



W
28
(8731)

Documento de Trabajo

8 7 3 1

TEORIA PURA DE LA HACIENDA PUBLICA INTERNACIONAL:
REVISION Y SINTESIS

José M. González Páramo

Nº C → X-53-228034-1

Nº E → 5307402838

Madrid, julio de 1987

TEORIA PURA DE LA HACIENDA PUBLICA INTERNACIONAL:
REVISION Y SINTESIS*

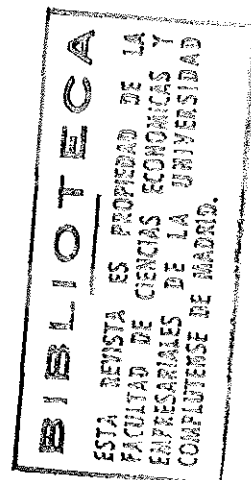
JOSE M. GONZALEZ-PARAMO

Departamento de Hacienda Pública y Sistema Fiscal
Universidad Complutense

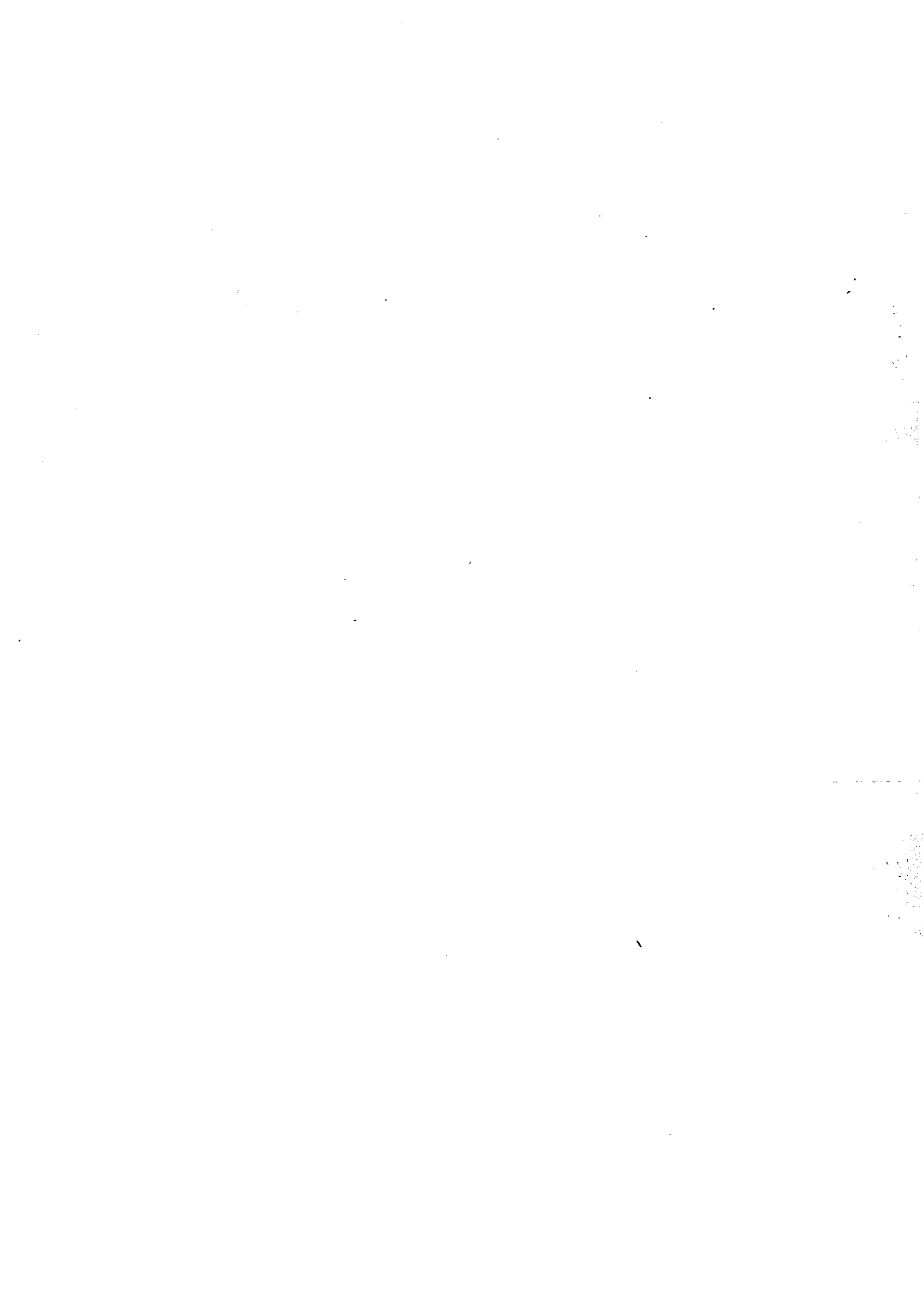
* Agradezco los comentarios y sugerencias de los profesores Albi y Melguizo, así como las observaciones de los demás participantes en el Seminario de Teoría de la Hacienda Pública del Departamento de Hacienda Pública y Sistema Fiscal (Universidad Complutense, Madrid). Los errores que puedan persistir son propios.



INDICE



1. TEORIA DE LA HACIENDA PUBLICA INTERNACIONAL: METODOLOGIA Y CONTENIDO	1
2. INSTRUMENTOS DE INTERVENCION Y PRINCIPIOS DE IMPOSICION INTERNACIONAL	5
Instrumentos directos e indirectos	5
Aranceles, impuestos y subsidios sobre las transacciones exteriores	6
Principios de imposición internacional: Transacciones de bienes	7
Principios de imposición internacional: Remuneraciones de factores	9
3. TEORIA POSITIVA	12
Introducción: Las ganancias de comercio internacional	12
Comercio internacional de bienes	13
A: Aranceles e impuestos sobre la exportación	13
B: Impuestos sobre la producción y el consumo	17
C: Protección efectiva	21
D: Impuestos sobre capital y trabajo	22
Movimientos de factores	24
A: Trabajo	24
B: Capital	25
Estudios empíricos	30
4. TEORIA NORMATIVA	32
Criterios de intervención	32
Perspectiva nacional	33
A: Objetivos no económicos	33
B: Objetivos económicos: Teoría pura de las distorsiones	34
C: Imposición óptima en una economía abierta	36
D: Reformas fiscales y arancelarias graduales	38
Perspectiva global	38
A: Un sistema equitativo y eficiente	38
B: Impuestos sobre la producción y el consumo	39
C: Impuestos sobre las rentas de los factores	43
BIBLIOGRAFIA	47



1. TEORIA DE LA HACIENDA PUBLICA INTERNACIONAL:
METODOLOGIA Y CONTENIDO.

La teoría convencional de la hacienda pública se ocupa de estudiar los procesos de asignación y distribución de recursos a los que da lugar la intervención pública mediante programas de ingresos y gastos dentro de una economía nacional. El sujeto de estudio aparece delimitado como una unidad de tipo político-institucional con características propias y cierta uniformidad en cuestiones como el idioma, las leyes, las costumbres y la moneda.

Sin embargo, a medida que las economías nacionales aumentan su grado de interdependencia, se intensifican las corrientes de comercio y se desarrolla la movilidad internacional de factores, el contexto nacional de análisis pierde relevancia. El bienestar de los miembros de un país pasa a depender de las políticas seguidas por otros. Asimismo cuando existe comercio internacional en bienes y factores, políticas fiscales deseables en condiciones de aislamiento o autarquía dejan de serlo.

La importancia de las consideraciones internacionales en la evaluación de los ingresos y gastos públicos y en el diseño de políticas es reconocida con generalidad desde el final de la 2ª Guerra Mundial. Este reconocimiento, cuyos máximos exponentes son Shoup (ed)(1967) y Musgrave (1970), no ha sido suficiente, sin embargo, para generar un cuerpo integrado y coherente de construcciones teóricas que puedan agruparse bajo el título general de "teoría de la hacienda pública internacional". En la actualidad, sólo Musgrave y Musgrave (1980) y Rosen (1985) dedican en sus manuales un tratamiento específico a estas cuestiones.

Tres justificaciones pueden darse a esta ausencia. En primer lugar, la no existencia de un gobierno mundial efectivo. Hasta

el momento, pese al poder que organismos como la ONU, el FMI y el Banco Mundial puedan tener para la puesta en marcha de programas de ingresos y gastos necesarios para corregir problemas internacionales de distribución de rentas, externalidades, restricciones al comercio, monopolio, etc., no existe una autoridad efectiva. Ello ha restado interés a los esfuerzos destinados a la investigación de los sistemas óptimos de ingresos y gastos públicos.

En segundo lugar, la teoría de la hacienda pública convencional dispone de bloques analíticos aplicables por analogía al contexto internacional, de forma destacada la teoría del federalismo fiscal. Si en lugar de definir la función de bienestar social sobre las utilidades de los nacionales de un país se hiciese sobre el bienestar de todos los ciudadanos de un conjunto de países o del mundo, la teoría normativa convencional de la hacienda pública sería de aplicación. En este marco cabría inscribir la provisión de bienes públicos internacionales (Breton, 1965) (p.e. programas de investigación en materia tecnológica, tribunales de justicia, acuerdos de defensa y cooperación programas de lucha contra ciertas enfermedades), la intervención en casos de efectos externos (p.e. cooperación en la lucha contra la contaminación de las aguas y la "lluvia ácida", programas internacionales en materia educativa), la constitución de organismos que permitan reducir el riesgo de bancarrotas nacionales prolongadas (p.e. Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial) y el establecimiento de programas de redistribución de renta entre naciones (p.e. Dosser, 1963). En la vertiente positiva de la teoría de la hacienda pública, los conceptos y resultados básicos de la teoría de la incidencia pueden extenderse sin apenas modificaciones al contexto internacional, rasgo que comparten en general los bloques teóricos de la imposición eficiente y los efectos económicos de la imposición.

Por último, el mismo principio de división interdisciplinar del trabajo teórico que ha enajenado el análisis de la política de estabilización del ámbito de dedicación preferente de los hacendistas explica que, en la práctica, el campo de la hacienda pública internacional se haya visto reducido al del diseño de un conjunto de normas

coordinación internacional en materia impositiva (veáse, p.e. Musgrave, 1970 y Shoup, 1969). Así, el desarrollo independiente y vigoroso de la teoría pura del comercio internacional (para revisiones recientes, veáanse Bhagwati y Srinivasan, 1983; Corden, 1984, y Jones y Neary, 1984) se ha ocupado de estudiar los efectos de aranceles e impuestos sobre el bienestar y los flujos de comercio, así como a ofrecer reglas para su configuración óptima (p.e.: Dixit y Norman, 1980; Dixit, 1983). La teoría monetaria de la economía internacional, por su parte, se ha desarrollado como extensión de la teoría macroeconómica convencional al estudio de los efectos de las políticas estabilizadoras -entre ellas la política fiscal- bajo escenarios alternativos de movilidad de capitales, sustituibilidad de activos y flexibilidad de precios salarios y tipos de cambio (para revisiones recientes, veáanse Kenen, 1985; Frenkel y Mussa, 1985; y Marston, 1985).

Aunque atribuir un contenido propio y exclusivo a la teoría de la hacienda pública internacional es necesariamente arbitrario, es posible acotar un conjunto de áreas problemáticas susceptibles de integrarse en esta rama de la teoría hacendista utilizando tres criterios metodológicos (veáse González-Páramo, 1986b): 1) Individualismo metodológico (los individuos, agrupados en naciones, son las unidades primarias de análisis y toman decisiones asignativas de forma racional, maximizando su bienestar); 2) Especialización instrumental (la división del trabajo científico en economía y la homogeneidad en el tratamiento de los problemas estudiados recomienda dar prioridad a los aspectos microeconómicos de la hacienda pública -asignación y distribución- dejando el desarrollo de las cuestiones institucionales y macroeconómica a otros cursos o disciplinas, así como excluir aquellas intervenciones públicas que no impliquen la realización directa de ingresos y gastos públicos); y 3) Diferenciación de los enfoques positivo y normativo (regla de trabajo tan difícil en la práctica como recomendable desde el punto de vista lógico).

