Egipto y Marruecos. La mayor presencia de acuerdos de inversión en Latinoamérica, se explica en parte porque la región era la que más inversión extranjera directa recibía antes de la segunda guerra mundial (Gilpin 1976: 184).

Nellis (2003) consideraba que una de las soluciones para aumentar la cobertura y calidad de los servicios de telecomunicaciones, agua y energía en los países más pobres de África se podía realizar vía privatizaciones que según el autor fueron del 40% de las empresas de propiedad estatal. No fueron frecuentes en el continente por la reticencia de sus Estados particularmente en la infraestructura de alta gama.

Las privatizaciones en África se dieron principalmente en: Mozambique, Angola, Ghana, Zambia, Kenia, Tanzania y Guinea. Una de las principales privatizaciones se dio en Marruecos en el sector de telecomunicaciones y cemento y otras empresas pequeñas y grandes en Egipto (Kikeri y Nellis, 2004).

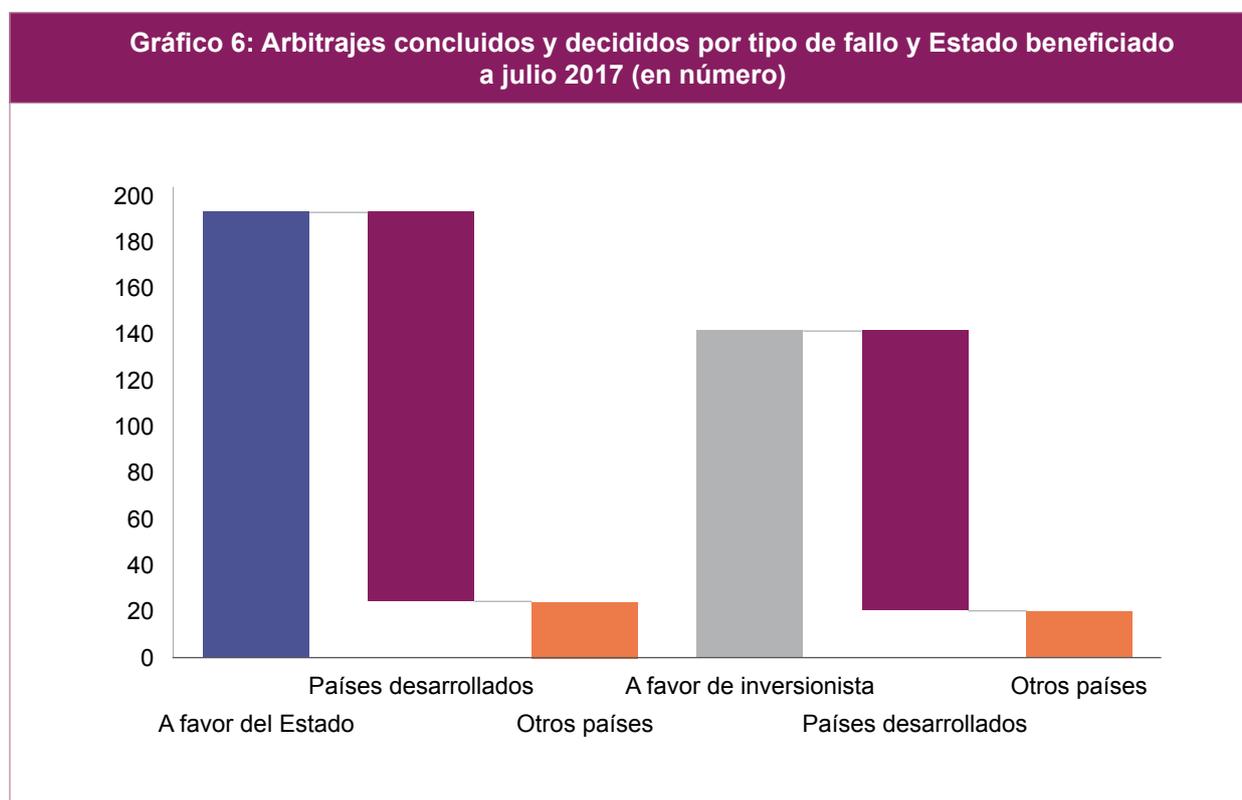
En el ámbito mundial, los países que tienen más instrumentos vigentes son Alemania (185), Francia (152), Reino Unido (151), Holanda (146) y Suiza (143). Estados Unidos se encuentra en el puesto 28 con 90 acuerdos, mayoritariamente TDI e Irlanda en el puesto 45 con 55 TDI y ningún TBI.

Antes de pasar al análisis de los siguientes instrumentos legales, es importante mencionar que a través de los TBI como de los TDI, las multinacionales han generado cuantiosas demandas contra los Estados. A julio 2017 había 528 arbitrajes concluidos, de los cuales un 23% se encontraba resuelto y un 11% discontinuado. Mientras que, entre los arbitrajes concluidos, un 27% de los arbitrajes tuvo resultados a favor del inversionista y un 37% a favor del Estado, tal como se presenta en el cuadro 7:

Cuadro 7: Resultado de arbitrajes concluidos entre inversionistas y Estados a julio 2017 (en número y porcentaje)		
Resultado	Número	Porcentaje
Resuelto	124	23%
Descontinuados	56	11%
Decidido a favor de ninguna parte	13	2%
Decidido a favor del inversionista	142	27%
Decidido a favor del Estado	193	37%

Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, 2017c.

Sin embargo, como se observa en el gráfico 6, de los 193 arbitrajes concluidos a favor del Estado, 169 se realizaron en beneficio de Estados de países desarrollados, es decir el 88%, y 24 a favor de otros Estados. Mientras que, de los 142 arbitrajes a favor de los inversionistas, 122 se realizaron en beneficio de inversionistas de países desarrollados, es decir el 86% del total.



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, 2017c.

Estos resultados evidencian las asimetrías que se producen cuando se encuentran diferencias entre Estados y empresas multinacionales. Un Estado de un país periférico tiene dificultades administrativas, económicas e institucionales que le impiden enfrentar estos arbitrajes como sí lo puede realizar un país desarrollado y los resultados saltan a la vista, dado que el 55% de los arbitrajes concluidos han sido definidos a favor de inversionistas o a favor de Estados de países desarrollados.

Otros instrumentos buscados por las multinacionales son los tratados para evitar la doble imposición. La UNCTAD dejó de publicar esta información, pero hasta el año 2002 sumaban 2205. Como las empresas multinacionales compran, producen, invierten, venden y distribuyen en distintas partes del mundo utilizan “múltiples pasaportes” y aprovechan su carácter internacional para utilizar los tratados de doble tributación que más les convengan y triangular sus beneficios, lo que se conoce como: “*tax treaty shopping*”.

Además, como instrumentos legales y financieros para facilitar la transferencia de recursos, constan los vehículos para fines específicos²⁷, también conocidos como titularizaciones, sociedades instrumentales u operaciones fuera de balance²⁸. Estos instrumentos son una suerte de empresas filiales con una estructura de activos y pasivos y un estatus legal que garantiza sus obligaciones incluso si la empresa matriz se declara en quiebra. Una SPV o SPE también puede ser una sociedad filial destinada a servir como contraparte de swaps y otros instrumentos derivados de crédito.

Estos instrumentos cobran cada vez más importancia para la triangulación de inversión extranjera directa. Por ejemplo, en el año 2016, el 79% de los flujos de inversión extranjera provenientes de Luxemburgo se realizaron a través de SPV y en el 2017 el 90% de los flujos de Holanda lo hacían a través de este mecanismo (OECD, 2018).

La triangulación a través de los SPV a un tercer país otorga un velo societario, baja la carga tributaria y aumenta la opacidad. Más adelante en esta investigación se verá el uso potencial que puede darle una multinacional a estos instrumentos.

Las grandes empresas bajo el paraguas de la inversión extranjera directa demandaron desde los años noventa mecanismos legales específicos para realizar inversiones en otros países. Para el efecto, se establecieron mecanismos propios de solución de controversias definidos en los TBI, así como instrumentos que delimiten las políticas que el país receptor puede implementar a través de acuerdos de libre comercio, que además de reducir aranceles establecen liberalizaciones en áreas como compras públicas y establecen normativas específicas en propiedad intelectual para proteger los derechos de los inversores y hacer que los países periféricos paguen por ellos.

27 En inglés se denominan: *special purpose vehicles* (SPV) o *special purpose entity* (SPE).

28 La gestión de patrimonios de personas ricas también es una operación fuera de balance.

6. El tipo de cambio en la valoración de costos

En teoría, cualquier valor pagado por una empresa está sustentado en facturas que identifican costos fijos y costos variables en la moneda de curso legal del país donde se realiza la actividad y utilizan moneda extranjera para comprar bienes y servicios del exterior. Sin embargo, dadas las prácticas de las grandes multinacionales, estas empresas tienen la posibilidad de planificar *a priori* sus costos través de las distintas filiales y registrarlos en el momento y con el tipo de cambio que más les convenga.

Como ya se mencionó, en sus planificaciones financieras o fiscales, estas empresas identifican la legislación tributaria local para su beneficio sobre todo en materia de impuestos a la renta o las ganancias²⁹ y en el tratamiento de determinados servicios. Pero además un tipo de cambio depreciado es otro de los objetivos que buscan las EMN, porque de esa forma lo que compran en los respectivos países les resulta más barato con las divisas que traen. Sin embargo, cambiar divisas en el momento inadecuado también puede ser una fuente de posibles pérdidas.

Desde el punto de vista macroeconómico, los países en desarrollo tienen dificultades en el acceso a divisas por ejemplo para el pago de importaciones o de obligaciones contraídas en moneda extranjera, lo que se resume en la restricción externa a la que se enfrentan los países por los llamados “términos de intercambio” (López, 2020).

Es preciso anotar que desde una perspectiva postkeynesiana los tipos de cambio están influenciados por flujos de capital de corto plazo (Lavoie, 2014: 492) lo que está en la línea de la interrelación de las empresas multinacionales y el sistema financiero.