La aplicación estricta de estos principios al abanico de problemas relacionados con la utilización de ingresos y gastos públicos en economías abiertas ofrece una subdivisión natural de lo que podría denominarse "teoría pura de la hacienda pública internacio

nal": tipología de los instrumentos de intervención de la hacienda pública en una economía abierta, teoría positiva de la hacienda pública internacional y teoría normativa de la hacienda pública internacional. El contenido esencial de estas tres áreas se desarrolla de un modo sucinto en las Secciones 2, 3 y 4 de este trabajo.

2. INSTRUMENTOS DE INTERVENCION Y PRINCIPIOS DE IMPOSICION INTERNACIONAL.

Instrumentos directos e indirectos.

Si la teoría de la hacienda pública internacional debe tener un carácter diferenciado, éste ha de venir determinado por el reconocimiento de que la apertura de una nación al exterior puede alterar la deseabilidad y los efectos de políticas de gastos e ingresos públicos utilizados en economías cerradas. La apertura al exterior da lugar a flujos de transacciones en bienes y servicios y movimientos de factores de producción. Un criterio natural para ordenar los instrumentos de intervención de la hacienda pública en este contexto se sustentaría en la distinción entre aquéllos que afectan directamente a estos movimientos de recursos y aquéllos que lo hacen indirectamente.

a) Intervención directa:

1. Gasto público en bienes y servicios públicos internacionales.
2. Transferencias públicas internacionales en bienes y servicios.
3. Inversiones públicas internacionales.
4. Transferencias públicas internacionales de capital.
5. Aranceles (subsidijs) a la importación de bienes.
6. Impuestos (subsidijs) a la exportación de bienes.
7. Impuestos (subsidijs) a la exportación de capital y trabajo.
8. Impuestos (subsidijs) a la importación de capital y trabajo.

b) Intervención indirecta:

1. Gasto público interior
2. Impuestos (subsidijs) sobre la producción.
3. Impuestos (subsidijs) sobre el consumo.

4. Impuestos (subsídios) sobre el uso del capital.
5. Impuestos (subsídios) sobre el uso del trabajo.

Esta clasificación exhaustiva reclama algunos comentarios. En primer lugar, los gastos públicos realizados por/en un país en/por otro conjunto de países -normalmente no contemplados ni en teoría de la hacienda pública ni en teoría de comercio internacional- responden en gran medida al deseo de atender metas asignativas y distributivas análogas a las dominantes en economías cerradas, más que a la intención explícita de afectar las corrientes de comercio en bienes y factores de producción. Este es precisamente, en segundo lugar, el rasgo característico de los aranceles, los impuestos y los subsidios sobre la importación y la exportación de bienes, servicios y factores. En tercer término, el gasto público interior sólo afecta a las corrientes de comercio en la medida en que complementa o sustituye bienes comercializables. Por último, los impuestos y subsidios sobre la producción, el consumo y el uso interior de factores, pese a incidir de forma indirecta sobre las transacciones internacionales, pueden afectar de modo fundamental al patrón de especialización de un país, las ganancias en bienestar debidas al comercio y el volumen de intercambios con el exterior.

Aranceles, impuestos y subsidios sobre las transacciones exteriores.

La restricción más ampliamente utilizada sobre el comercio exterior es el arancel. Un arancel es un impuesto que grava las importaciones de bienes cuando éstas traspasan las fronteras nacionales, introduciendo una cuña entre los precios internacionales de los bienes importables y los precios nacionales de los bienes sustitutivos de las importaciones. Los impuestos sobre las exportaciones, por su parte, establecen una cuña entre los precios nacionales de los bienes exportables y los precios internacionales de los bienes exportables.

En la mayoría de los casos, al menos en lo que se refiere a los países desarrollados, aranceles e impuestos a la exportación son aplicados con el fin de proteger a la industria nacional productora de sustitutivos de importables. Para otros fines, como aumentar la competitividad y los mercados exteriores, diferentes subsidios a la exportación pueden ser utilizados: créditos o rebajas impositivas, créditos "blandos" a la exportación o subsidios sobre costes de transporte. Impuestos y subsidios sobre las exportaciones o importaciones de capital tienen, asimismo, una doble finalidad proteccionista y recaudatoria.

A diferencia de otros instrumentos de protección (para una revisión, véase Walter y Areskoug, 1981; Bhagwati y Srinivasan, 1983), los impuestos sobre el comercio exterior de bienes pueden tener una finalidad recaudatoria dominante. Estudios recientes ponen de relieve que la aportación de aranceles e impuestos sobre las exportaciones a la recaudación impositiva total tiende a relacionarse inversamente con el grado de desarrollo, debido a la relativamente baja elasticidad-renta de estos ingresos, al logro progresivo de los objetivos de protección a lo largo del proceso de crecimiento, a la aparición de otras fuentes de ingresos más estables y ortodoxas y a las presiones en favor de reducciones arancelarias multilaterales sobre los nuevos países industrializados (p.e. Bird, 1978 y Greenaway, 1984). En la actualidad, los impuestos sobre el comercio exterior en los países desarrollados no suelen aportar más del 5% de los recursos fiscales totales, en tanto que en la mayor parte de los países en vías de desarrollo este ratio excede al 25%. La discrecionalidad con la que una nación puede utilizar impuestos y subsidios sobre las transacciones internacionales está limitada en la práctica por normas internacionales, como las reglas del GATT, y acuerdos de integración económica, como los tratados de adhesión a la CEE (véase Ellsworth y Leith, 1984).

Principios de imposición internacional: Transacciones de bienes.

El principio de territorialidad en la imposición requiere

que exista un nexo territorial suficiente -localización o identificación dentro del territorio nacional- para que un país pueda justificar su derecho a gravar personas, transacciones o propiedades (Due, 1978). En el caso de las transacciones internacionales de bienes, existen básicamente dos reglas de territorialidad: "criterio del vendedor" (gravamen de la transacción en el país en que éste reside o desarrolla su actividad) y "criterio del comprador". Puesto que las transacciones internacionales pueden estar sujetas a dos o más legislaciones internacionales, pueden distinguirse cuatro posibilidades de gravamen: a) Tanto en el país de origen (PO) como en el de destino (PD); b) En el PO; c) en PD; d) Ni en PO ni en PD. Evidentemente, los casos a y d -doble o múltiple imposición y exención internacional, respectivamente- no se corresponden con los objetivos generalmente aceptados de la imposición. En el caso de que la operación internacional consista exclusivamente en una sola transacción gravada entre un importador y un exportador, los casos b) y c) se corresponden con los principios de país de origen o exportación (PPO) y de país de destino o importación (PPD) (para clasificaciones alternativas, véase Shoup, 1969, c. 8).

En general, todo impuesto puede combinarse con cualquier principio impositivo, si bien el coste de aplicarlo variará inversamente con la "predisposición" de cada impuesto a la aplicación de cada principio. Así, un impuesto monofásico sobre fabricantes tiene predisposición para la aplicación de PPO. La aplicación de PPD será posible para este impuesto una vez salvadas las dificultades que plantea el cálculo de las devoluciones a la exportación y los impuestos compensatorios a la importación.

Cuando los impuestos gravan las transacciones en distintas etapas dentro de cada país, la correcta aplicación de PPO y PPD se enfrenta a problemas adicionales. En particular, si la transacción internacional comprende subtransacciones tanto en PO como en PD, la aplicación de PPO implicaría gravar el valor de las transacciones dentro de PO únicamente. Si la transacción internacional ha de gravarse como se haría con una transacción nacional en la que todas las subtransacciones tuviesen lugar dentro de PO, la aplicación de PPO exigiría complementar el gravamen interior con un impuesto sobre la exportación

por la diferencia entre aquél y el impuesto en PO de una transacción equivalente. Simétricamente, el gravamen según PPD requerirá que PO eximiese de impuestos sus exportaciones y PD complementase sus impuestos interiores con un gravamen igualador sobre las importaciones. Resulta claro que PPD es de más fácil aplicación que PPO, especialmente en el caso de impuestos sobre el valor añadido de tipo consumo gestionados por el sistema de crédito de impuesto o de impuestos monofásicos sobre minoristas.

Existe un tercer principio, sugerido en los informes Tinbergen (1953) y Neumark (1963) y denominado por Shibata (1967) "principio de país de origen restringido" (PPOR), según el cual países que forman una unión económica aplicarían PPO para las transacciones efectuadas dentro de la unión y PPD para las realizadas con países ajenos a la unión. Este principio está implícito en el objetivo de supresión de las fronteras fiscales en la CEE (Albi, 1986; CEE, 1980).

Recientemente, Biehl (1982) ha propuesto un cuarto principio también combinación de PPO y PPD, que denomina "principio de unión fiscal" (PUF), ya que presupone vínculos estrechos entre PO y PD. De acuerdo con PUF, las transacciones internacionales serán gravadas en PO (excluyendo imposición sobre exportaciones) y en PD (excluyendo gravámenes sobre las importaciones), evitándose la doble imposición mediante créditos impositivos. A diferencia de PPO y PPD, PUF supondría una participación tanto de PO como de PD en la recaudación impositiva obtenida en cada fase o subtransacción.

Principios de imposición internacional: Remuneraciones de factores.

En términos generales, un país podría establecer una obligación impositiva sobre un flujo de renta siempre que fuese establecido un nexo territorial mínimo. En la aplicación del principio de territorialidad, las autoridades fiscales nacionales tienden a explotar sus posibilidades de dos formas. En primer término, localizando a los individuos o las empresas dentro de su territorio y sometiendo

a imposición todas sus rentas, provengan de actividades internas o externas. Alternativamente, la obligación fiscal puede fundarse en la localización de fuentes de renta dentro del territorio nacional. Sería incluso posible basar una reclamación fiscal sobre las rentas mundiales por parte de un país en el que existen fuentes de renta, sin necesidad de que en éste resida el perceptor.

Sin embargo, aún cuando la mayoría de los países no explota todas sus oportunidades de gravar las transacciones de renta, éstas tienden a tributar tanto en el país de origen (PO) como en el destino (PD) bajo tres modalidades (Biehl, 1982):

- a) Acumulación de obligaciones fiscales (restringidas) sobre rentas procedentes de fuentes domésticas (criterio del origen de la renta).
- b) Acumulación de obligaciones fiscales personales (no restringidas) sobre el total de rentas mundiales (criterio de residencia).
- c) Combinación de obligaciones fiscales personales (no restringidas) sobre el total de rentas mundiales (criterio de residencia) y obligaciones fiscales (restringidas) sobre rentas procedentes de fuentes domésticas (criterio del origen de la renta).

Otras posibilidades teóricas, excluyendo la doble o múltiple exención internacional de rentas, serían el gravamen según PPD, mediante la obligación fiscal personal exclusiva y no restringida sobre el total de rentas mundiales, el gravamen de acuerdo con PPO, mediante la obligación fiscal exclusiva sobre el total de rentas mundiales (caso de existir más de un PO, resultaría en imposición múltiple), y el gravamen según PUF, que supondría gravar de acuerdo con el criterio del origen de la renta en PO y PD mediante la utilización en PD de créditos impositivos o exenciones en la base por rentas que ya han tributado. La combinación de PUF, que supone un reparto de la recaudación sin doble imposición, con exenciones en la base tiene efectos indeseables o reductores de la progresividad de los impuestos personales.

A fin de evitar los efectos perniciosos de la doble imposi-

ción, existen esencialmente dos posibilidades. Por una parte, hay medidas unilaterales consistentes en general en créditos por impuestos pagados en el extranjero. Por otra, la inexistencia de tratados unilaterales -pese a los intentos de la Liga de las Naciones, la ONU y la OCDE- ha dado pie a la aparición de tratados bilaterales en los que se incorporan mecanismos como el crédito impositivo global frente a la obligación fiscal nacional establecida sobre la renta mundial del individuo o de la empresa residente, y la exención impositiva -aplicada por algunos países europeos-, que supone dividir el derecho a gravar ciertos tipos de renta entre países. La elección entre exención y créditos impositivos es fundamental, tanto porque condiciona la efectividad de los incentivos fiscales concedidos en PO (nula bajo el sistema de crédito) y la progresividad de la fiscalidad personal en PD (menor bajo el sistema de exención).

3. TEORIA POSITIVA.

Introducción: Las ganancias del comercio internacional.

El bienestar que una sociedad puede alcanzar depende de sus posibilidades de consumo. Una proposición central de la teoría pura del comercio internacional, formulada inicialmente por Samuelson (1939) y extendida posteriormente por múltiples autores (veáanse Bhagwati y Srinivasan, 1983; y Corden, 1984), indica que un país puede disfrutar de ganancias de bienestar si abre sus fronteras al comercio. El comercio internacional no es más que una tecnología para transformar unos bienes en otros que un país puede utilizar en su ventaja y nunca en su perjuicio. Entre las teorías sobre la determinación del patrón de comercio de un país sobresale la que se une a los nombres de Heckscher, Ohlin y Samuelson: si un país comercia con el exterior, exportará aquellos bienes en cuya producción se ha utilizado intensivamente el factor más abundante (Bhagwati y Srinivasan, 1983, c. 6).

La existencia de aranceles e impuestos, entre otras distorsiones, puede alterar las predicciones básicas de la teoría del comercio internacional, reduciendo el bienestar, haciendo indeseable el comercio con el exterior y alterando el patrón de comercio o su volumen. Asimismo, la apertura al exterior tiene impacto sobre la incidencia y los efectos económicos de la imposición, y puede contrarrestar o invertir los resultados convencionales de la teoría de la hacienda pública en economías cerradas.

Incidencia y otros efectos de la imposición interior y exterior en economías abiertas dependen de las preferencias de los consumidores nacionales y extranjeros, la tecnología, la abundancia relativa de factores y, de modo particular, de la movilidad de éstos tanto dentro de un país como entre países. El análisis de esta sección se concentra, en primer término, en situaciones de comercio de bienes

con factores inmóviles entre países, para extender posteriormente el estudio al caso de movilidad internacional, con referencia especial al caso de las empresas multinacionales. La sección se cierra con una breve referencia a la naturaleza de los estudios empíricos del impacto de cambios arancelarios y fiscales en un contexto de equilibrio general.

Comercio internacional de bienes.

La economía internacional, como la regional, podría definirse como "economía de la inmovilidad" de factores (Bird, 1965), en la medida en que si la movilidad de trabajo y capital fuese perfecta, las nociones de país o región se hacen difíciles de establecer. Por otra parte, existe evidencia empírica que indica que los factores de producción son esencialmente inmóviles en el contexto internacional (p.e. Feldstein y Horioka, 1980). Ello hace apropiado, al menos en una primera aproximación, ignorar los fenómenos de movilidad internacional de trabajo y capital.

A: Aranceles e impuestos sobre la exportación.

Los efectos económicos de los aranceles han concentrado infinidad de trabajos en teoría del comercio internacional (véase Bhagwati y Srinivasan, 1983). Aquí nos limitaremos a apuntar los fundamentales. Partimos del caso de un país pequeño y utilizaremos inicialmente una perspectiva de equilibrio parcial, concentrándonos en el mercado del bien importable, M. Dado el precio internacional del importable, un impuesto sobre las importaciones producirá los siguientes efectos (p.e., Ellsworth y Leith, 1984): 1) Efecto precio, consistente en una elevación del precio interior de M; 2) Efecto recaudación, igual al producto del tipo de arancel por el número (arancel unitario) o el valor de las importaciones a precios mundiales (ad valorem); 3) Efecto consumo, que se concreta en una reducción de la cantidad consumida de M; 4) Efecto distorsión sobre el consumo,

igual al exceso de gravamen resultante de la cuña impositiva; 5) Efecto sustitución de importaciones, resultante del aumento de la producción nacional de M ante los mayores precios que los productores pueden obtener; 6) Efecto transferencia, equivalente al incremento del excedente del productor nacional de M, transferido en forma de renta pura por los consumidores de M; y 7) Efecto protección, derivado de la ineficiente utilización de los recursos por parte de los productores. Los efectos 4 y 7 constituyen la pérdida neta para la sociedad de la introducción de un arancel.

Esta descripción de efectos sugiere una primera equivalencia impositiva: un arancel es equivalente a sus efectos a la combinación de un impuesto sobre el consumo y un subsidio sobre la producción de M al mismo tipo. Es, asimismo, fácil comprender intuitivamente que los efectos del arancel son idénticos a los que produciría un contingente de importación de M fijado al nivel asociado al arancel, salvo que en este caso la recaudación del arancel es apropiada por quienes obtienen la licencia en la forma de rentas puras. Esta equivalencia, válida en condiciones de competencia, deja de ser válida en condiciones de monopolio (Bhagwati, 1965; Shibata, 1968 y Panagariya, 1981).

El análisis de un impuesto sobre las exportaciones en equilibrio parcial es simétrico. La reducción del precio neto que puede obtenerse de la venta en el exterior del exportable, X, reducirá el precio interior de X (efecto producción), aumentará el consumo de X (efecto consumo) por encima de lo socialmente deseable (efecto distorsión del consumo), caerán las exportaciones al hacerlo la producción y aumentará el consumo (efecto sustitución de exportaciones), se producirá una transferencia de excedente de productores a consumidores (efecto transferencia) y la economía utilizará sus recursos productivos de forma ineficiente (efecto protección). Los mismos efectos podrían alcanzarse mediante un impuesto sobre la producción de X cuya recaudación fuese empleada en parte para subsidiar el consumo de X, distribuyéndose el resto de lo ingresado de forma neutral.

Como los aranceles, los impuestos sobre la exportación redu-

cen las ganancias netas de bienestar derivadas del libre comercio, reduciendo el volumen de éste. Sin embargo, estas ganancias nunca serán negativas: un país pequeño siempre disfrutará de mayor bienestar comerciando con el exterior, aún cuando imponga aranceles e impuestos sobre la exportación, que no comerciando en absoluto (Bhagwati, 1968; Kemp, 1969).

Cuando el país es grande y puede influir sobre los precios internacionales, la introducción de un arancel causará -en condiciones normales (v. Bhagwati y Srinivasan, 1983, c.9)- una reducción del precio internacional del importable. Esta reducción (efecto términos internacionales de comercio) contrarrestará una parte de los efectos iniciales del arancel. Esta conclusión deja de ser válida necesariamente en presencia de fenómenos de "represalias arancelarias" tomadas por parte de los países adquirentes de nuestras exportaciones (Johnson, 1954, y Tower, 1977).

¿Qué efectos tiene la introducción de un arancel sobre la producción, el consumo y las exportaciones de X? ¿Cómo influye la protección sobre la distribución de la renta y el empleo? Responder a estas y otras cuestiones requiere utilizar un enfoque de equilibrio general. En el caso de un país pequeño, el arancel elevará el precio relativo del importable para los consumidores y productores con respecto a la relación mundial de precios de M y X. Consiguientemente, se producirá más (menos) de M (X) y se consumirá menos de M. Si la balanza de comercio ha de estar equilibrada, el arancel reducirá necesariamente las exportaciones, el volumen de comercio y el bienestar.

Este resultado permite establecer una nueva equivalencia impositiva (Lerner, 1936): un impuesto sobre X tiene los mismos efectos sobre la producción, el consumo, el volumen de comercio y el nivel de bienestar que un arancel sobre M de igual recaudación, al reducir el precio doméstico de X en términos de M. McKinnon (1966) y Corden (1971) han extendido esta equivalencia al caso varios importables y exportables.

En el caso de un país grande es posible que la introducción de aranceles e impuestos sobre la importación, pese a tener los mismos

efectos sobre la producción, pueda producir más bienestar que en una situación de libre comercio. Ambos impuestos producirán un "efecto desespecialización" derivado del aumento del precio internacional de X en términos de M y las mayores importaciones por unidad exportada que ello permite.

La incidencia distributiva del arancel depende crucialmente del grado de movilidad de los factores de producción entre las industrias del país que lo introduce. Supongamos que existen dos factores, capital, K y trabajo, L, perfectamente móviles entre sectores. En condiciones de competencia perfecta y pleno empleo, el conocido teorema Stolper-Samuelson establece el patrón de incidencia del arancel (impuesto sobre X): una elevación (reducción) del precio relativo de producción de M (X) elevará (reducirá) la retribución del factor utilizado intensivamente en la producción de M en términos de ambos bienes, reduciendo la retribución del otro factor. Así, si M es intensivo en trabajo, el arancel elevará el tipo de salario real (reducirá la retribución real del capital) en la economía que lo introduce. Cuando ambos factores son inmóviles, el arancel elevará las retribuciones de capital y trabajo en el sector M (en términos de X) y no afectará las retribuciones de los factores en el sector exportador, con independencia de las intensidades factoriales. Si sólo uno de los factores, p.e. K, es inmóvil entre sectores, la retribución del capital empleado en M aumentará más que el propio arancel, el salario aumentará en ambos sectores en términos de X y la retribución del capital empleado en el sector exportador caerá en términos de ambos bienes (Jones, 1971; Mayer, 1974; Mussa, 1974; y Neary, 1978). Estos resultados de inmovilidad pueden explicar la comunidad de intereses de capital y trabajo en favor de la protección de su sector de empleo.

Los casos intermedios de movilidad han sido estudiados sólo recientemente (Hill y Méndez, 1983; Casas, 1984; González-Páramo, 1986a). Entre los resultados de estos estudios destacan los siguientes. Primero, si las intensidades factoriales en la producción de X y M son iguales, el arancel beneficiará (perjudicará) al factor más inmóvil empleado en la producción de M, aumentando la retribución

del factor más móvil en ambos sectores (más en el sector M) en términos del importable. Segundo, si el grado de movilidad es el mismo en ambos factores, el arancel tendrá el mismo efecto distributivo que el predicho en el teorema Stolper-Samuelson.

En una situación de desempleo debido a la existencia de un salario mínimo general (legislado o impuesto por sindicatos) el libre comercio puede ser más ineficiente que la autarquía, ya que podrá inducir una especialización en la producción de exportables relativamente más baratos que en ausencia de comercio (Johnson, 1969). Si el importable es relativamente intensivo en trabajo, un arancel elevará la producción de importables y reducirá el desempleo. González-Páramo (1985, Ap. V A) extiende el análisis de equilibrio general a una situación con desempleo debido a fenómenos de indiciación salarial y movilidad imperfecta del capital. Dado el nivel de salarios, el arancel elevará los precios de producción y el tipo de beneficio en el sector protegido. Si el capital es inmóvil entre sectores, el abaratamiento relativo del trabajo en la industria productora de importables llevará a sustituir capital por trabajo, aumentando el empleo (efecto sustitución). Cuando el capital tiene algún grado de movilidad, tratará de emigrar desde la industria X a la M para elevar su retribución, aumentando (cayendo) el empleo en M (X) (efecto movilidad). Condición suficiente para que el arancel aumente el empleo agregado es que la industria de importables sea relativamente intensiva en trabajo. Por otra parte, es posible que la protección de la producción de M reduzca -a costa del empleo en la producción de exportables- el empleo total, para lo cual es condición necesaria que el sector de importables sea relativamente intensivo en capital.

B: Impuestos sobre la producción y el consumo.

Pese a no incidir directamente sobre las corrientes de comercio internacional, la apertura al exterior puede tener importantes efectos sobre la eficiencia y la incidencia de los impuestos y subsidios

sobre el comercio interior. En particular, la presencia de impuestos selectivos sobre el consumo del bien importable o la producción de X puede hacer indeseable no ya el libre comercio, sino la apertura al exterior (p.e. Batra, 1973), y combinaciones de un impuesto sobre el consumo del importable y un subsidio sobre la producción de éste podrían alterar la dirección del comercio, pasándose a importar X y a exportar M (Jones y Neary, 1984).

El modo más simple de iniciar el análisis del efecto de un impuesto general sobre la producción y el consumo es partir del modelo de equilibrio general de 2 sectores y 2 factores. Suponiendo que la economía nacional y el resto del mundo están completamente especializados en la producción de un bien compuesto y los factores son inmóviles, el concepto de sector del modelo 2x2 puede extenderse al de país, de forma que un impuesto general sobre la producción en un país será neutral respecto al comercio, ya que no alterará el precio relativo de los bienes producidos en el interior y en el exterior, siendo soportado por reducciones proporcionales en las retribuciones de los factores del país que introduce el impuesto (McLure, 1971).