Dada la cercanía de las EMN con el sector financiero en el financiamiento y en la estructura de base accionarial, tal y como fuera expuesto previamente, estas empresas pueden recurrir al sistema financiero para protegerse de variaciones pronunciadas en el tipo de cambio. Los instrumentos ofrecidos son los derivados de tipo de cambio.

Los derivados son instrumentos financieros que, como su nombre indica, se derivan o proceden de otros activos o pasivos financieros y tienen como función principal crear una cobertura del riesgo proveniente de algún activo o pasivo. Los derivados en principio buscan dar una protección adicional al pasivo o activo en cuestión. Por definición, los derivados financieros nacen como parte del mercado de capitales, y permiten tener una mayor sofisticación y complejidad de los instrumentos financieros a los que los agentes económicos pueden recurrir.

En la región de América Latina, los mercados de derivados están poco desarrollados y, según la información del Banco Internacional de Pagos, los contratos se refieren a derivados de tipo de cambio, cuya finalidad en principio es protegerse de la volatilidad de los tipos de cambio de las respectivas monedas. Tanto empresas como personas y gobiernos pueden asumir mecanismos para cubrirse de este riesgo, y a su vez las autoridades monetarias para garantizar reservas en moneda extranjera de cara a pagar obligaciones o vender divisas al público.

Son cuatro países de la región los que en el 2016 tenían declarados valores en derivados: Argentina, Brasil, Chile y México (BIS, 2016). Sin embargo, dado que el 65% de las transacciones de derivados de tipo de cambio extrabursátiles se realiza de forma transfronteriza puede ser que en la práctica haya más países que utilicen estos instrumentos.

En las multinacionales el tema de impuestos está bastante analizado en el proyecto BEPS, con el problema de seguir considerando a cada entidad como independiente (Monitoring Group y Picciotto, 2015) y no como una sola entidad. En los modelos teóricos de competencia a la baja, sin embargo, los asuntos rela-

²⁹ Los impuestos locales como los impuestos indirectos al valor agregado o a los consumos especiales tienen una importancia relativa menor porque se pueden trasladar al consumidor. En el caso de los aranceles, las multinacionales pueden escoger países que cuentan con acuerdos de facilitación del comercio.

cionados con el tipo de cambio están casi ausentes, en parte porque la mayor parte de la información de contratos de derivados no es pública. Según la información de Bloomberg (2017), de las 100 empresas no financieras más grandes por su valor de capitalización de mercado a 31 de diciembre del 2016, 70 tenían alguna posición en coberturas o derivados. Sin embargo la información no desagrega si son contratos por tasa de interés, tipo de cambio u otros.

Esto es importante, en la medida en que para las multinacionales el tipo de cambio es una variable de interés. Se conoce también que el mercado de tipos de cambio ha estado manipulado a conveniencia de los bancos. Hace tres años, seis bancos fueron multados con 4.300 millones de dólares por manipular los tipos de cambio entre el 2008 y el 2013 (Pozzi, 2014). Se desconoce cómo el objetivo de las EMN y los instrumentos utilizados para la cobertura de tipo de cambio pueden influir en la volatilidad del mismo, aunque sí se sabe que exposiciones de derivados de divisas pueden influir en la especulación del tipo de cambio, como lo analizan Paula & Prates (2015: 109) para el caso brasileño.

7. *Dumping social*

Un factor que no puede dejar de ser analizado por su importancia en la generación y la calidad del empleo tiene que ver con la búsqueda de competitividad a través de costes laborales menores. Una vez más las empresas multinacionales, cuando consideran sus nuevas localizaciones, pueden saltarse las fronteras de sus países matrices en búsqueda de personal calificado o no, con un menor pago de salarios y beneficios sociales. Esto repercute directamente en la estructura de costos de la empresa multinacional.

Las consecuencias de esta actuación por parte de las EMN generan algo que se conoce como *dumping social* que son las “políticas y prácticas administrativas que reducen los estándares de tratamiento y protección de los trabajadores con el fin de abaratar los costes laborales y atraer inversiones” (Vicente, 2006: 331).

El *dumping* en términos generales es una práctica que utilizan las empresas para cobrar un precio menor en el país de destino que el cobrado en el de origen con el fin de romper el mercado y obtener una mayor cuota de este. La práctica del *dumping* está sancionada por la Organización Mundial de Comercio (OMC). Sin embargo, el *dumping social* no lo está, pese a que es una medida que precariza el empleo en los países periféricos y genera una competencia desleal entre países “al fundar su ventaja competitiva en [el] incumplimiento de estándares mínimos de protección a de los trabajadores” (Vicente, 2006: 333).

Esta práctica laboral de las empresas multinacionales en los países de destino se convierte en un factor para incrementar la productividad y la eficiencia a través de pérdidas sociales como reducción del empleo generado y precarización laboral. El término tiene una expresión coloquial como “plomero polaco”³⁰ a raíz de las expresiones del político holandés Frits Bolkestein para promover la directiva europea 2006/123/EC en el tema de servicios (Parlamento Europeo, 2006).

En los años setenta, los sindicatos empezaron a perder fuerza en la deslocalización de las fábricas en Estados que los protegían y apoyaban. Se intentó “poner a las organizaciones sindicales a la altura de las estrategias transnacionales de las grandes empresas” (Strange, 2001: 126) a través de la iniciativa impulsada por el sindicalista canadiense Charles Levinson y el Sindicato Internacional de los Trabajadores del Metal, de cara a promover por parte de los sindicatos de los países ricos el apoyo solidario de huelgas en los países pobres, la cual no funcionó.

En la misma línea de las deslocalizaciones, una de las técnicas actuales que usan las empresas es recurrir a fusiones y adquisiciones para utilizar capacidades productivas instaladas por otras empresas en lugares que tengan menores costos productivos. La deslocalización de la producción a través de fusiones y adquisiciones se puede vender con el argumento de la expansión a nuevos mercados.

Para Strange (2001: 84), el “vuelco de los bienes a los servicios en lo relativo a empleo y comercio (...) [refuerza] otros factores que erosionan la autoridad política y el poder de los trabajadores organizados”. En esto coincide Vernon (1998: 40) que indica - que el comercio de intangibles entre filiales de una misma empresa multinacional representa una proporción aún mayor del comercio total de intangibles que el de bienes.

Las EMN de la economía digital tienen más facilidad para no cumplir con sus obligaciones tributarias y laborales, y fomentar la precarización laboral en países centrales y periféricos. Por ejemplo, los trabajadores que manejan vehículos de servicios de transporte de personas como Uber o Cabify se convierten en proveedores de servicios autónomos, es decir en autoempleados, liberando a las empresas del pago de obligaciones laborales y sociales.

Un tema al que recurren estas empresas para encubrir este tipo de prácticas de *dumping social* y así mejorar su imagen es la responsabilidad social corporativa (RSC) que consiste en auspiciar causas o valores ciudadanos positivos que se consolidan en la iniciativa Global Compact de las Naciones Unidas impulsada por Kofi Annan en 1999 que tiene cuatro principios en materia laboral (United Nations, 2020).

En el siguiente apartado se analiza el papel que juegan las fusiones y adquisiciones en la imagen y legitimidad de las EMN, así como los entramados que se usan en los FFI.

30 La expresión en inglés es *polish plumber* como estereotipo de mano de obra barata en Europa Occidental proveniente de Europa Oriental.

8. Entramados y legitimidad de las EMN

Antes de pasar a las conclusiones, el lector se puede preguntar por qué se dedica en este trabajo tanto espacio a este actor. La razón es que las empresas multinacionales deben ser analizadas tomando en consideración sus prácticas, que contribuyen a los FFI y no al destello de las imágenes que ellas quieren proyectar. Es por eso por lo que en este apartado se retoman los entramados que facilitan los FFI, así como algunos elementos relacionados con las imágenes que las EMN construyen de sí mismas en la construcción de su legitimidad.

Dentro de los actores que generan FFI (EMN, criminales, autoridades y terceros corruptos), las primeras son las que se pueden considerar virtuosas cuando por ejemplo, transfieren tecnología a los países periféricos. No obstante, recurren a esquemas que pueden ser utilizados por otros actores y sus prácticas aparecen como normales debido a su reputación hegemónica. Por ello, es importante recalcar los entramados de los FFI, que han sido agrupados en el cuadro 8 con una clasificación propia³¹. Ésta busca ser una guía analítica de los instrumentos porque si bien las jurisdicciones importan, los mecanismos o instrumentos deben ser visibilizados y se complementan entre ellos.

Cuadro 8: Clasificación de las categorías de entramados que facilitan los FFI		
Entramados	1. Mecanismos para ocultar al titular real de la propiedad o beneficiario final	
	2. Mecanismos financieros, sobre todo para facilitar las transferencias de dinero	
	2.1	Simulaciones de créditos
	2.2	Uso de instrumentos financieros derivados
	3. Mecanismos de registro a través de la “contabilidad creativa”	

Fuente: Elaboración propia.

La primera categoría de entramados usados por EMN y otros actores, que permiten los FFI, son las técnicas para ocultar quién está realizando la transacción que puede ser el titular real de la propiedad o lo que se conoce como beneficiario final ya mencionado. En el caso de una EMN, esto no permite identificar quién realiza determinadas operaciones financieras de planificación tributaria y dificulta su seguimiento, al mismo tiempo de no mostrar que es una sola entidad.

Una EMN “a menudo diversifica sus inversiones geográficamente a través de una SPE (...) [como por ejemplo a través de] filiales de financiación, conductores [vehículos], las sociedades holdings, las empresas pantalla, las empresas de reserva y las sociedades ficticias extraterritoriales” (Eurostat, 2018). Las entidades o vehículos con propósito especial - SPE o SPV –son el nombre genérico para agrupar a estos instrumentos.

En esta categoría se incluye a las sociedades pantalla, empresas fantasmas o de papel, es decir, empresas que no tienen actividad económica real, no tienen empleados ni activos y se crean para reducir carga tributaria y/o esconder quién realiza la transacción, opacidad que aumenta cuando se registran en jurisdicciones opacas.

La identificación de la propiedad se dificulta cuando son empresas que constan a nombre de terceros ya sea otras empresas o testaferros, incluso de otras sociedades fantasmas y, por tanto, no se puede conocer con claridad la titularidad de propiedad (derechohabientes), accionistas o beneficiarios finales.

31 En el índice del secreto financiero de TJN (2017), se clasifica a las jurisdicciones por cuatro grandes componentes: registro de la propiedad, transparencia de la entidad legal, regulación tributaria-financiera y estándares internacionales de cooperación en el intercambio de información.

Para Zucman (2014: 31), las empresas fantasmas se ubicaban principalmente en Panamá por la facilidad para crear este tipo de empresas³², mientras que en el pequeño estado de Delaware³³ en Estados Unidos se registran miles de sociedades (Falciani, 2015: 110-111) para aprovechar: vacíos tributarios ya que las regalías no están gravadas, regulaciones laxas para crear empresas fantasmas y cortes amigables cuando se requiera (Wayne, 2012). A este estado se suman Wyoming y Nevada como localizaciones donde se pueden obtener empresas fantasmas que no dejan rastro de quién las crea (Knobel, 2016).

También se incluyen los fideicomisos o *trust*, en inglés, que pueden ser entidades con propósito especial o no. Estos fideicomisos también pueden estar registrados en jurisdicciones secretas a través de testaferros o empresas fantasmas. Dentro de estos fideicomisos se puede incorporar cualquier fondo de inversión o instrumentos como depósitos fiduciarios, fideicomisos en garantía o encargos fiduciarios. También puede haber fundaciones u otras figuras jurídicas³⁴ que al ocultar o encubrir los derechohabientes dificultan el control y rastreo de los verdaderos beneficiarios o beneficiarios finales.

La segunda categoría hace mención a los instrumentos financieros que facilitan las transferencias de dinero, al exterior o entre cuentas, principalmente a través de simulaciones de créditos, así como del uso de instrumentos financieros derivados. En la primera subcategoría de esta, está el uso de los créditos ficticios que tienen como garantía recursos ocultos en alguna de estas figuras mencionadas en la primera categoría. También se incluyen los créditos fiduciarios contra el fideicomiso, es decir, la institución financiera puede usar el fideicomiso en garantía y otorgar un crédito al dueño del fideicomiso. Este tipo de crédito es otro de los instrumentos que sirven para los FFI y pueden tener nombres distintos como créditos simulados, “crédito falso” (Falciani, 2015: 109), “crédito lombardo” (Zucman, 2014: 22) o préstamos “*back to back*”.

En la segunda subcategoría está el mal uso de los derivados financieros extrabursátiles (King, 2020a) para coberturas en distintos instrumentos financieros y que permite transferir recursos a quién sea. Estos instrumentos pueden usar operaciones simuladas como lo detallan Hafner (2001) y Biggins (2013) para el lavado de dinero. Los derivados financieros permiten el registro de pérdidas ficticias (Falciani, 2015: 108) y esas pérdidas son formas de transferir el dinero al mismo beneficiario con cuenta o registrado en otra jurisdicción.

Un tercer tipo de entramado es el relacionado con el registro a través de la “contabilidad creativa”, como la llama Strange (2001), que usan las EMN y que también puede implicar el uso de instrumentos financieros antes mencionados. En el caso de facturaciones fraudulentas del comercio ya sea a través de precios de transferencia y manipulación de precios de comercio, existen extensos manuales específicos para administraciones tributarias (United Nations, 2017) o en el uso de las provisiones por parte de las instituciones financieras. Lo que se busca es remplazar transacciones de mercado por transacciones internas definidas a conveniencia.

Por ejemplo, la misma actividad puede ser considerada deuda en un país, y en otro registrarse como acciones. Esta última es un tipo de instrumento híbrido y se usa entre dos países principalmente para reducir impuestos, pero pueden ser usados para otros fines propios de los flujos ilícitos.

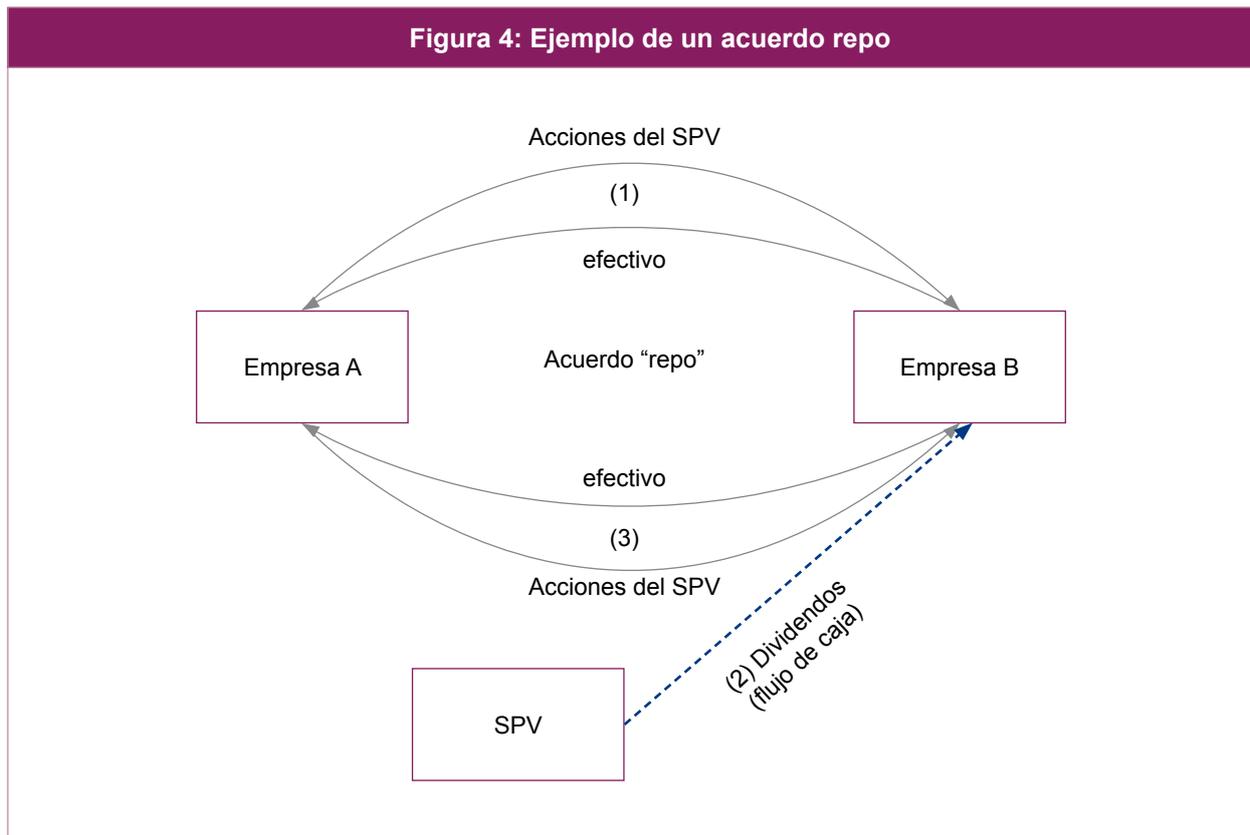
También existen las transferencias híbridas en las que un acuerdo es para un país una transferencia de propiedad de un activo mientras que para el otro es un préstamo con garantía (OECD, 2012: 7) o arreglos que generan crédito tributario a través de la venta de acciones que se anulan con un acuerdo de repo³⁵ (OECD, 2012: 10), este ejemplo se presenta en la figura 5.

32 Seguramente luego de la revelación de los *Panama Papers*, Panamá perdió relevancia a favor de otros destinos.

33 Otros estados como Nevada, Wyoming y Oregon también proveen estos servicios.

34 TJN las clasifica en: sociedades de personas, sociedades de capital, fundaciones de interés privado, fideicomisos de ley local, fideicomisos de ley extranjera administrados por fiduciario local.

35 Un repo es “un acuerdo por el que una parte compradora cede efectivo a plazo y recibe un activo financiero -en este caso un bono- como garantía por parte de la contrapartida, con el compromiso de que la parte vendedora lo recompre en una fecha futura entregando el efectivo + unos intereses. Esta operación financiera es utilizada por ejemplo en la gestión de carteras de renta fija para rebajar la duración de la cartera” (Ucha, 2015).



Fuente: Elaboración propia a partir de OECD (2012: 10).

Para generar un crédito tributario en el extranjero se utiliza un instrumento híbrido para realizar una transferencia del patrimonio. Se realiza un acuerdo de venta y recompra de acciones, donde la transacción se trata como una venta y una recompra de las acciones en un país, mientras que en el otro país se trata como un préstamo con las acciones que sirven como garantía.

Como se observa la tercera categoría está relacionada con la utilización de instrumentos financieros específicos que facilitan una baja tributación. En España, por ejemplo son conocidas las sociedades de inversión de capital variable (SICAV) que pueden tener una instrumentalización para fines distintos (Rocafort, 2011) con baja tributación.

Todos estos entramados pueden ser usados tanto por parte de EMN como de PAP, instituciones financieras, criminales o políticos corruptos ya que la identificación del beneficiario se puede ocultar a través de la primera categoría de entramados.

Estos instrumentos, que suponen los entramados actuales de los flujos financieros ilícitos, son utilizados de forma regular por instituciones financieras y empresas transnacionales, siendo estas últimas quienes legitiman su uso para fines comerciales. Pero estos mismos instrumentos y entramados pueden ser usados por otras actividades criminales, así como por élites políticas o funcionarios corruptos.

Lo que sucede es que las EMN gozan de una legitimidad construida en base a relaciones públicas y su estrategia de comunicación, las cuales no tienen problemas de recursos para obtener sus fines, sobre todo las más grandes (Fossard, 2020).

Los estudios de las prácticas de las empresas multinacionales se recogieron en parte en lo analizado por Naomi Klein (2001) en su libro: "El poder de las marcas". Como menciona la autora, en el caso de las empresas transnacionales "lo principal que producían estas empresas no eran cosas, según decían, sino imágenes de sus marcas" (Klein, 2001: 22).