Sin embargo, una vez se prescinde del supuesto de especialización completa de cada país, el efecto de un impuesto general es menos claro. Si los precios de bienes y factores son plenamente flexibles, y los factores de producción son móviles dentro de cada país pero inmóviles internacionalmente, y el país es pequeño, un impuesto general sobre la producción según PO o sobre el consumo según PD no tendrán efectos ni sobre el volumen de comercio, ni sobre las decisiones de producción y consumo (Shoup, 1954), siendo soportado por los factores de producción nacionales en proporción a sus participaciones en la renta nacional. En general, bajo estos supuestos, los impuestos indirectos verdaderamente generales son neutrales con respecto al patrón de comercio (Baldwin, 1984), ya sean en PPO o PPD, siendo la única diferencia asignativa la división de la recaudación fiscal entre países.

Este resultado de neutralidad, válido cuando se intercambian sólo bienes finales, no se extiende al comercio de bienes intermedios. Así, el impuesto sobre el valor añadido sería neutral bajo cualquier principio (PPO o PPD), en tanto que un impuesto plurifásico sobre las ventas según PPO distorsionaría el comercio (Grossman, 1980). La casuística de efectos posibles ante la eventualidad de tipos de cambio fijos o imperfecta sustituibilidad entre factores asignados a las industrias de exportación e importación nacionales ha sido desarrollada por Shoup (1969, cs. 8 y 9) y Shibata (1967).

Los impuestos y subsidios sobre la producción y el consumo rara vez son auténticamente generales, ya sea debido a la diferenciación de tipos o a las exclusiones realizadas en la base de impuestos formalmente generales, ya porque los impuestos se conciben con carácter específico expreso. Baldwin (1984) ha demostrado que un impuesto específico sobre los bienes producidos domésticamente distorsionará el comercio, tanto bajo PPO como con PPD. Esta conclusión es simple aplicación de un principio general de la teoría de las distorsiones (Bhagwati, 1971): ninguna medida correctora de tipo internacional (ajuste en frontera) puede contrarrestar enteramente una distorsión nacional (impuesto específico).

La distinción entre impuestos sobre la producción y sobre el consumo, económicamente irrelevante en economías cerradas, cobra importancia en una economía abierta. Siguiendo, por simplicidad, con el caso de una economía pequeña, la introducción de un impuesto sobre el consumo del importable M no afectará a las decisiones de producción de la economía ni, por tanto, el patrón de especialización y los precios de los productos (precios internacionales) y los factores. Los consumidores, sin embargo, dejarán de consumir a precios internacionales, pagando más por M y reduciendo su demanda de este bien, bajo el supuesto de que es normal. El impuesto reduce, de esta forma, el nivel de bienestar y el volumen de comercio (Bhagwati y Srinivasan, 1983). Esta afirmación es válida si no existen otros impuestos. En presencia, por ejemplo, de un arancel, un impuesto selectivo sobre

el consumo del exportable X puede aumentar tanto el bienestar como el volumen de comercio.

En general, un impuesto sobre la producción afecta tanto a las decisiones de producción como a las de consumo. Los consumidores, pese a continuar éstos consumiendo a precios internacionales, se verán obligados a demandar una menor cantidad de bienes, ya que la distorsión que introduce el impuesto contrae la renta nacional medida a precios internacionales (efecto renta puro). En la vertiente productiva, el impuesto tendrá los efectos predichos por el teorema Stolper-Samuelson. Si capital y trabajo son perfectamente móviles y el impuesto grava la producción de X, relativamente intensiva en capital, tendrá como efectos una reducción (aumento) de la producción de X (M), una reducción del tipo de retribución del capital empleado en ambos sectores (X y M) y un aumento de la participación de las retribuciones salariales en la renta nacional. En el extremo opuesto, si trabajo y capital son inmóviles entre industrias, el impuesto será neutral -al no distorsionar las decisiones de consumo, producción y comercio exterior- y será soportado por capital y trabajo empleado en el sector X. Para los casos intermedios de movilidad factorial, son válidos -una vez invertidos cualitativamente- los resultados enunciados más atrás para el caso del arancel. Un interesante trabajo de Bhatia (1982) permite extender estas conclusiones al caso de un impuesto sobre el valor añadido no general en presencia de bienes intermedios puros e impuros.

Si existe desempleo originado por una indiciación general de salarios, el impacto de un impuesto sobre la producción de X dependerá del grado de movilidad de capital entre sectores y de la tecnología empleada por este sector. El impuesto reducirá en todo caso el tipo de beneficio del capital empleado en X (González-Páramo, 1985). Aún cuando no existiese movilidad del capital, el efecto sustitución induciría un menor empleo en este sector, salvo en el caso de coeficientes fijos de producción. En la medida en que el capital responda al diferencial de retribuciones emigrando al sector de importables, aumentará el empleo en este sector y sufrirá una reducción adicional

en el sector de exportables. Si X fuera intensivo en mano de obra, el desempleo de la economía aumentaría al no tener capacidad el sector M de absorber el empleo expulsado por X a las relaciones capital-trabajo iniciales. Podría ocurrir, sin embargo, que el empleo agregado aumentase con el impuesto, como sucedería si el sector X fuera relativamente intensivo en capital, el grado de movilidad fuese elevado y la elasticidad técnica de sustitución en el sector gravado fuese reducida.

C: Protección efectiva.

La generalización de la teoría de la protección arancelaria y de la imposición en economías abiertas ha dado lugar al concepto de "protección efectiva" (veáanse Corden, 1971, y Batra, 1973). Una vez se admiten en el análisis la existencia de inputs intermedios susceptibles de ser comerciados y la multiplicidad de aranceles e impuestos y subsidios sobre la producción, las conclusiones derivadas de enfoques más simples deben ser revisadas. La protección nominal puede ser en estas condiciones un mal indicador de la protección efectiva: bienes nominalmente protegidos pueden tener una tasa de protección negativa -lo que ocurrirá si el arancel sobre los inputs importados para producir importables es lo suficientemente elevado como para absorber el aumento de valor añadido que produce la protección del bien final importable- o sustancialmente superior a la nominal -por ejemplo, cuando los inputs intermedios de importación no se sujetan a arancel y suponen una parte importante de los costes de producción.

El concepto de protección efectiva incorpora dos elementos que ejercen influencias contrapuestas sobre el nivel de producción de M: a) el subsidio implícito en el arancel sobre el bien final, y b) el impuesto asociado al arancel sobre el input importado, que eleva los costes de producción y tiende a reducir la producción. Otros impuestos y subsidios sobre producciones interiores susceptibles de ser utilizados como bienes intermedios en la producción de M afecta-

rán a la protección efectiva del importable. La existencia de protección efectiva puede explicar cómo industrias cuyo valor añadido a precios internacionales es negativo pueden subsistir: elevados aranceles sobre la producción, bajos aranceles sobre las importaciones de bienes intermedios y los subsidios a la producción y los inputs intermedios. Sin embargo, también es posible que aumentos en la protección efectiva de un bien obtengan una respuesta perversa en la reducción del output protegido, como podría ocurrir si se subsidian las importaciones de inputs intermedios y éstos son buenos sustitutivos del factor más intensamente utilizado en el sector de importables. Este conjunto de paradojas teóricas y los aspectos de interés aplicado de la teoría de la protección efectiva ha estimulado una ingente cantidad de trabajo empírico (para la CEE, Japón y EE.UU., véase Gandolfo, 1986).

D: Impuestos sobre capital y trabajo.

Como en el caso de economías cerradas, en condiciones de pleno empleo, ofertas fijas de factores, e inmovilidad internacional de trabajo y capital, un impuesto general sobre la renta es soportado por los factores de producción nacionales en proporción a sus participaciones en la renta nacional y será neutral con respecto a las decisiones de asignación y comercio exterior. También será neutral un impuesto general que grave todos los usos o empleos de un factor de producción, como un impuesto general sobre los beneficios o un impuesto global sobre las nóminas. Estos resultados convencionales de la teoría de la incidencia en equilibrio general (para una revisión en castellano, véase González-Páramo, 1984a) tienen una explicación intuitiva: no afectan a los precios relativos de producción y consumo, ni tampoco a los precios relativos de los factores relevantes para las decisiones de asignación de recursos. En el caso de una economía abierta y pequeña que produce, consume y comercia con el exterior a precios internacionales, un impuesto general sobre los factores no podrá ser evitado por éstos mediante migraciones interiores, dejando inalteradas sus

retribuciones brutas. Sólo diferencias en los gustos de los propietarios de los factores de producción (Mieszkowski, 1967; McLure, 1971) podrían ocasionar, a través de los efectos renta de los impuestos, cambios en las demandas y en los intercambios exteriores, de dirección impredecible.

El caso de un impuesto selectivo sobre el empleo de un factor en un sector es, como en el caso de una economía cerrada, el de más interés teórico. Melvin (1982) ha estudiado la incidencia del impuesto sobre sociedades, extendiendo el análisis de Harberger (1962) a un contexto de intercambios con el exterior. Todos los efectos del impuesto se derivan de la ineficiencia asignativa que éste introduce en la producción, impidiendo a la economía operar sobre la frontera de posibilidades de producción. Supóngase que el impuesto recae sobre el bien Y, relativamente intensivo en capital. Si el bien X fuera el exportable, el impuesto podría aumentar el volumen de comercio, aunque siempre reducirá el bienestar, hasta el punto de poder hacer preferible la situación de autarquía a la de comercio con el exterior si la especialización en la producción de X se hace excesiva. Cuando se exporta el bien Y, el impuesto reduce su producción y el volumen de comercio, pudiendo llegar a ocasionar una inversión en el patrón de comercio: aún cuando los costes comparativos indiquen que Y debe exportarse y X importarse, el impuesto sobre los beneficios en Y podría alterar el patrón de intercambios, importándose Y y exportándose X. En el caso de un país grande, sin embargo, la reducción de las exportaciones de Y podría elevar su precio internacional, mejorándose la situación de la economía con respecto al libre comercio. Este resultado es coherente con la teoría del óptimo secundario: si existe una distorsión (poder de monopolio en el comercio), la introducción de otra ineficiencia podría aumentar el bienestar.

La incidencia del impuesto en una economía abierta también difiere del resultado más general de Harberger (1962), según el cual el capital soporta el impuesto plenamente. Si el impuesto recayese sobre el bien intensivo en capital (trabajo) y el país es pequeño,

la relación capital-trabajo aumentará (caerá) en ambas industrias, reduciéndose la retribución neta del capital (trabajo) y aumentando la del trabajo (capital). Una vez se prescinde del supuesto de movilidad perfecta, las intensidades factoriales dejan de ser determinantes exclusivas de la incidencia, pasando el grado de movilidad y la sustitui bilidad factorial en ambos sectores a jugar un papel esencial (González-Páramo, 1986c). Como es obvio, si el capital es sectorialmente inmóvil, este factor soportará plenamente la carga del impuesto, al igual que ocurre en una economía cerrada. La existencia de poder de monopolio en el comercio atenuará en parte la incidencia del impuesto. El análisis de los efectos de un impuesto selectivo sobre el trabajo es simétrico y puede extenderse a la existencia de bienes intermedios (Bhatia, 1981).

Esta última conclusión no es aplicable, sin embargo, a la incidencia de impuestos selectivos sobre beneficios y salarios cuando existe desempleo originado por fenómenos de indiciación y el capital es imperfectamente móvil (González-Páramo, 1985 y 1986a). Ambos impuestos tienen como efecto una reducción del tipo de beneficio del capital empleado en el sector gravado, sin que resulten afectados los restantes tipos de retribución en términos del numerario. A corto plazo, cuando el capital es inmóvil, el impuesto sobre los beneficios carece de efectos, mientras que el impuesto sobre los salarios reduce el empleo en el sector gravado, X. A medida que aumentan las posibilidades de movilidad, ambos impuestos reducen el empleo en X y lo aumentan en Y. Cuando la movilidad del capital es perfecta, el gravamen de los salarios o los beneficios reducirá el empleo agregado si X es relativamente intensivo en trabajo y viceversa.