En un estudio realizado en Burkina Faso y Togo (África del oeste) sobre la promoción de la leche materna, se encontró que algunos fabricantes usaron los centros de salud públicos para entregar muestras gratis de leche de fórmula y material publicitario para inducir a su empleo, violando así el uso de la publicidad y de las normas internacionales sobre la venta de sustitutos a la leche materna (Aguayo, Ross, Kanon & Ouedraogo, 2003: 4). Más adelante otro estudio encontró la presencia de melamina en la leche de fórmula vendida en África del este (Schoder, 2010: 1714). Esto es aún más grave cuando se considera que estos países pueden tener problemas en la calidad del agua que usan para la leche de fórmula además de inducir a prácticas médicamente no recomendadas.

Hay algunos instrumentos que se conocen sobre cómo estas empresas influyen en la opinión pública a través de las relaciones públicas, la publicidad³⁶, el lobby y las puertas giratorias, sin embargo, en los últimos tiempos estos instrumentos se han modificado de forma importante con el uso de técnicas más sutiles.

Las empresas transnacionales para mantener la imagen que difunden de ellas mismas y pasar los mensajes que requieren, utilizan varias técnicas dentro de sus estrategias de comunicación y relaciones públicas. Estas técnicas se estudian en el marco de las ciencias de la información y la comunicación. Libaert & Allard-Huver (2014) en base a trabajos previos de la comunicación de la crisis (Libaert, 2010) y del lobby (Bardon & Libaert, 2012) identifican tres objetivos: la aceptación social, el desarrollo de una organización y la recontextualización del debate (Libaert y Allard-Huver, 2014: 83-84). En este último punto es donde se incluyen temas o interpretaciones de influencia directa sobre la opinión pública en lo ambiental y social (Fossard, 2020).

A su vez los principios de la comunicación utilizados sobre sujetos sensibles se pueden agrupar en cinco. El primero como “procedimientos retóricos” (2014: 87) recuperando la idea de autoridad en los argumentos y la descalificación del adversario. El segundo como parte de la “comunicación positiva” del producto o servicio a través de poner en evidencia las ventajas de lo que se promociona y minimizar los riesgos asociados (2014: 89). El tercero contenido en las “tácticas del mal uso de la comunicación” (2014: 90) a través de la propagación de la duda, la disidencia o división de los adversarios y de invertir la perspectiva. En relación a esta última, se proyecta a:

los opositores de las empresas, ya sean científicos o asociaciones, (...) como actores que se aprovechan del sistema que denuncian, pero también como ideólogos que no buscan defender el interés general, sino una ideología radical (Libaert y Allard-Huver, 2014: 92).

El cuarto principio se incluye en la comunicación rizómica, de maleza o hierba mala, que plantea un debate más complejo y, por lo tanto, no permite tan fácilmente una posibilidad de respuesta directa de los oponentes. La compañía ya no es la única que propone, difunde, un mensaje sobre un tema sensible, sino que son múltiples actores, cómplices o no que hacen relevo. En este tipo de comunicación se incluye la “comunicación de influencia” (Libaert y Allard-Huver, 2014: 94) a los decisores a través del lobby, las “nuevas formas de mediación de lo sensible” a través de las relaciones públicas, y la identificación de un interlocutor que pase el mensaje con sus argumentos.

Finalmente, se utiliza la “comunicación disfrazada (...) cuando las técnicas tradicionales de comunicación y relaciones públicas fallan e incluso la comunicación de influencia resulta ser ineficaz” (Libaert y Allard-Huver, 2014: 95), a través del emisor enmascarado y la disimulación del mensaje. Por ejemplo “el transmisor real del mensaje está oculto para retransmitir mensajes corporativos con mayor credibilidad” (Libaert y Allard-Huver, 2014: 96) y así transmitir los mensajes de la empresa de forma disimulada.

En un estudio reciente de Fossard (2020), se recuerda el poder de los anunciantes más que de los gobiernos como principales causantes de la censura en los medios dada la importancia de los enormes gastos en publicidad que les permite realizar chantajes a los periodistas en los temas de análisis y los puntos de vista que se ponen en la mesa de discusión.

36 El uso de la publicidad ha sido estudiado desde hace casi un siglo (Bernays, 1928).

Las EMN gozan de una suerte de blindaje o agua bautismal que hace que consumidores y personas comunes y corrientes se identifiquen con ellas, gracias a los sistemas de comunicación y relaciones públicas que utilizan para manejar su imagen, promocionar sus respectivas marcas e “influnciar a sujetos sensibles” (Libaert y Allard-Huver, 2014). Esta influencia apela a respuestas emocionales relacionadas con las ciencias del comportamiento y los deseos inconscientes (Shaheed, 2014).

Una de las premisas a las cuales recurre este tipo de capital, facilitada por los sistemas de comunicación y, que por tanto, se convierte en un sentido común es que se requiere dar todas las prerrogativas que el capital exige porque caso contrario este deja de invertir y se va. La movilidad del mismo no es tan fácil como se comunica e incluso en países con alta conflictividad política como Venezuela ciertas empresas multinacionales se mantuvieron por un tiempo en el país pese a que estas empresas pueden jugar en distintos países para movilizar costos, ganancias y centros de producción.

Una pregunta que surge es el sentido de la relación entre las actividades de comunicación y el tamaño de las EMN. Mientras que para Strange (2001) la percepción de reputación viene dada por la dimensión y la experiencias, para Klein (2001) esta se asocia a la reputación de la marca con diferencias en torno al tamaño de las EMN.

Para Strange, en los acuerdos de franquicia, *joint venture* y acuerdos de recompra y patentes con EMN, el socio local pone el capital y la EMN:

aporta sólo (o principalmente) capital no visible, al asumir los costos asociados al desarrollo de nuevas tecnologías y/o conocimiento de gestión y dirección así como la explotación y promoción de una marca o de una reputación empresarial [en estos acuerdos], el socio local se beneficia de los esfuerzos realizados en el pasado por la empresa extranjera para consolidar la confianza y el respaldo de los consumidores e inversores (Strange, 2001: 76-77).

En cambio, cuando Klein (2001) habla de fusiones y adquisiciones entre EMN dice lo siguiente:

cuando los gigantes unen sus fuerzas, sólo parece que se agrandan más. La verdadera clave para comprender estos cambios es que en muchos aspectos esenciales –aunque no el de los beneficios, por supuesto–, estas empresas fusionadas son en realidad más pequeñas. Su gigantismo aparente es sencillamente la ruta más corta hacia su objetivo real: retirar sus inversiones del mundo de las cosas.

Las dos posiciones ponen en evidencia la importancia de lo no visible ya sea a través de marcas, confianza, reputación y apariencias de crecer para aumentar el poder sobre los proveedores de materiales, clientes, gobierno, leyes y el tipo de tecnología que se pone en práctica.

Esto es importante en la medida en que estas empresas cotizan en los mercados financieros y donde el peso de sus elementos de capital inmaterial o intangible como la propiedad intelectual o las marcas influyen en sus *goodwill*. Se debe mencionar que datos del 2018 mostraban que el 57% de los activos totales de todas las empresas que cotizan a nivel mundial se refería a activos intangibles (Fossard, 2020).

9. Conclusiones

Este trabajo presenta elementos relevantes para los FFI relacionados a la estructura de las grandes EMN. Estas empresas multinacionales representan al sistema de mercado, en este caso oligopólico, y al ser unidades económicas muy grandes cuentan con características específicas que les permiten arbitrar entre países, lo que a su vez les da poder y se lo resta a las respectivas autoridades nacionales.

Además de los mencionados espacios de poder que habían sido apropiados por las EMN, como la imposición fiscal, la gestión de las relaciones laborales y la orientación de la innovación tecnológica, las EMN cuentan con una forma de justicia propia, denominada resolución de controversias que falla mayoritariamente a favor de los inversionistas o Estados provenientes de países desarrollados. Estas instancias judiciales que no agotan instancias nacionales otorgan así mayor poder a estos actores del sistema de mercado.

Las grandes empresas multinacionales tienen una compleja estructura de filiales entre países y una base accionarial en estrecha relación con el sistema financiero. Por su tamaño y los sectores en los que operan, disponen de economías de escala y aprovechan su internacionalización para realizar planificaciones tributarias y financieras. Esto quiere decir que pueden asignar costos a su conveniencia y obtener grandes ventajas por los activos intangibles que mantienen para reducir su carga impositiva, por ejemplo, a través del doble sándwich irlandés-holandés. Además, cuentan con protección legal específica en caso de controversias, así como acuerdos tributarios específicos. Para las EMN es de interés utilizar monedas débiles o tipos de cambio fluctuantes que permitan incrementar sus beneficios aunque esto también representa un riesgo. La relación de este objetivo con las posibles repercusiones macroeconómicas es un tema poco estudiado, salvo en el caso de Brasil.

Tal vez la particularidad más importante para los objetivos de esta investigación es que las EMN no solo cuentan con economías de escala técnicas sino también economías de escala fiscales, ya que pagan por los servicios de asesoría tributaria-financiera para reducir su carga fiscal y la normativa tributaria internacional todavía no las considera una sola entidad.

Los entramados que facilitan los FFI, así como la privatización de empresas públicas pagada con emisiones de deuda pública que en el mercado secundario tenían valores menores a su valor nominal, recuerdan la vinculación de las EMN con el sector financiero tal como fuera explicado en la estructura de base accionarial de las EMN.

Otro elemento analizado brevemente se refiere a la posibilidad que tienen estas empresas de ser competitivas a través del *dumping* social. La importancia de los servicios en detrimento de los bienes modifica las relaciones de poder entre los trabajadores y las empresas. La forma como las EMN obtienen sus beneficios se oculta a través de la imagen que estas proyectan y cabe tener presente el proverbio atribuido a Machiavelo: “Los grandes hombres llaman vergüenza al hecho de perder y no aquel de engañar para ganar”. Esto último se analiza en las distintas estrategias y principios de comunicación que las EMN utilizan para influenciar a sujetos sensibles, legitimarse e invisibilizar sus prácticas. La comunicación en un sentido amplio es una herramienta poderosa para entrar en el subconsciente de las personas y modificar sus percepciones sobre las empresas multinacionales.