Movimientos de factores.

A: Trabajo.

La decisión de emigrar a otro país es el producto complejo

de una serie de factores, entre los que destacan los diferenciales de rentas, las oportunidades profesionales y las condiciones de vida y de trabajo (Krugman y Bhagwati, 1976). Psacharopoulos (1976) ha estimado que la elasticidad de la oferta de emigrantes a EE.UU. con respecto al salario relativo neto es del orden de 0.4. Si el signo cualitativo de esta relación puede generalizarse a los flujos de movimiento de trabajo entre países, los efectos económicos de los diferenciales en los tipos de gravamen sobre las rentas del trabajo deben ser estudiados.

De ello se han ocupado Bhagwati y Hamada (1974) y Hamada (1978). Supongamos que existen tan sólo dos países, A y B, en los cuales la productividad del trabajo y los impuestos sobre los salarios son idénticos y el capital es inmóvil internacionalmente. La decisión de A de elevar el impuesto sobre los salarios producirá una migración de trabajo de A a B que generará costes y beneficios en A y B. En B, país receptor de mano de obra, el tipo de salario bruto y neto se reducirá al hacerlo la productividad marginal del trabajo, pero el producto nacional de B aumentará al hacerlo las unidades de trabajo que se combinan con el capital existente, con lo que el tipo de retribución del capital en B aumentará. El país A verá reducirse el valor de su producción, el tipo de retribución del capital y el salario neto (el salario bruto aumentará). Por último, el aumento de la renta nacional en B será inferior a la disminución de la producción en A, siendo esta diferencia el exceso de gravamen. Estos efectos explicarían en parte la tendencia a seguir las políticas de rebajas impositivas de otros países cuando las posibilidades del movimiento de la mano de obra son grandes y los incentivos que los propietarios del capital tienen a favorecer políticas de eliminación de los obstáculos a la entrada de mano de obra extranjera (para un análisis empírico, véase Hamilton y Whalley, 1984).

B: Capital.

La evidencia acerca de la relativa inmovilidad internacional

del capital presentada por Feldstein y Horioka (1980) no es hoy generalmente aceptada (p.e. Von Furstenberg, 1983), especialmente ante el crecimiento de las empresas multinacionales.

Krauss (1979) ha desarrollado, en el contexto de un modelo gráfico muy simple de equilibrio general, los patrones teóricos de incidencia de tres impuestos sobre el capital cuando este factor es internacionalmente móvil y el trabajo inmóvil. Como el tipo neto de retribución del capital está paramétricamente dado en el caso de una economía pequeña, un impuesto selectivo sobre el capital en un sector producirá una salida de capital de este sector al exterior hasta que su rendimiento bruto en el interior se eleve lo suficiente como para absorber el impuesto, "pagado" por el trabajo empleado en el sector gravado, así como un exceso de gravamen resultante del "exceso" de salidas de capital.

El caso de un impuesto sobre el capital en todos los sectores, que en una economía cerrada es soportado plenamente por el capital, deja de ser neutral en una economía abierta, recayendo íntegramente sobre los factores inmóviles de cada industria una vez que las salidas de capital han igualado el rendimiento neto interior al tipo de rendimiento internacional. La neutralidad podría restablecerse mediante un gravamen equivalente de las rentas obtenidas en el exterior por el capital que emigra. El tercer impuesto estudiado por Krauss es el gravamen sobre las exportaciones de capital. Al introducir una cuña entre los rendimientos internacional y nacional del capital, es el único impuesto que logra reducir la tasa neta de retribución del capital nacional. Su efecto será el de atraer capitales nacionales situados en el exterior hasta que su productividad en el país de origen sea igual al rendimiento internacional neto de impuestos. La entrada de capitales en el país reducirá las rentas del capital y tendrá una incidencia favorable sobre las rentas del trabajo en ambos sectores, aunque el exceso de gravamen del impuesto puede ser importante. Las conclusiones sobre la incidencia de estos tres impuestos deben ser matizadas cuando el país es lo suficientemente grande como para alterar el precio internacional del capital.

En dos trabajos recientes, Mutti y Grubert (1985) y Bovenberg (1986) han analizado el impacto de los impuestos selectivos y generales sobre el capital, confirmando empíricamente las conclusiones de Krauss: la movilidad internacional del capital, aún en grado reducido, permite a los propietarios de este factor trasladar una parte sustancial de la carga. Por lo mismo, sin embargo, no podrán beneficiarse de rebajas impositivas, afirmación que resulta reforzada si la oferta nacional de ahorro es elástica con respecto al tipo de interés.

Das (1981) ha extendido el análisis a situaciones de desempleo ocasionado por rigideces salariales en una economía en la que existen dos sectores, que producen bienes no comerciados con el exterior y bienes comerciados. Una rebaja en el impuesto que grava las rentas del capital extranjero invertido en el sector de comerciados atraerá inversiones extranjeras y aumentará el empleo en este sector. El incremento asociado de la producción de comerciados elevará el precio relativo de los no comerciados y el tipo de salario en ese sector, con un impacto negativo sobre el empleo. El efecto global de la inversión extranjera atraída mediante concesiones impositivas es, pues, ambiguo "a priori".

Gran parte del trabajo teórico y empírico acerca de los efectos internacionales de la tributación del capital ha sido estimulado por el fuerte desarrollo de las empresas multinacionales desde los años 50 (véase Walter y Areskoug, 1981). Desde el punto de vista de la fiscalidad, dos aspectos del complejo comportamiento de estas empresas (Kopits, 1978) han sido destacados en la teoría de la hacienda pública internacional: el tratamiento de las rentas del capital en los países sede o matriz (PM) y huésped o receptores (PR) y la utilización de precios de transferencia en las transacciones intraempresariales. En la medida en que las empresas multinacionales sean sensibles al tratamiento fiscal diferenciado de sus beneficios (véase la evidencia revisada en Kopits, 1978, Caves, 1982 y Alworth, 1987), el objetivo de maximizar sus rentas globales netas de impuestos condicionará sus decisiones de inversión y repatriación de beneficios y su política de precios de transferencia.

Según la práctica fiscal más extendida, PR grava en primera instancia los beneficios, bien por medio del impuesto sobre sociedades o bien a través de retenciones sobre los beneficios repatriados. PM, con derecho territorial a establecer la carga final sobre los beneficios, puede elegir entre aliviar, no alterar o incrementar el gravamen. Existen para PM tres opciones básicas: método de exención, método de crédito impositivo y método de deducción. La exención supone dejar de gravar en PM las rentas que ya han sido gravadas en PR. En la medida en que los tipos impositivos en PR sean inferiores a los vigentes en PM, como ocurre en los paraísos fiscales, este método estimulará inversiones en el exterior más allá de lo deseable desde el punto de vista de la eficiencia nacional -ya que viola el criterio de "neutralidad en la exportación de capital" aunque no el de "neutralidad de la importación" (Caves, 1982).

El método de crédito impositivo, consistente en el gravamen de todas las rentas obtenidas en PM y PR al tipo de PM con acreditación de los impuestos pagados en PR, es el que maximiza el bienestar desde el punto de vista mundial, ya que iguala los tipos netos de retribución del capital en PR y PM. Si el tipo en PM excede al tipo en PR prevalecerá la neutralidad en la exportación y viceversa, aunque normalmente el crédito se limita a cantidades inferiores a las que se hubieran pagado por las mismas rentas en PM, a fin de eliminar los incentivos que PR tendría a elevar sus impuestos sobre las rentas de la inversión procedente de PM. Cuando los tipos en PR son inferiores al aplicado en PM, el método de crédito es menos estimulante para la inversión en el exterior que el método de exención: aumenta el bienestar mundial a costa del de la propia multinacional. Sin embargo, el crédito no es el método que maximiza el valor de la renta nacional (Musgrave, 1969), objetivo que requiere la igualación del tipo bruto de retribución del capital en PM al tipo neto de impuestos del capital invertido en PR.

El método de la deducción, que consiste en gravar los

beneficios netos de impuestos procedentes de PR al tipo impositivo de FM, maximiza el bienestar nacional a costa del bienestar mundial, grava las rentas procedentes del exterior por encima de las nacionales y reduce los incentivos a invertir en el exterior, aunque -como demuestra Hartman (1980)- podría reducir el tipo de salario en FM si las producciones realizadas en el exterior son relativamente intensivas en capital (Batra y Ramachandran, 1980). Discriminar aún más fuertemente en contra de las inversiones en el exterior podría ser beneficioso para FM si las subsidiarias que operan en PR tienen algún poder monopolístico en éste, ya que una menor exportación de capital reducirá los salarios pagados en PR y aumentará los beneficios unitarios. Este caso, así como el comportamiento estratégico de las autoridades fiscales en FM y PR, han sido estudiados por Feldstein y Hartman (1979).

En la determinación de los precios de transferencia intervienen dos factores fiscales: los aranceles y subsidios a la exportación y los impuestos sobre los beneficios (veáse Horst, 1971). Si los impuestos sobre los beneficios tienen el mismo tipo en PR y FM, la matriz tiene incentivos a fijar precios reducidos a sus exportaciones a PR si la tasa de subvención a la exportación excede al tipo de arancel y viceversa. Bajo el sistema de crédito, la empresa tratará de fijar estos precios al nivel más reducido, a fin de minimizar sus pagos en aduanas. Esta práctica es común cuando pueden transferirse beneficios a paraísos fiscales y existe la posibilidad legal de diferir el gravamen hasta su repatriación (Caves, 1982).

En otros casos, puede interesar a la matriz transferir beneficios a FM -por ejemplo, cuando el tipo impositivo es mayor en PR o cuando existen restricciones a la repatriación de dividendos-, a cuyo fin se establecerán precios de transferencia elevados. La manipulación de estos precios, sin embargo, puede estar sujeta a limitaciones tipo "arm's length" (estarán comprendidos entre el coste marginal y el precio de bienes equivalentes en el mercado nacional) (veáse Samuelson, 1982) y pueden tener determinantes ajenos a los puramente fiscales (Booth y Jensen, 1977; Caves, 1982; Kopits, 1978).

Estudios empíricos

El análisis empírico riguroso de los efectos de un cambio arancelario o impositivo sobre la asignación de recursos y la distribución de la renta requiere el empleo de modelos de equilibrio general aplicado (MEGA). La aplicación de estos modelos a la evaluación de políticas impositivas y arancelarias en los últimos años ha sido profusa. La estructura básica de un MEGA la integran un sector productivo muy desagregado (Pigott y Whalley, 1982, por ejemplo, incluyen 33 sectores nacionales y 27 extranjeros), un bloque de economías domésticas desagregado por niveles de renta, ocupación, composición familiar u otras circunstancias (Pigott y Whalley consideran hasta 100 agrupaciones de hogares), un sector exterior modelizado de formas diversas (véanse, por ejemplo, Fullerton, Henderson y Shoven, 1984, y Hickman, ed., 1983) y un sector público que interviene en los procesos de asignación y distribución a través de aranceles, impuestos, subsidios y transferencias de renta (para una revisión, véanse Scarf y Shoven, eds., 1984).

No es posible desarrollar aquí con la extensión necesaria una revisión de los principales resultados y deficiencias de estos modelos. Sin embargo, a fin de ilustrar su utilización práctica y los resultados que pueden ofrecer, se comentan a renglón seguido dos trabajos en los que se ha estudiado el mismo problema: el ingreso de España en la CEE. Viaene (1982) ha investigado los efectos estáticos y dinámicos de la unión aduanera en un modelo de equilibrio general en el que se presta especial atención a los flujos comerciales bilaterales. El sistema arancelario se conecta en este estudio con un modelo macroeconómico de la economía española en el que las condiciones de oferta reciben especial tratamiento. El modelo predice los siguientes efectos estáticos para España: a) Fuerte aumento de las importaciones y crecimiento menos acusado de las exportaciones de y a la CEE, deteriorándose la balanza comercial tanto con la CEE como con el resto del mundo; y b) Aumento del déficit y el endeudamiento públicos, debido

al deterioro en el empleo y la producción y la consiguiente caída en la recaudación por cotizaciones sociales, impuesto sobre la renta y aranceles. Entre los efectos dinámicos de la integración destaca la reducción de oportunidades de inversión que acompaña al descenso en el ritmo de actividad.