Mientras hasta los años ochenta había discusiones en torno a las ventajas y desventajas de las EMN, luego de los setenta cuando las expropiaciones fueron frecuentes, en los años noventa las EMN recuperaron su buen nombre. Incluso cuando las marcas están más maduras, se pueden producir acuerdos de franquicia en los que el socio local pone el capital, y las fusiones y adquisiciones son una forma de reducir la creación de empleo y, como menciona Klein, centrarse en las marcas.

En definitiva, se cumple la hipótesis planteada en este trabajo, ya que las EMN son un actor del sistema de mercado que se puede considerar privilegiado y que legitima la inversión extranjera directa (IED). Esta última se convierte en una forma para ofrecer servicios y productos en los países periféricos, consolidar el poder de las EMN y promocionar con marcas, eficiencia administrativa, nivel tecnológico o el pago de mayores salarios. En cambio, mantienen una gran sutileza y utilizan abundantes recursos cuando implementan estrategias de comunicación de cara a que no se asocien las prácticas comerciales de las EMN a la inversión extranjera directa que goza de renombre.

Bibliografía

- AGUAYO, Victor M, Jay S. Ross, Souleyman Kanon y Andre N. Ouedraogo (2003): “Monitoring compliance with the International Code of Marketing of Breastmilk Substitutes in West Africa: multisite cross sectional survey in Togo and Burkina Faso”, *BMJ* 326 (7381), 1–6, <<https://doi.org/10.1136/bmj.326.7381.127>>.
- ALLEN-EBRAHIMIAN, Bethany (2017): “Years Later, CIA Finally Releases Details of Iranian Coup”. *Foreign Policy*, 20 de junio de 2017, (consultado el 13 de junio de 2020), disponible en: <<https://foreignpolicy.com/2017/06/20/64-years-later-cia-finally-releases-details-of-iranian-coup-iran-tehran-oil/>>.
- BANCO MUNDIAL (1944): *Convenio constitutivo*, (consultado el 10 de abril de 2020), disponible en: <<https://www.bancomundial.org/es/who-we-are>>.
- BERNAYS, Edward L. (1928): *Propaganda*. New York.
- BIGGINS, John (2013): “Dirty complexity: Money laundering through derivatives”, en *Research Handbook on Money Laundering*, 321–331, Elgar Online, <<https://doi.org/10.4337/9780857934000.00035>>.
- BIS, Bank for International Settlements (2016): “Statistical Release - OTC Derivatives Statistics at End-June 2016 - Monetary and Economic Department”, BIS, Basel, (consultado el 29 de marzo de 2017), disponible en: <http://www.bis.org/publ/otc_hy1611.pdf>.
- BLOOMBERG, L.P. (2017): *Bloomberg*. Bloomberg terminal, CEPAL, Santiago de Chile.
- CALVERT, Julia (2018): “Constructing investor rights? Why some states (fail to) terminate bilateral investment treaties”, *Review of International Political Economy* 25 (1), 75–97, <<https://doi.org/10.1080/09692290.2017.1406391>>.
- CHANG, Ha-Joon (2004): *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Traducido por Matthew Salomon. Catarata, Madrid.
- COBHAM, Alex y Simon Loretz (2014): “International Distribution of the Corporate Tax Base: Implications of Different Apportionment Factors Under Unitary Taxation”, *ICTD Working Paper* 27, 1–37, <<https://doi.org/10.2139/ssrn.2587839>>.
- COMISIÓN EUROPEA (2014): “Diario Oficial de la Unión Europea C 369”, 10 de 2014.
- CP, Colgate Palmolive (2017): “Colgate Overview”. Investor Presentation presentado en CP Investor Presentation, julio 21, New York. <<http://investor.colgatepalmolive.com>>.
- CROUCH, Colin (2012): *La extraña no muerte del neoliberalismo*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- EUROSTAT (2018): “Glossary: Special-Purpose Entity (SPE) - Statistics Explained”. *Eurostat Statistics Explained*, 19 de marzo de 2018, (consultado el 9 de marzo de 2018), disponible en: <[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Special-purpose_entity_\(SPE\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Special-purpose_entity_(SPE))>.
- FALCIANI, Hervé (2015): *Séisme sur la planète finance: au coeur du scandale HSBC*, La Découverte, Paris.
- FICHTNER, Jan (2016): “The Anatomy of the Cayman Islands Offshore Financial Center: Anglo-America, Japan, and the Role of Hedge Funds”, *Review of International Political Economy*, 23 (2016), Issue 6: Special Section on Shadow Banking, 1034–1063, <<https://doi.org/10.1080/09692290.2016.1243143>>.
- FICHTNER, Jan, Eelke M. Heemskerk y Javier García-Bernardo (2017): “Hidden Power of the Big Three? Passive Index Funds, Re-Concentration of Corporate Ownership, and New Financial Risk”, *Business and Politics*, 19(2), abril, 298–326, <<https://doi.org/doi:10.1017/bap.2017.6>>.
- FORTUNE, Global (2017): “Fortune Global 500 List 2017”, Interactive Data, Fortune Global 500, 2017 (consultado el 9 de julio de 2018), disponible en: <<http://fortune.com/global500/list>>.
- FOSSARD, Renaud (2020): “Encadrer la pub et l'influence des multinationales : un impératif écologique et démocratique”, *Système publicitaire et influence des multinationales (SPIM)*, RAP - Les Amis de la Terre

- Communication sans frontière, Villeurbane, (consultado el 4 de junio de 2020), disponible en: <https://antipub.org/wp-content/uploads/2020/06/Rapport-Big-Corpo-complet_226pg_mai2020.pdf>.
- FUEST, Clemens, Christoph Spengel, Katharina Finke, Jost Heckemeyer y Hannah Nusser (2013): “Profit Shifting and “Aggressive” Tax Planning by Multinational Firms: Issues and Options for Reform”, *Centre for European Economic Research*, 13-078, 1–25, <<https://doi.org/10.2139/ssrn.2343124>>.
- GALBRAITH, John Kenneth (2013): *La Anatomía del poder*, Traducido por J. Ferrer Aleu, Ariel, Barcelona.
- GARCÍA-BERNARDO, Javier, Jan Fichtner, Frank W. Takes y Eelke M. Heemskerk (2017): “Uncovering Offshore Financial Centers: Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network”, *Scientific Reports* 7 (6246), 1–10, <<https://doi.org/10.1038/s41598-017-06322-9>>.
- GILPIN, Robert (1975): *US Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Macmillan Press, London.
- (1976): “The Political Economy of the Multinational Corporation: Three Contrasting Perspectives”, *American Political Science Review* 70 (1), 184-91, <<https://doi.org/10.1017/S0003055400264095>>.
- (1987): *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, New Jersey.
- (2000): *The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century*, Princeton University Press, New Jersey.
- GREEN, Jerry R. (1986): “Vertical Integration and Assurance of Markets”. En *New Developments in the Analysis of Market Structure*, 77, 177–210, International Economic Association Series, Palgrave Macmillan, London.
- GRONDONA, Verónica (2018): “Transfer Pricing: Concepts and Practices of the ‘Sixth Method’ in Transfer Pricing”. *South Center Tax Cooperation Policy Brief*, 2018.
- HAFNER, Wolfgang (2001): “Money laundering with derivatives”, Finanzderivate und Geldwäsche (blog), septiembre de 2001, (consultado el 14 de mayo de 2017), disponible en: <www.wolfgang-hafner.ch/media/Geldw%C3%A4sche/ARIF%20Money-laundering.pdf>.
- HONG, Keejae, Pak Cabrini y Pak Simon (2014): “Measuring Abnormal Pricing – an Alternative Approach: The Case of US Banana Trade with Latin American and Caribbean Countries”, *Journal of Money Laundering Control*, 17 (2), 203-218, <<https://doi.org/10.1108/JMLC-11-2013-0043>>.
- HYMER, Stephen Herbert (1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, The MIT Press, Cambridge.
- KAR, Dev y Devon Cartwright-Smith (2008): “Illicit Financial Flows from Developing Countries 2002-2006”, Illicit Financial Flows from Developing Countries, *Global Financial Integrity*, Washington, DC.
- KATZ, Jorge (1974): *Oligopolio, firmas nacionales y empresas multinacionales: la industria farmacéutica argentina*, Siglo Veintiuno, Buenos Aires.
- KIKERI, Sunita y John Nellis (2004): “An Assessment of Privatization”. *World Bank Research Observer*, 19 (1), 87-118, 2004.
- KINDLEBERGER, Charles P. (1970): *Power and Money: The Economics of International Politics and the Politics of International Economics*, Palgrave Macmillan, London.
- KING, Katiuska (2016): “Scopy Study on International Architecture”, Latindadd Quito.
- (2020a): “Economía política de los flujos financieros ilícitos en la economía mundial: América Latina 2000-2017”, I”, Universidad del País Vasco, Bilbao.
- (2020b): “Illicit Financial Flows in Latin America”, En *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 1-4, Palgrave Macmillan UK, London, <https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_3115-1>.
- KLEIN, Naomi (2001): *No logo: El Poder De Las Marcas*, Traducido por Alejandro Jockl, Paidós, Barcelona.