Aktan (1985), por su parte, analiza el ingreso en la CEE de España y Portugal mediante un modelo de optimización del "valor añadido internacional" (valor internacional de la producción de bienes comerciables de cada país menos el valor internacional de inputs comerciables utilizados, considerándose comerciables todos aquellos bienes susceptibles de intercambios, i.e. todos excepto construcción, vivienda, servicios públicos, transporte interior, servicios gubernamentales y similares). Las principales características del modelo son las siguientes: 1) La producción de cada sector cuenta con coeficientes fijos de productos intermedios y factores combinados de acuerdo con una tecnología Cobb-Douglas; 2) Dotaciones fijas de trabajo y capital; 3) Movilidad perfecta de factores dentro de cada país. La simulación de base, realizada bajo el supuesto de inmovilidad internacional de factores, indica que de las seis grandes agrupaciones sectoriales utilizadas por Aktan, registran ganancias de empleo la agricultura (+1.57%), los bienes no comerciables (+0.86%) y alimentación (+0.43%), reduciéndose éste en otras industrias basadas en la utilización de recursos naturales (-0.09%), textil (-1.10%) y otras manufacturas (-1.67%). Una vez se permite la movilidad de factores entre países, los efectos de la ampliación se ven reforzados. Entre los subsectores que más competitividad ganan están los productos del tabaco, el petróleo y sus derivados, carne y preparados y productos agrícolas, destacando entre los perdedores las producciones de textil, la maquinaria agrícola e industrial, los vehículos de motor, los productos metálicos, las bebidas y los productos lácteos.

4. TEORIA NORMATIVA.

Criterios de intervención

La mayor parte de los modelos o enfoques disponibles en la teoría de la hacienda pública para el diseño de la combinación óptima de ingresos públicos no han tomado en consideración el comercio internacional. La presencia de flujos de comercio no trastoca, sin embargo, los principales temas y métodos de la teoría normativa. Los objetivos económicos básicos son los mismos: obtención de recursos para la financiación del gasto, eficiencia económica y equidad distributiva. Existen, no obstante, dos rasgos que diferencian el enfoque normativo convencional de la teoría pura del comercio internacional. Se reconoce, por una parte, la importancia que pueden llegar a tener determinados "objetivos no económicos" (véase Bhagwati y Srinivasan, 1983), como sería la autosuficiencia en la producción nacional de algún bien por razones de "interés nacional", ajenos en principio a la maximización del bienestar individual o colectivo. Ello obliga a diseñar alternativas de intervención óptima que minimicen el coste social de las distorsiones que es necesario introducir en la economía para alcanzar dichos objetivos.

Otro rasgo diferenciador de la perspectiva internacional reside en el dominio de la función objetivo relevante para la política fiscal. Si el objetivo es maximizar el bienestar de los ciudadanos de un país suponiendo dados los comportamientos y políticas de los demás países, definir la función objetivo sobre el bienestar de los nacionales exclusivamente puede ser apropiado. Esta "perspectiva nacional" es la que dará contenido al epígrafe siguiente. Sin embargo, es un hecho que los países tienen en cuenta el comportamiento de los demás, bien porque exista un grado importante de integración económica, bien simplemente porque las políticas ajenas puedan condicionar el bienestar de los nacionales del propio país. Es en esta "pers

pectiva global" dentro de la que cabe encuadrar los principios de equidad internacional o eficiencia mundial y los esquemas de coordinación fiscal horizontal (p.e. Musgrave, 1970, y Shoup, 1969), que serán explorados brevemente en el último epígrafe de esta sección.

Perspectiva nacional

A: Objetivos no económicos

Los economistas han relacionado tradicionalmente el concepto de bienestar social con el flujo de bienes y servicios finales consumidos por los ciudadanos. Pueden existir, sin embargo, principios distintos a los derivados de la maximización del bienestar individual (por ejemplo, seguridad nacional, interés público, filosofía moral o política) que, sin entrar a valorar su racionalidad o sus fundamentos, se interfieren en el proceso de elección racional maximizadora de la utilidad (Bhagwati y Srinivasan, 1969). Entre estos argumentos se cuentan los de producir una cantidad mínima de un determinado bien (importancia estratégica), limitar el consumo de otros bienes por debajo de un límite (bienes de lujo en países pobres), mantener las importaciones de algún bien por debajo de cierto nivel (minimización de la dependencia exterior) o emplear un mínimo de mano de obra en algún sector (manufacturas en países en vías de desarrollo).

El principio general para alcanzar estos objetivos al mínimo coste social es intervenir directamente en los mercados a los que se refieren los objetivos no económicos (Bhagwati y Srinivasan, 1983). Así, las políticas óptimas y subóptimas para el logro de los distintos objetivos pueden ordenarse como sigue:

- a) Producción mínima de un bien (importable):
 1. Óptimo: Subsidio selectivo sobre la producción.
 2. Otras políticas: Arancel a la importación del bien o subsidios selectivos a los factores empleados en su producción.
- b) Consumo máximo de un bien (importable):
 1. Óptimo: impuesto selectivo sobre el consumo.
 2. Otras políticas: Arancel a la importación del bien, impuesto

selectivo sobre la producción del bien o impuestos sobre los factores empleados en su producción.

- c) Importación máxima de un bien (importable):
1. Optimo: Arancel sobre el importable.
 2. Otras políticas: Subsidio sobre la producción del importable, o impuesto sobre el consumo del importable.
- d) Empleo sectorial mínimo:
1. Optimo: Subsidio selectivo al empleo.
 2. Otras políticas: Subsidio sobre la producción del sector, o arancel sobre las importaciones del bien (los subsidios selectivos sobre el consumo no tendrán efectos sobre el empleo).

B: Objetivos económicos: Teoría pura de las distorsiones.

La teoría pura de la intervención en presencia de distorsiones parte del teorema central de bienestar y comercio internacional (Samuelson, 1939): el libre comercio internacional es óptimo en una economía perfectamente competitiva sin rendimientos crecientes ni poder de monopolio en el comercio. Bajo estas condiciones, la relación marginal de sustitución entre bienes es igual a la relación marginal de transformación doméstica, y ésta, a su vez, igual a la relación marginal de transformación internacional correspondiente. Cualquier quiebra de estas igualdades o la ineficiencia en la producción justifica un conjunto de intervenciones óptimas y subóptimas que, bajo el supuesto crucial de que la autoridad tiene posibilidad de emplear impuestos y subsidios de suma fija, son fundamentalmente los siguientes (Bhagwati, 1971): poder de monopolio en el comercio (el país es "grande"), externalidades en la producción nacional, "mark-up" sobre costes y rigideces salariales a la baja en algún sector. Similares distorsiones pueden tener su origen en intervenciones públicas, ya sea mediante impuestos y subsidios, ya a través de políticas de salario mínimo.

Las proposiciones básicas de una teoría normativa orientada al pleno aprovechamiento de las ganancias potenciales del comercio internacional se reducen a dos. Primera, si la distorsión es impuesta,

elimínesse (p.e. supresión de los impuestos selectivos sobre los beneficios). Segunda, si la distorsión es -como las enumeradas más arriba- de tipo endógeno, diseñense políticas impositivas directamente orientadas a la fuente de ésta. Así, tendríamos la siguiente ordenación de políticas:

- a) Poder de monopolio en el comercio:
 - 1. Optimo: Arancel, inversamente relacionado con la elasticidad-precio de demanda de importaciones procedentes del resto del mundo.
 - 2. Otras políticas: Subsidios sobre la producción del importable, impuestos sobre el consumo del importable o subsidios sobre los factores empleados en la producción del importable.
- b) Externalidades en la producción:
 - 1. Optimo: impuesto/subsidio sobre la producción del generador.
 - 2. Otras políticas: subsidios a la exportación/arancel, o impuestos/subsidios sobre los factores empleados en la producción del generador (los impuestos/subsidios sobre el consumo no tendrán efecto corrector alguno).
- c) "Mark-up" sobre costes de producción de un bien:
 - 1. Optimo: Subsidio sobre el consumo del bien.
 - 2. Otras políticas: Subsidio a la exportación/arancel (los impuestos sobre la producción y los factores no deben utilizarse).
- d) Rigideces salariales a la baja en un sector:
 - 1. Optimo: Subsidio salarial.
 - 2. Otras políticas: Subsidio a la producción del sector, arancel/subsidio a la exportación del otro sector (los subsidios sobre el consumo no deben utilizarse).

Esta ordenación de intervenciones adolece de limitaciones importantes para su empleo en el diseño de recomendaciones de política (Corden, 1984). La primera, ya aludida, deriva del supuesto irreal de que existen los impuestos y subsidios neutrales necesarios para financiar intervenciones correctoras de presupuesto equilibrado. En segundo lugar, las conexiones objetivos-instrumentos señaladas,

sólo son válidas cuando no existen otras distorsiones que aquéllas que se desea corregir. La aplicación del teorema del óptimo secundario de Lipsey y Lancaster puede dar lugar a intervenciones paradójicas. Por ejemplo, Corden (1957) demuestra que en presencia de un subsidio sobre la producción del importable, aumentos en la producción de este bien irán acompañados de reducciones en el nivel del arancel óptimo. La tercera limitación deriva de que el diseño óptimo de los aranceles y otros impuestos sobre la producción y el consumo es una tarea que debe realizarse simultáneamente, ya que todos los instrumentos guardan entre sí íntima relación. Por último, los objetivos redistributivos de la política pública son ignorados.

C: Imposición óptima en una economía abierta.

Hacer frente a este conjunto de objeciones requiere extender la teoría de la imposición óptima (para una revisión, véase Atkinson y Stiglitz, 1980) al contexto de una economía abierta. Cuatro importantes trabajos de Boadway y otros (1973), Dasgupta y Stiglitz (1974), Dixit y Norman (1980, c. 6) y Dixit (1983) se han ocupado de esta tarea, algunos de cuyos resultados se apuntan a continuación.

Comencemos por el caso de un país pequeño. Los aranceles e impuestos sobre la importación óptima son, pues, cero. El resultado negativo importante es que la estructura impositiva óptima no incluirá impuestos sobre el comercio exterior. En una economía de un solo consumidor, esta estructura impositiva consistirá de tipos impositivos no uniformes "a la Ramsey" sobre el consumo de bienes y las rentas de los factores, gravándose más (menos) los bienes más (menos) complementarios de los no sujetos. Un esquema de imposición óptima no incluirá impuestos sobre la producción, salvo que existan distorsiones de tipo productivo -caso de las externalidades, en el que el impuesto/subsidio pigouviano se sumará a los restantes impuestos sobre bienes y factores-, ya que estos gravámenes afectan negativamente al patrón internacional de especialización deseable de la economía.

En el caso de un país grande, sólo su grado de monopolio

en el comercio justificará la introducción de aranceles, y en ningún supuesto razones de tipo redistributivo. Los objetivos redistributivos justificarán introducir impuestos progresivos sobre la renta y una estructura no uniforme de impuestos sobre el consumo que grave más (menos) a aquellos bienes que tiendan a ser consumidos por término medio más (menos) por los individuos con mayor (menor) nivel de renta (Diamond, 1975; Diamond y Mirrlees, 1971). La existencia de objetivos no económicos junto a metas redistributivas justificarían la adición del instrumento más eficiente para su consecución (aranceles para la autosuficiencia, etc.) al conjunto de impuestos óptimos diseñados conforme a los criterios convencionales.

En ciertos casos, la estructura de ingresos puede estar severamente limitada a unos pocos instrumentos. Así, al sistema de aranceles puede estarle encomendada en países en desarrollo la función esencial de recaudar ingresos. En el caso de un país pequeño, la estructura arancelaria óptima respondería al diseño convencional de Ramsey. En el caso de que las demandas de importaciones fuesen independientes, el óptimo requeriría mayores aranceles sobre los bienes con menor elasticidad-precio de demanda, y viceversa. La existencia de costes de recaudación relativamente baja podría hacer que esta política fuese incluso más deseable que otras basadas en impuestos sobre el consumo. Caso de tratarse de un país grande, la utilización más eficiente de aranceles con fines recaudatorios depende esencialmente de la estructura de la imposición sobre el consumo. Los aranceles óptimos dependen de las elasticidades de demanda y oferta de importaciones y exportaciones, elasticidades que tienden a variar con el volumen de comercio, a su vez dependiente de la estructura de impuestos sobre el consumo, y viceversa.