- KNOBEL, Andres (2016): "The Role of the U.S. As a Tax Haven – Implications for Europe", SSRN Scholarly Paper ID 2943976, Social Science Research Network, Rochester, NY, <<https://doi.org/10.2139/ssrn.2943976>>.
- KNOBEL, Andrés (2017): "Regulación sobre beneficiarios finales en América Latina y el Caribe", *Nota técnica IDB-TN-1341*, BID, Washington, DC., <<https://publications.iadb.org/handle/11319/8646>>.
- LAVOIE, Marc (2014): *Post Keynesian Economics New Foundations*, Elgar Online.
- LIBAERT, Thierry y Francois Allard-Huver (2014): "La communication sur les sujets sensibles au prisme des sciences de l'information et de la communication", *Communiquer. Revue de communication sociale et publique*, n.o 11 (febrero), 81-100. <<https://doi.org/10.4000/communiquer.574>>.
- LÓPEZ, Julio (2020): "Raúl Prebisch y el pensamiento estructuralista latinoamericano", *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, 51 (202), <<https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2020.202.69634>>.
- MONITORING GROUP, BEPS y Sol Picciotto (2015): "The BEPS Monitoring Group", The BEPS Monitoring Group A Group Established to Monitor the BEPS Action Plan for the Reform of the Taxation of Transnational Corporations (blog), octubre de 2015, (consultado el 26 de julio de 2018), disponible en: <<https://bepsmonitoringgroup.wordpress.com/2015/10/>>.
- MURPHY, Richard y Salla Naomi Stausholm (2017): "The Big Four a study of opacity". GUE/NGL, London (consultado el 18 de abril de 2018), disponible en: <www.guengl.eu/issues/publications/the-big-four-a-study-of-opacity>.
- NELLIS, John (2003): "Privatization in Africa: What Has Happened? What Is to Be Done?", *Center For Global Development*, febrero de 2003.
- NOLAN, Peter (2012): *Is China Buying the World?*, Polity Press, Cambridge.
- OECD (2012): *Hybrid Mismatch Arrangements: Tax Policy and Compliance Issues*, OECD, Paris.
- (2015a): "Nota explicativa, Proyecto OCDE/G20 de Erosión de Bases Imponibles y Traslado de Beneficios", OECD, París.
- (2015b): *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, OECD Publishing, Paris, <<https://doi.org/10.1787/9789264241244-en>>.
- OECD y G20 (2015): "Base Erosion and Profit Shifting Project 2015 Final Reports Executive Summaries", (consultado el 8 de mayo de 2017), disponible en: <www.oecd.org/ctp/beps-reports-2015-executive-summaries.pdf>.
- OECD, Stat (2018): "FDI Financial Flows - Main Aggregates", Query, OECD.Stat. 2018, (consultado el 13 de agosto de 2018), disponible en: <<https://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=64225>>.
- PARLAMENTO EUROPEO, UE (2006): "EUR-Lex - 32006L0123. Directiva 2006/123/CE Del Parlamento Europeo y Del Consejo, de 12 de Diciembre de 2006, Relativa a Los Servicios En El Mercado Interior". Consulta. EUR-Lex. 12 de diciembre de 2006, (consultado el 5 de noviembre de 2018), disponible en: <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex%3A32006L0123>>.
- PAULA, Luiz Fernando de y Daniela Magalhães Prates (2015): "Cuenta de capitales y la regulación de derivados del mercado de divisas: la experiencia reciente de Brasil", *Investigación Económica*, 74 (291), 79-115, <<https://doi.org/10.1016/j.inveco.2015.07.003>>.
- PODESTÁ, Andrea, Michael Hanni y Ricardo Martner (2017): "Flujos financieros ilícitos en América Latina y el Caribe", Cepal, 2017, <<http://repository.eclac.org/handle/11362/40921>>.
- POZZI, Sandro (2014): "Multa de 3.450 millones a seis bancos por manipular tipos de cambio", *El País*, 11 de 2014, sec. Economía, (consultado el 4 de mayo de 2017), disponible en: <http://economia.elpais.com/economia/2014/11/12/actualidad/1415777041_276049.html>.

- ROCAFORT, Guillermo (2011): “Las sociedades SICAV en España y su trascendencia empresarial y social”, Universidad CEU San Pablo, <<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=120448>>.
- RODRÍGUEZ GARRO, Fernando, Francisco Sancho Mora y Raúl Fonseca Hernández (2015): “Bases para un sistema tributario progresivo en Costa Rica”, *Pensamiento Actual*, 15 (24), 27-40.
- RUGMAN, Alan M. (2005): *The Regional Multinationals: MNEs and “global” Strategic Management*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SCHODER, Dagmar (2010): “Melamine Milk Powder and Infant Formula Sold in East Africa”, *Journal of Food Protection*, 73 (9), 1709-14, <<https://doi.org/10.4315/0362-028X-73.9.1709>>.
- SEQUEIRA, Aarón (2018): “Reforma fiscal aprobada en forma definitiva en la Asamblea con 34 votos”, *La Nación*, 3 de diciembre de 2018, sec. Política, (consultado el 2 de mayo de 2020), disponible en: <www.nacion.com/el-pais/politica/reforma-fiscal-aprobada-en-forma-definitiva-en-la/SETGHL7VHFBHXLFL-GXBJYQYQ/story>.
- SHAHEED, Farida (2014): “Report of the Special Rapporteur in the field of cultural rights”, A/69/286, General Assembly, United Nations, Geneva.
- SHAPIRO, Carl y Hal Varian (1998): *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*, Harvard Business Press, Boston.
- SHAXSON, Nicholas (2011): *Treasure Islands: Uncovering the Damage of Offshore Banking and Tax Havens*, Palgrave Macmillan, New York.
- STRANGE, Susan (2001): *La retirada del Estado*, Encuentro, Icaria, Barcelona.
- SUBCOMMITTEE ON ANTITRUST AND MONOPOLY y Estes Kefauver (1961): “Report of the Committee on the Judiciary Study of Administered Prices in the Drug Industry”, Report S. Res 52 87 Congress, first session, United States Congressional Serial Set. No.12323, US Senate, Washington, DC.
- TJN, Tax Justice Network (2020): “Corporate Tax Haven Index”, (consultado el 20 de junio de 2020), disponible en: <www.corporatetaxhavenindex.org/en>.
- , Tax Justice Network (2015): “Capital Flight, Illicit Flows - Tax Justice Network”, Capital Flight, Illicit Flows, 2015, (consultado el 21 de marzo de 2017), disponible en: <www.taxjustice.net/topics/inequality-democracy/capital-flight-illicit-flows>.
- , Tax Justice Network (2017): “Financial Secrecy Index - Narrative Report on United Kingdom”, TJN, London (consultado el 7 de marzo de 2018), disponible en: <www.financialsecrecyindex.com/PDF/UnitedKingdom.pdf>.
- UCHA, Alfonso Peiro (2015): “Repo”. Economipedia (blog), (consultado el 18 de septiembre de 2018) disponible en: <<http://economipedia.com/definiciones/repo.html>>.
- UNCTAD, ed. (1995): *Transnational Corporations and Competitiveness*, World Investment Report 1995, United Nations, Geneva.
- , ed. (1996): *Investment, Trade and International Policy Arrangements*, World Investment Report 1996, United Nations, Geneva.
- , ed. (2015): *Reforming International Investment Governance*, World Investment Report 2015, United Nations, Geneva.
- , ed. (2016): *Investor Nationality: Policy Challenges*. World Investment Report 2016, United Nations, Geneva.
- , ed. (2017a): *Investment and the Digital Economy*. World Investment Report 2017, United Nations, Geneva.
- , (2017b): “International Investment Agreements Navigator”, Investment Policy Hub, (consultado el 16 de septiembre de 2017), disponible en: <<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>>.

- . (2017c): “Investment Dispute Settlement Navigator”. Investment Policy Hub, (consultado el 16 de septiembre de 2017), disponible en: <<http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS>>.
- , ed. (2019): *Special Economic Zones*. World Investment Report 2019, United Nations, Geneva.
- UNITED NATIONS (2020): “The Ten Principles of the UN Global Compact”, UN Global Compact, (consultado el 15 de junio de 2020), disponible en: <www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>.
- UNITED NATIONS (2017): *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*, Second, United Nations, New York.
- URIONDO, Miguel Ángel (2019): “Google, Amazon, Facebook y Apple eluden pagar al menos 340 millones al año”, *El Español*, 7 de abril de 2019, sec. Invertia, (consultado el 12 de mayo de 2020), disponible en: <www.elespanol.com/invertia/observatorios/digital/20190407/escandalo-gafas-google-amazon-facebook-apple-millones/388961764_0.html>.
- VELASCO, Luis Antonio, ed. (2006): *Diccionario de Derecho de la Competencia*, Iustel, Madrid.
- VERNON, Raymond (1966): “International investment and international trade in the product cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), 190-207.
- . (1979): “The product cycle hypothesis in a new international environment”, *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*, 41 (4), 255-267, <<https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1979.mp41004002.x>>.
- . (1998): *In the Hurricane's Eye: The Troubled Prospects of Multinational Enterprises*, Second, Harvard University Press, Cambridge.
- VICENTE Blanco, Dámaso Javier (2006): “Dumping social”. En *Diccionario de Derecho de la Competencia*, editado por Luis Antonio Velasco, Iustel, Madrid.
- VITALI, Stefania, James B. Glattfelder y Stefano Battiston (2011): “The network of global corporate control”, *PLoS ONE*, 6(10), e25995. <<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995>>.
- WAYNE, Leslie (2012): “How Delaware Thrives as a Corporate Tax Haven”, *New York Times*, 30 de junio de 2012, sec. Business day (consultado el 12 de agosto de 2018), disponible en: <www.nytimes.com/2012/07/01/business/how-delaware-thrives-as-a-corporate-tax-haven.html>.
- ZOROMÉ, Ahmed (2007): “Concept of Offshore Financial Centers: In Search of An Operational Definition”, *IMF WP/07/87*, 1. <<https://doi.org/10.5089/9781451866513.001>>.
- ZUCMAN, Gabriel (2014): *La riqueza oculta de las naciones: investigación sobre los paraísos fiscales*, Pasado & Presente, Barcelona.

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

Envío de originales

El Consejo de Redacción examinará todos los trabajos relacionados con el objeto de la revista que le sean remitidos. Los artículos deberán ser inéditos y no estar presentados para su publicación en ningún otro medio.