Aunque la teoría de la imposición óptima sobre la renta desde la perspectiva de un país ha recibido escasa atención, un interesante trabajo de Wilson (1980) ha explorado las implicaciones de la emigración potencial sobre los tipos óptimos del impuesto. La existencia de posibilidades de emigración por parte de los individuos con mayor y menor cualificación reduce los tipos impositivos óptimos.

D: Reformas fiscales y arancelarias graduales.

Los efectos sobre el bienestar de pequeños cambios en las políticas impositivas existentes es una de las cuestiones teóricas que más interés han suscitado en los últimos años (para revisiones, véanse Atkinson y Stiglitz, 1980, Auerbach, 1985, y González-Páramo, 1984b). La extensión del análisis a la identificación de las direcciones deseables de reforma en economías abiertas debe mucho a los trabajos de Bruno (1972), Bertrand y Vanek (1971) y, más recientemente, Dixit (1983), quien aplica a esta tarea el enfoque dual.

Los resultados más destacados guardan gran semejanza con los obtenidos para economías cerradas. Así, una "reducción radial" o equiproporcional de todos los impuestos, subsidios y aranceles aumenta el bienestar. Por otra parte, si sólo existe una distorsión impositiva, reducciones en su magnitud aumentan el bienestar. Asimismo, una reducción en el impuesto, el subsidio o la distorsión arancelaria más elevados aumentará el bienestar si el bien al que afectan es sustitutivo de todos los demás bienes. Finalmente, los costes de eficiencia derivados de una distorsión inamovible (por ejemplo, por razones políticas o administrativas) pueden reducirse mediante la introducción de una nueva distorsión. Así, por ejemplo, si la ineficiencia inicial se debe a la existencia de un subsidio sobre el bien i , la imposición de un pequeño arancel sobre otro bien j aumentará el bienestar si i y j son sustitutivos (Dixit, 1983).

Perspectiva global.

A: Un sistema equitativo y eficiente.

Una vez se aborda la fiscalidad desde criterios de eficiencia y equidad mundiales, nuevas consideraciones normativas deben incorporarse al análisis. Musgrave (1970) ha sugerido un sistema de coordinación que puede servir como punto de partida para la discusión de las reglas impositivas óptimas desde una perspectiva global.

El sistema de Musgrave justifica el establecimiento de los impuestos sobre la base de la extensión del principio del beneficio al ámbito internacional. El gasto público de tipo intermedio debería financiarse básicamente de dos formas. Por una parte, puesto que estos gastos aumentan en valor de los bienes producidos con independencia del país en el que sean consumidos finalmente, los impuestos sobre la producción deberían fijarse de acuerdo con el principio de país de origen (PPO). Asimismo, los gastos intermedios pueden contribuir a elevar las ganancias de los factores de producción empleados en el país que realiza el gasto. Ello justificaría la introducción de impuestos sobre la renta y los beneficios también de acuerdo con PPO. Para la financiación de los gastos públicos finales se utilizaría un criterio de país de destino (PPD). Este sistema distribuiría equitativamente el coste de los servicios públicos, gravaría con eficiencia la producción y no perturbaría fiscalmente la elección de residencia.

Desafortunadamente, este esquema simple no permite cerrar la discusión sobre los criterios de coordinación fiscal internacional. Los beneficios del gasto público son difíciles de identificar, hasta el punto de que el análisis convencional de los problemas de coordinación prescinde de ellos. Existen, por otra parte, principios ajenos al del beneficio, como son los de suficiencia y redistribución, que condicionan en gran medida el diseño de la política impositiva de cada país. Esto ha hecho necesario discutir y elaborar reglas de coordinación basadas en la vertiente puramente fiscal de la intervención del sector público. Estas reglas han tomado cuerpo en instrumentos diversos, que van desde la concesión de créditos fiscales unilaterales o de deducciones fiscales y la firma de tratados fiscales bilaterales hasta los procesos de armonización fiscal al servicio de los objetivos de integración económica en un mercado común.

B: Impuestos sobre la producción y el consumo.

Desde el punto de vista del máximo bienestar mundial,

es posible demostrar que el libre comercio es eficiente, al igualarse las relaciones marginales de sustitución y transformación alrededor del mundo (Bhagwati y Srinivasan, 1983, c.14). Sin embargo, objetivos no económicos u otras motivaciones de tipo económico (distorsiones de tipo endógeno, como la existencia de externalidades en la producción) pueden hacer que un país esté interesado en promover la exportación y sustituir importaciones a través de aranceles y medidas sustitutivas, como impuestos y subsidios sobre la producción y el consumo, trasladando cargas fiscales hacia otros países y generando ineficiencia. ¿Qué principio de imposición es más deseable desde la perspectiva de la eficiencia mundial?

Como se ha argumentado más atrás, en condiciones de plena flexibilidad de precios, si los impuestos sobre los bienes son auténticamente generales y de tipo uniforme, PPO y PPD son equivalentes: no generan distorsiones asignativas al no alterar los precios relativos relevantes para consumidores y productores (véase Dixit, 1983). Este resultado se mantiene en el caso de gravamen de transacciones de bienes intermedios cuando el impuesto grava el valor añadido de cada fase, pero no bajo otros impuestos multifásicos. La única consecuencia de la aplicación de uno u otro principio sería la división internacional de la recaudación.

Cuando los precios de los factores o los tipos de cambio no son plenamente flexibles, surgen argumentos contrarios a la aplicación de PPO. Así, mientras que un impuesto general sobre el consumo PPD no altera los precios relativos de consumo y producción y tampoco la relación de precios al consumo de bienes nacionales e importados, un impuesto sobre la producción PPO que aumenta los precios al consumo abarata relativamente las importaciones y desestimula las exportaciones al resto del mundo, desviando la ubicación internacional eficiente de la producción en perjuicio de las exportaciones y la producción nacional de importables. Aunque los precios relativos relevantes no resultan alterados, se producirán desequilibrios temporales de balanza de pagos que terminarán por desaparecer tras reajustes en

el nivel de reservas (Berglas, 1974). Desde el punto de vista internacional, los efectos perturbadores sobre la eficiencia pueden evitarse adoptando reglas de coordinación impositiva tendentes a la aplicación de PPD mediante devoluciones a la exportación de bienes gravado en PO e impuestos compensatorios a la importación. Esta es la filosofía contenida en los artículos III, IV, VI y XVI del GATT (véase Musgrave y Richman, 1964). En países no integrados económica y fiscalmente, esta coordinación plantea problemas importantes en el caso de impuestos multifásicos y a la hora de elegir los impuestos susceptibles de ajustarse en frontera (¿cotizaciones sociales? ¿impuestos sobre la propiedad?).

La introducción de impuestos selectivos sobre la producción según PPO reduce la eficiencia mundial cualquiera que sea el grado de flexibilidad de los precios, desplazando la producción desde países con altos impuestos hacia países con impuestos bajos. Los impuestos selectivos sobre las ventas tipo PPD no distorsionan el patrón de especialización internacional pero sí los patrones de consumo. La opinión más generalmente aceptada es que las pérdidas potenciales de eficiencia en la producción superan las asociadas a la distorsión del consumo (Johnson, 1960). Por otra parte, las ineficiencias en la producción son internacionalmente compartidas, mientras que la carga de los impuestos discriminatorios según PPD son en gran medida autoimpuestas. Este consenso y el supuesto básico de que los impuestos selectivos se trasladan plenamente hacia adelante justifican la aplicación de PPD a los impuestos selectivos sobre la producción mediante ajustes fiscales en frontera.

Hoy se reconoce con unanimidad que el análisis de los efectos de las distintas propuestas de coordinación internacional de los impuestos sobre el comercio debe su desarrollo actual a la creación de la CEE. Los objetivos de la CEE, sin embargo, van mucho más allá de la coordinación "a la GATT" (véase Albi, 1986). El avance hacia una plena integración económica, objetivo reforzado tras la entrada en vigor del Acta Unica el 1 de julio de 1987, ha requerido

y reclama un grado importante de armonización de las políticas económicas y sociales, a fin de eliminar distorsiones significativas de los flujos de comercio y los movimientos de factores dentro de la unión. Pieza esencial de la armonización de políticas es la armonización fiscal, que pretende establecer condiciones de tributación asimilables a las que existirían en una economía unificada, lo cual exige no tanto la realización de ajustes fiscales como la propia homogeneización de la estructura de los principales impuestos. El avance más sustancial en esta dirección ha sido la adopción del impuesto sobre el valor añadido.

El mantenimiento de fronteras fiscales se considera hoy incompatible con los objetivos de la integración económica. Una propuesta de eliminación de estas fronteras consistiría en la aplicación del principio de país de origen restringido (PPOR) (Neumark, 1963, Shibata, 1967), consistente en la aplicación de PPO para las transacciones entre miembros de la CEE y PPD para intercambios de los países de la CEE con el resto del mundo.

¿Requiere la aplicación de PPOR una reducción de las diferencias de tipos de gravamen hoy existentes? Esta cuestión, de importantes implicaciones políticas, centra los debates teóricos más recientes sobre armonización fiscal. En un provocativo trabajo, Whalley (1979) ha demostrado que bajo PPOR sólo es posible evitar distorsiones en el comercio internacional si el comercio bilateral de todos los países está equilibrado. Fuera de este caso especial, cualquier estructura de tipos -uniforme o no- distorsionará los flujos comerciales bilaterales con respecto a la situación que existiría con la aplicación de PPD. El tránsito de PPD.

Berglas (1981) ha contraargumentado que las "distorsiones" señaladas por Whalley no son más que producto de los efectos renta ocasionados por el tránsito de PPD a PPOR cuando las balanzas bilaterales están desequilibradas, favorables dentro de la unión a los países superavitarios y viceversa, y desfavorables a los países superavitarios de la unión con respecto a los países deficitarios del resto del

mundo. Estas redistribuciones podrían compensarse mediante acuerdos institucionales entre los miembros de la CEE cuyo contenido es difícil de evaluar "a priori" (Whalley, 1981).

La opinión dominante entre los especialistas es que la adopción de un tipo uniforme en origen o, cuando menos, la aproximación de los tipos hoy existentes, son necesarios para que no se produzcan efectos distorsionantes sobre la localización de la producción dentro de los países miembros (Musgrave, 1970; Berglas, 1981; Georgakopoulos, 1986). Los efectos de redistribución de renta de países de bajos tipos a los de tipos altos y de países deficitarios a superavitarios ha llevado a pensar en el establecimiento de una "cámara de compensación de impuestos" (CEE, 1985; Albi, 1986). La diferenciación de tipos tenderá a crear y desviar comercio en una dirección no identificable de antemano. En general, si todos los países de la unión tienden a gravar más fuertemente sus exportables que los importables, es más probable que exista creación de comercio -aumento de importaciones procedentes de países con bajos costes de producción- y viceversa (Georgakopoulos, 1986).

C: Impuestos sobre las rentas de los factores.

Desde un punto de vista de equidad entre naciones, tiene especial importancia establecer cómo han de participar los países de origen y de destino de las rentas, PO y PD, en el gravamen de las bases imponibles generadas. En analogía con la idea de igualdad de trato entre personas, la no discriminación de PO entre rentas nacionales y rentas pagadas por la aportación de factores de propiedad extranjera, éstas deberían gravarse de forma preferente en PO como si hubiesen sido obtenidas por nacionales de PO, con independencia de que PD de que PD determine la obligación final del individuos y, por tanto, la pérdida que el Tesoro de PD está dispuesto a asumir con respecto a estas rentas. Frente a este principio de "buenas formas internacionales" (Musgrave, 1970), los PO podrían decidir eventualmente discriminar en contra o a favor de las rentas factoriales pagadas a PD.