Los trabajos deberán enviarse a través de la web de la revista (<http://www.ehu.es/ojs/index.php/hegoa>) o por correo electrónico a la dirección hegoa@ehu.eus. Se mantendrá correspondencia con una de las personas firmantes del artículo (primer autor/a, salvo indicación expresa) vía correo electrónico, dando acuse de recibo del trabajo remitido.

Evaluación de los trabajos presentados

Para que los artículos recibidos comiencen el proceso de evaluación, deben cumplir todas las normas de edición de los Cuadernos de Trabajo Hegoa. El proceso de evaluación tiene por objetivo elegir los de mayor calidad. Este proceso incluye una selección inicial por parte del Consejo de Redacción y una revisión posterior de un/a experto/a miembro/a integrante del Consejo Editorial o designado/a por este, que eventualmente podrá incluir su revisión por pares. El Consejo de Redacción informará a los/as autores/as de los artículos sobre la aceptación, necesidad de revisión o rechazo del texto.

Normas de publicación

Se insta a los/as autores/as a revisar cuidadosamente la redacción del texto así como la terminología utilizada, evitando formulaciones confusas o una jerga excesivamente especializada. En el texto se hará un uso no sexista del lenguaje.

El texto se presentará en castellano, euskara o inglés con letra Arial nº 12 y tendrá aproximadamente 30.000 palabras (una 60 páginas tamaño DIN-A4), a excepción de las referencias bibliográficas, que no superarán las 7 páginas. Las notas se situarán a pie de página con letra Arial nº 10 y deberán ir numeradas correlativamente con números arábigos volados. Se entregará en formato doc (Microsoft Office Word) o odt (OpenOffice Writer).

No se utilizarán subrayados o negritas, a excepción de los títulos que irán en negrita y tamaño 14, numerados de acuerdo con el esquema 1., 1.1., 1.1.1., 2... En el caso de querer destacar alguna frase o palabra en el texto se usará letra cursiva. Para los decimales se utilizará siempre la coma.

Los artículos enviados deberán presentar en la primera página, precediendo al título, la mención del autor o de la autora o autores/as: nombre, apellidos, correo electrónico y filiación institucional o lugar de trabajo. Se incorporará un resumen del texto, así como un máximo de cinco palabras clave representativas del contenido del artículo.

Los cuadros, gráficos, tablas y mapas que se incluyan deberán integrarse en el texto, debidamente ordenados por tipos con identificación de sus fuentes de procedencia. Sus títulos serán apropiados y expresivos del contenido. Todos ellos deberán enviarse, además, de forma independiente en formatos pdf y xls (Microsoft Office Excel) o ods (OpenOffice Calc). En los gráficos deberán adjuntarse los ficheros con los datos de base.

Las fórmulas matemáticas se numerarán, cuando el autor/a lo considere oportuno, con números arábigos, entre corchetes a la derecha de las mismas. Todas las fórmulas matemáticas, junto con cualquier otro símbolo que aparezca en el texto, deberán ser enviadas en formato pdf.

Las referencias bibliográficas se incluirán en el texto con un paréntesis indicando el apellido del autor o autora seguido (con coma) del año de publicación (distinguiendo a, b, c, etc. en orden correlativo desde la más antigua a la más reciente para el caso de que el mismo autor/a tenga más de una obra citada el mismo año) y, en su caso, página.

Ejemplos:

(Keck y Sikkink, 1998)

(Keck y Sikkink, 1998; Dobbs et al., 1973)

Nota: et al. será utilizado en el caso de tres o más autores.

(Goodhand, 2006: 103)

(FAO, 2009a: 11; 2010b: 4)

(Watkins y Von Braun, 2003: 8-17; Oxfam, 2004: 10)

Al final del trabajo se incluirá una relación bibliográfica completa, siguiendo el orden alfabético por autores/as y con las siguientes formas según sea artículo en revista, libro o capítulo de libro. Si procede, al final se incluirá entre paréntesis la fecha de la primera edición o de la versión original.

Artículo en revista:

SCHIMDT, Vivien (2008): "La democracia en Europa", *Papeles*, 100, 87-108.

BUSH, Ray (2010): "Food Riots: Poverty, Power and Protest", *Journal of Agrarian Change*, 10 (1), 119-129.

Libro:

AGUILERA, Federico (2008): *La nueva economía del agua*, CIP-Ecosocial y Los libros de la catarata, Madrid.

LARRAÑAGA, Mertxe y Yolanda Jubeto (eds.) (2011): *La cooperación y el desarrollo humano local. Retos desde la equidad de género y la participación social*, Hegoa, Bilbao.

Capítulo de libro:

CHIAPPERO-MARTINETTI, Enrica (2003): "Unpaid work and household well-being", en PICCHIO, Antonella (ed.): *Unpaid Work and the Economy*, Routledge, Londres, 122-156.

MINEAR, Larry (1999), "Learning the Lessons of Coordination", en CAHILL, Kevin (ed.): *A Framework for Survival. Health, Human Rights and Humanitarian Assistance in Conflicts and Disasters*, Routledge, Nueva York y Londres, 298-316.

En el caso de los recursos tomados de la Web, se citarán los datos según se trate de un libro, artículo de libro, revista o artículo de periódico. Se incluirá la fecha de publicación electrónica y la fecha en que se tomó la cita entre paréntesis, así como la dirección electrónica o url entre <>, antecedida de la frase "disponible en". Por ejemplo:

FMI (2007): "Declaración de una misión del personal técnico del FMI en Nicaragua", *Comunicado de Prensa*, núm. 07/93, 11 de mayo de 2007 (consultado el 8 de agosto de 2007), disponible en: <<http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2007/esl/pr0793s.htm>>.

OCDE (2001), *The DAC Guidelines: Helping Prevent Violent Conflict*, Development Assistance Committee (DAC), París (consultado el 10 de septiembre de 2010), disponible en: <<http://www.oecd.org/dataoecd/15/54/1886146.pdf>>

Al utilizar por primera vez una sigla o una abreviatura se ofrecerá su equivalencia completa y a continuación, entre paréntesis, la sigla o abreviatura que posteriormente se empleará.

NOTA DE COPYRIGHT

Todos los artículos publicados en "Cuadernos de Trabajo Hegoa" se editan bajo la siguiente Licencia Creative Commons:



Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 España

Los documentos que encontrará en esta página están protegidos bajo licencias de Creative Commons.

Licencia completa:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/>

Los autores/as deben aceptarlo así expresamente.

Más información en la web de la revista:

<http://www.ehu.es/ojs/index.php/hegoa>

LAN-KOADERNOAK
CUADERNOS DE TRABAJO
WORKING PAPERS

0. **Otra configuración de las relaciones Oeste-Este-Sur.** Samir Amin.
1. **Movimiento de Mujeres. Nuevo sujeto social emergente en América Latina y El Caribe.** Clara Murguialday.
2. **El patrimonio internacional y los retos del Sandinismo 1979-89.** Xabier Gorostiaga.
3. **Desarrollo, Subdesarrollo y Medio Ambiente.** Bob Sutcliffe.
4. **La Deuda Externa y los trabajadores.** Central Única de Trabajadores de Brasil.
5. **La estructura familiar afrocolombiana.** Berta Inés Perea.
6. **América Latina y la CEE: ¿De la separación al divorcio?** Joaquín Arriola y Koldo Unceta.
7. **Los nuevos internacionalismos.** Peter Waterman.
8. **Las transformaciones del sistema transnacional en el periodo de crisis.** Xoaquin Fernández.
9. **La carga de la Deuda Externa.** Bob Sutcliffe.
10. **Los EE. UU. en Centroamérica, 1980-1990. ¿Ayuda económica o seguridad nacional?** José Antonio Sanahuja.
11. **Desarrollo Humano: una valoración crítica del concepto y del índice.** Bob Sutcliffe.
12. **El imposible pasado y posible futuro del internacionalismo.** Peter Waterman.
13. **50 años de Bretton Woods: problemas e interrogantes de la economía mundial.** Koldo Unceta y Patxi Zabalo.
14. **El empleo femenino en las manufacturas para exportación de los países de reciente industrialización.** Idoe Zabala.
15. **Guerra y hambruna en África. Consideraciones sobre la Ayuda Humanitaria.** Karlos Pérez de Armiño.
16. **Cultura, Comunicación y Desarrollo. Algunos elementos para su análisis.** Juan Carlos Miguel de Bustos.
17. **Igualdad, Desarrollo y Paz. Luces y sombras de la acción internacional por los derechos de las mujeres.** Itziar Hernández y Arantxa Rodríguez.
18. **Crisis económica y droga en la región andina.** Luis Guridi.
19. **Educación para el Desarrollo. El Espacio olvidado de la Cooperación.** Miguel Argibay, Gema Celorio y Juanjo Celorio.
20. **Un análisis de la desigualdad entre los hombres y las mujeres en Salud, Educación, Renta y Desarrollo.** Maria Casilda Laso de la Vega y Ana Marta Urrutia.
21. **Liberalización, Globalización y Sostenibilidad.** Roberto Bermejo Gómez de Segura.
Bibliografía Especializada en Medio Ambiente y Desarrollo. Centro de documentación Hegoa.
22. **El futuro del hambre. Población, alimentación y pobreza en las primeras décadas del siglo XXI.** Karlos Pérez de Armiño.
23. **Integración económica regional en África Subsahariana.** Eduardo Bidaurratzaga Aurre.
24. **Vulnerabilidad y Desastres. Causas estructurales y procesos de la crisis de África.** Karlos Pérez de Armiño.
25. **Políticas sociales aplicadas en América Latina. Análisis de la evolución de los paradigmas en las políticas sociales de América Latina en la década de los 90.** Iñaki Valencia.
26. **Equidad, bienestar y participación: bases para construir un desarrollo alternativo. El debate sobre la cooperación al desarrollo del futuro.** Alfonso Dubois.
27. **Justicia y reconciliación. El papel de la verdad y la justicia en la reconstrucción de sociedades fracturadas por la violencia.** Carlos Martín Beristain.
28. **La Organización Mundial de Comercio, paradigma de la globalización neoliberal.** Patxi Zabalo.
29. **La evaluación ex-post o de impacto. Un reto para la gestión de proyectos de cooperación internacional al desarrollo.** Lara González.
30. **Desarrollo y promoción de capacidades: luces y sombras de la cooperación técnica.** José Antonio Alonso.
31. **A more or less unequal world? World income distribution in the 20th century.**
¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX. Bob Sutcliffe.

- 32. Munduko desbertasunak, gora ala behera? Munduko errentaren banaketa XX mendean.** Bob Sutcliffe.
¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX.
- 33. La vinculación ayuda humanitaria - cooperación al desarrollo. Objetivos, puesta en práctica y críticas.** Karlos Pérez de Armiño.
- 34. Cooperación internacional, construcción de la paz y democratización en el África Austral.** Eduardo Bidaurrazaga y Jokin Alberdi.
- 35. Nuevas tecnologías y participación política en tiempos de globalización.** Sara López, Gustavo Roig e Igor Sábada.
- 36. Nuevas tecnologías, educación y sociedad. Perspectivas críticas.** Ángeles Díez Rodríguez, Roberto Aparici y Alfonso Gutiérrez Martín.
- 37. Nuevas tecnologías de la comunicación para el Desarrollo Humano.** Alfonso Dubois y Juan José Cortés.
- 38. Apropiarse de Internet para el cambio social. Hacia un uso estratégico de las nuevas tecnologías por las organizaciones transnacionales de la sociedad civil.** Social Science Research Council.
- 39. La participación: estado de la cuestión.** Asier Blas, y Pedro Ibarra.
- 40. Crisis y gestión del sistema global. Paradojas y alternativas en la globalización.** Mariano Aguirre.
¿Hacia una política post-representativa? La participación en el siglo XXI. Jenny Pearce.
- 41. El Banco Mundial y su influencia en las mujeres y en las relaciones de género.** Idoie Zabala.
- 42. ¿Ser como Dinamarca? Una revisión de los debates sobre gobernanza y ayuda al desarrollo.** Miguel González Martín.
- 43. Los presupuestos con enfoque de género: una apuesta feminista a favor de la equidad en las políticas públicas.** Yolanda Jubeto.
Los retos de la globalización y los intentos locales de crear presupuestos gubernamentales equitativos. Diane Elson.
- 44. Políticas Económicas y Sociales y Desarrollo Humano Local en América Latina. El caso de Venezuela.** Mikel de la Fuente Lavín, Roberto Viciano Pastor, Rubén Martínez Dalmau, Alberto Montero Soler, Josep Manel Busqueta Franco y Roberto Magallanes.
- 45. La salud como derecho y el rol social de los estados y de la comunidad donante ante el VIH/ SIDA: Un análisis crítico de la respuesta global a la pandemia.** Juan Garay.
El virus de la Inmunodeficiencia Humana y sus Colaboradores. Bob Sutcliffe.
- 46. Capital social: ¿despolitización del desarrollo o posibilidad de una política más inclusiva desde lo local?** Javier Arellano Yanguas.
- 47. Temas sobre Gobernanza y Cooperación al Desarrollo.** Miguel González Martín, Alina Rocha Menocal, Verena Fritz, Mikel Barreda, Jokin Alberdi Bidaguren, Ana R. Alcalde, José María Larrú y Javier Arellano Yanguas.
- 48. Emakumeek bakearen alde egiten duten aktibismoari buruzko oharra.** Irantzu Mendia Azkue.
Aportes sobre el activismo de las mujeres por la paz. Irantzu Mendia Azkue.
- 49. Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas.** Jorge Gutiérrez Goiria.
- 50. Las mujeres en la rehabilitación posbélica de Bosnia-Herzegovina: entre el olvido y la resistencia.** Irantzu Mendia Azkue.
- 51. La acción humanitaria como instrumento para la construcción de la paz. Herramientas, potencialidades y críticas.** Karlos Pérez de Armiño e Iker Zirion.
- 52. Menos es más: del desarrollo sostenible al decrecimiento sostenible.** Roberto Bermejo, Iñaki Arto, David Hoyos y Eneko Garmendia.
- 53. Regímenes de bienestar: Problemáticas y fortalezas en la búsqueda de la satisfacción vital de las personas.** Geoffrey Wood.
- 54. Genero-ekitate eta partaidetza, autonomia erkidegoen lankidetzetan.** María Viadero Acha, Jokin Alberdi Bidaguren.
La incorporación de la participación y la equidad de género en las cooperaciones autonómicas. María Viadero Acha, Jokin Alberdi Bidaguren.
- 55. Hamar Urteko Euskal Lankidetzaren azterketa. Ecuador, Guatemala, Peru eta SEAD: 1998-2008.** Unai Villalba, Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
Análisis sobre Desarrollo Humano Local, equidad de género y participación de una década de Cooperación Vasca. Los casos de Ecuador, Guatemala, Perú y la RASD: 1998-2008. Unai Villalba, Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.

- 56. Tokiko giza garapena eta genero berdintasuna.** Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
El Desarrollo Humano Local: aportes desde la equidad de género. Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
- 57. Jendarte-mugimenduak eta prozesu askatzaileak.** Zesar Martinez, Beatriz Casado, Pedro Ibarra.
Movimientos sociales y procesos emancipadores. Zesar Martinez, Beatriz Casado, Pedro Ibarra.
- 58. Borrokalari ohien desarme, desmovilización eta gizarteratze prozesuak ikuspegi feministatik.** iker zirion landaluze.
Los procesos de desarme, desmovilización y reintegración de excombatientes desde la perspectiva de género. iker zirion landaluze.
- 59. Trantsiziozko justizia: dilemak eta kritika feminista.** Irantzu Mendia Azkue.
Justicia transicional: dilemas y crítica feminista. Irantzu Mendia Azkue.
- 60. Acerca de opresiones, luchas y resistencias: movimientos sociales y procesos emancipadores.** Zesar Martinez y Beatriz Casado.
- 61. Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas.** Pepe Ruiz Osoro.
- 62. La evolución del vínculo entre seguridad y desarrollo. Un examen desde los estudios críticos de seguridad.** Angie A. Larenas Álvarez.
- 63. Los movimientos sociales globales en América Latina y el Caribe. El caso del consejo de movimientos sociales del ALBA-TCP.** Unai Vázquez Puente Casado.
- 64. Herrien nazioarteko ituna, enpresa transnacionalen kontrolerako. Gizarte-mugimenduetan eta nazioarteko elkartasunean oinarritutako apustua.** Juan Hernández Zubizarreta, Erika González, Pedro Ramiro.
Tratado internacional de los pueblos para el control de las empresas transnacionales. Una apuesta desde los movimientos sociales y la solidaridad internacional. Juan Hernández Zubizarreta, Erika González, Pedro Ramiro.
- 65. Derechos humanos y cooperación internacional para el desarrollo en América Latina: crónica de una relación conflictiva.** Asier Martínez de Bringas.
- 66. Significado y alcance de la cooperación descentralizada. Un análisis del valor añadido y de la aportación específica de las CC.AA. del estado español.** Koldo Unceta y Irati Labaien.
- 67. Ikerkuntza feministarako metodologia eta epistemologiari buruzko gogoetak.** Barbara Biglia, Ochy Curiel eta Mari Luz Esteban.
- 68. La Nueva Cultura del Agua, el camino hacia una gestión sostenible Causas e impactos de la crisis global del agua.** Ruth Pérez Lázaro.
- 69. Desarrollo humano y cultura. Un análisis de la lógica cultural del PNUD en términos de poder.** Juan Telleria.
- 70. La Política de Cooperación al Desarrollo del Gobierno de Canarias: un análisis de su gestión en las últimas décadas.** María José Martínez Herrero, Enrique Venegas Sánchez.
- 71. Análisis transdisciplinar del modelo ferroviario de alta velocidad: el proyecto de Nueva Red Ferroviaria para el País Vasco.** Iñaki Antigüedad, Roberto Bermejo, David Hoyos, Germà Bel, Gorka Bueno, Iñigo Capellán-Pérez, Izaro Gorostidi, Iñaki Barcena, Josu Larrinaga.
- Nº extraordinario**
Alternativas para dismantelar el poder corporativo. Recomendaciones para gobiernos, movimientos y ciudadanía. Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate.
Alternatives for dismantling corporate power Recommendations for governments, social movements and citizens at large. Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate.
- 72. Civil resistance processes in the international security map. Characteristics, debates, and critique.** Itziar Mujika Chao.
- 73. Homofobia de Estado y diversidad sexual en África. Relato de una lucha.** Aimar Rubio Llona.
- 74. España, de emisora a receptora de flujos migratorios. El caso de la Comunidad Autónoma de Euskadi.** Amaia Garcia-Azpuru.
- 75. Comercialización agroecológica: un sistema de indicadores para transitar hacia la soberanía alimentaria.** Mirene Begiristain Zubillaga.
- 76. La regulación del comercio internacional de productos agrícolas y textiles y sus efectos en los países del Sur.** Efen Areskurrinaga Mirandona.
- 77. Reforma Fiscal Ecológica: hacia la redistribución y el gravamen de los recursos y la energía.** Jesús Olea Ogando.

- 78. El impacto del asociacionismo en el empoderamiento de las mujeres y de su comunidad. Los Centros de Madres de Dajabón (República Dominicana).** Paloma Martínez Macías.
- 79. Ikerketa feministaren ikuspegiak eta askapenerako ekarpenak.** Martha Patricia Castañeda Salgado.
- Emozioak, epistemologia eta ekintza kolektiboa indarkeria sozio-politikoko testuinguruetan. Ikerketa feministaren esperientzia bati buruzko gogoeta laburra.** Diana Marcela Gómez Correal.
- 80. Emergencias epistémicas de modelos alternativos al desarrollo. El *Sumak Kawsay* y el Buen Vivir en Ecuador.** César Carranza Barona.
- 81. Buen Vivir frente al (neo)extractivismo: Alternativas desde los territorios.** Juan Manuel Crespo.
- 82. Caracterización de las empresas multinacionales en el marco de los flujos financieros ilícitos.** Katuska King Mantilla.