Al establecer la obligación tributaria final sobre las rentas procedentes del exterior, PD puede utilizar un punto de vista de equidad horizontal individual: igual gravamen para iguales rentas, procedan éstas del exterior o el interior del país. Este principio llevaría a la concesión de créditos impositivos por los impuestos pagados en el extranjero. Sin embargo, una interpretación más "nacional" del principio de equidad horizontal aplicaría éste a las rentas netas de impuestos pagados en el exterior, ya que sólo estas rentas son relevantes para PD. La aplicación del método de deducción lleva al doble gravamen de las rentas exteriores, que podría llegar a su grado máximo de no reconocer en absoluto los impuestos pagados en PO y someterse a gravamen las rentas brutas.

Con respecto a las rentas de trabajo, existen otras consideraciones de equidad que han surgido con la discusión del problema de la "fuga de cerebros" (véanse los trabajos contenidos en Bhagwati, ed., 1976, Bhagwati y Hamada, 1982, Wilson, 1982, Mirrlees, 1982, y Baumol, 1982). La libertad de emigración de países en vías de desarrollo (PVD) a países desarrollados (PDR), en abstracto deseable cuando así lo juzgan quienes toman la decisión de emigrar, produce pérdidas de renta y oportunidades de crecimiento e independencia económica a PVD. La extensión de los principios de progresividad (al mejorar el bienestar de los emigrantes) y del beneficio (al aumentar/reducirse la producción y el bienestar en PDR/PVD) han dado base a propuestas para establecer un sobreimpuesto sobre las rentas obtenidas en PDR por los emigrantes y la distribución de su recaudación a los países de procedencia de la emigración. Esta política, que podría aumentar el bienestar mundial, plantea problemas constitucionales en la mayoría de los países para su implementación legal.

Cuando las posibilidades de movilidad del trabajo son grandes, como ocurre en los mercados comunes, la coordinación de los impuestos sobre la renta —mediante sistemas de crédito impositivo o la armonización de tarifas en ausencia de éste— es crucial, ya que la alternativa de la emigración limita la capacidad redistributiva de estos impuestos. Con todo, otras consideraciones de tipo fiscal

(por ejemplo, los beneficios de la seguridad social) podrían contrarrestar los efectos de la coordinación e inducir cambios de residencia.

El gravamen de las rentas del capital presenta problemas de coordinación más complejos. En la sección anterior quedó establecido que el interés nacional del país exportador de capital es mejor servido por el método de deducción de impuestos pagados en el extranjero o por un sobregravamen aún mayor si el país exportador tiene poder de monopsonio en el mercado de trabajo del país receptor (Feldstein y Hartman, 1980). Asimismo, el receptor puede tener incentivos a no gravar e incluso subsidiar las entradas de capital cuando existe desempleo (Das, 1981). La eficiencia mundial, entendida en este contexto como neutralidad frente a la exportación de capitales, requiere que los tipos netos de retribución de las inversiones en el país de exportación e importación sean iguales. Esto puede lograrse en una unión económica mediante la igualación completa de los tipos impositivos efectivos en todos los países miembros (Musgrave, 1970), y en general a través de la utilización del método del crédito impositivo por impuestos pagados en el extranjero. Este método no es neutral con respecto a la importación de capital por el país receptor, ya que los tipos impositivos de los países exportadores diferirán salvo que estén unificados. La neutralidad en la importación no es, sin embargo, el concepto relevante desde el punto de vista de la distribución internacional eficiente del capital bajo condiciones competitivas.

La regla del crédito impositivo -que es la más extendida entre los países desarrollados- no garantiza la neutralidad en todos los casos. Así, si el impuesto sobre los beneficios obtenidos en el extranjero es trasladado a precios en el país receptor pero la traslación no es posible en el país exportador, el crédito inducirá una excesiva inversión en el exterior. Por otra parte, si la traslación fuese igualmente posible en el país exportador y el tipo impositivo fuese mayor en éste, el método de crédito sería desincentivador para la inversión en el exterior, ya que permite acreditar menos impuestos de los que pueden ser trasladados al invertirse en el interior, siendo ideal la solución de eximir plenamente estas rentas, tanto desde

el punto de vista nacional como el internacional. Asimismo, el sistema de crédito se complementa en algunos países mediante cláusulas de aplazamiento de pago de impuestos (por ejemplo, los E.E.UU.) sobre los beneficios obtenidos por subsidiarias hasta su repatriación a la matriz en forma de dividendos. Estas cláusulas estimulan la inversión extranjera en exceso y la financiación de las subsidiarias mediante acciones en lugar de deuda (Horst, 1977). Interesa notar, por último, que la obtención de neutralidad en la exportación requiere la igualación de tipos impositivos efectivos, meta virtualmente imposible cuando estos tipos efectivos difieren por patrones de propiedad, sector industrial, tipo de activo de materialización y fuente de financiación (véanse King y Fullerton, 1984, y Alworth, 1986).

Los asuntos se complican considerablemente si el papel del impuesto sobre los beneficios no es simétrico entre países, como ocurre cuando en uno de ellos está totalmente integrado con el impuesto sobre la renta y en otro no. La integración perjudica a los inversores de los países exportadores de capital si el crédito impositivo por impuestos pagados se ve limitado en su cuantía para evitar que los países receptores de la inversión obtengan transferencias gratuitas de ingresos mediante el establecimiento de fuertes tipos de retención. El principio de no discriminación, que defiende el gravamen de las rentas pagadas al exterior como si hubiesen sido obtenidas por nacionales, exige que los países que deciden integrar sus impuestos sobre la renta y sobre sociedades no retengan impuestos por los beneficios pagados al exterior. Los países importadores netos de capital serán, por ello, reacios a la integración, ya que los dividendos pagados a los accionistas de otros países dejarán de someterse a gravamen.

BIBLIOGRAFIA

- AKTAN, O.H. (1985): "The second enlargement of the European Communities. Probable effects on the members and the new entrants", European Economic Review, 28.
- ALBI, E. (1986): "Armonización fiscal en Europa", Deloitte, Haskins + Sells, mimeo.
- ALWORTH, J.S. (1986): "International aspects of capital income taxation: A survey of recent developments and possible reforms", 42nd Congress of the International Institute of Public Finance, mimeo., Atenas, agosto.
- _____ (1987): Finance and investment decisions of multinationals: The tax aspects, Basil Blackwell, Oxford.
- ATKINSON, A.B. y STIGLITZ, J.E. (1980): Lectures on public economics, McGraw Hill, Londres.
- AUERBACH, A.J. (1985): "The theory of excess burden and optimal taxation", en M.Feldstein y A.J.Auerbach (eds.): Handbook of public economics, North-Holland, Amsterdam, 61-127.
- BALDWIN, R.E. (1984): "Trade policies in developed countries", en R.W.Jones y P.B.Kenen (eds.): Handbook of international economics, v. I, North-Holland, Amsterdam, 571-619.
- BATRA, R.W. (1973): Studies in the pure theory of international trade, St. Martin's Press, Nueva York.
- _____ y RAMACHANDRAN, R. (1980): "Multinational firms and the theory of international trade and investment", American Economic Review, 70, 278-290.
- BAUMOL, W.J. (1982): "The income distribution frontier and taxation of migrants", Journal of Public Economics, 18, 343-361.
- BERGLAS, E. (1974): "Devaluation, monetary policy, and border tax adjustments", Canadian Journal of Economics, 7, 1-11.
- _____ (1981): "Harmonization of commodity taxes. Destination, origin and restricted origin principles", Journal of Public Economics, 16, 377-387.
- BERTRAND, I.J. y VANEK, J. (1971): "The theory of tariffs, taxes and subsidies: Some aspects of the second best", American Economic Review, 61, 925-931.
- BHAGWATI, J.N. (1965): "On the equivalence of tariffs and quotas", en R.E.Baldwin et al (eds.): Trade, growth and the balance of payments: Essays in honor of Gottfried
- _____ (1968): "More on the equivalence of tariffs and quotas", American Economic Review, 58, 142-146.
- _____ (1971): "Generalized theory of distortions and welfare", en J.N.Bhagwati

et al (eds.): Trade, balance of payments and growth: Papers in honor of Charles P. Kindleberger, North-Holland, Amsterdam, 69-90.

————— (ed.)(1976): The brain drain and taxation, North-Holland, Amsterdam.

————— y HAMADA, K. (1974): "The brain drain, international integration of markets for professionals and unemployment: A theoretical analysis", Journal of Development Economics, 1, reimpresso en J.N.Bhagwati (ed.)(1976), 113-138.

————— (1982): "Tax policy in the presence of emigration", Journal of Public Economics, 18, 291-317.

————— y SRINIVASAN, T.N. (1969): "Optimal intervention to achieve non-economic objectives", Review of Economic Studies, 36, 27-38.

————— (1983): Lectures on international trade, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

BHATIA, K.S. (1981): "Intermediate goods and the incidence of the corporation income tax", Journal of Public Economics, 16, 93-112.

————— (1982): "Value-added tax and the theory of tax incidence", Journal of Public Economics, 19, 203-223.

BIEHL, D. (1982): "Towards a general theory of taxing international transactions: A taxonomy of international taxation principles", Public Finance, XXXVII.

BIRD, R.M. (1965): "The need for a regional policy in a common market", Scottish Journal of Political Economy, 12, 225-242.

————— (1978): "Assessing tax performance in developing countries: A critical review of the literature", en J.F.Toye (ed.): Taxation and economic development, Frank Cass, Londres.

BOADWAY, R., MAITAL, S. y PRACHOWNY, M. (1973): "Optimal tariffs, optimal taxes and public goods", Journal of Public Economics, 2, 391-403.

BOOTH, E.J.R. y JENSEN, O.W. (1977): "Transfer prices in the global corporation under internal and external constraints", Canadian Journal of Economics, X, 434-446.

BOVENBERG, A.L. (1986): "Capital income taxation in growing open economies", Journal of Public Economics, 31, 347-376.

BRETON, A. (1965): "A theory of government grants", Canadian Journal of Economics, 31, 175-187.

BRUNO, M. (1972): "Market distortions and gradual reform", Review of Economic Studies, 39, 373-383.

CASAS, F.R. (1984): "Imperfect factor mobility: A generalization and synthesis of

two-sector models of international trade", Canadian Journal of Economics, 17, 747-761.

CAVES, R.E. (1982): Multinational enterprise and economic activity, Cambridge University Press, Nueva York.

C.E.E. (1980) (Comisión): "Report on the scope for conversion of the tax systems in the Community", Bulletin of the European Communities, sup. 1/80, Luxemburgo.

——— (1985) (Comisión): The White Paper, Com (85) 310, final, Bruselas, 14 de junio.

CORDEW, W.M. (1957): "Tariffs, subsidies and the terms of trade", Economica, 24, 235-242.

——— (1971): The theory of protection, Clarendon Press, Londres.

——— (1984): "The normative theory of international trade", en R.W.Jones y P.B.Kenen (eds.): Handbook of international economics, v. I, North-Holland, Amsterdam, 63-130.

DAS, S.O. (1981): "Effects of foreign investment in the presence of unemployment", Journal of International Economics, 11, 249-257.

DÁSGUPTA, P.S. y STIGLITZ, J.E. (1974): "Benefit-cost analysis and trade policies", Journal of Political Economy, 82, 1-33.

DIAMOND, P.A. (1975): "A many person Ramsey tax rule", Journal of Public Economics, 4, 335-342.

——— y MIRRLEES, J.A. (1971): "Optimal taxation and public production", American Economic Review, 61, 8-27 y 261-278.

DIXIT, A.K. (1983): "Tax policy in open economies", Discussion Papers in Economics, 51, Woodrow Wilson School, Princeton University, agosto, 97 pgs.

——— y NORMAN, V. (1980): Theory of international trade, Cambridge University Press, Nueva York.

DOSSER, D. (1963): "Towards a theory of international public finance", Kyklos, 16.

DUE, J.F. (1977): "Nexus for the use taxes and national geographic", National Tax Journal, 30, 213-218.

ELLSWORTH, P.T. y LEITH, L.C. (1984): The international economy, 6ª ed., Macmillan, Nueva York.

FELDSTEIN, M. y HARTMAN, D. (1979): "Optimal taxation of foreign source investment income", Quarterly Journal of Economics, 93, 613-630.

——— y HORIOKA, C. (1980): "Domestic savings and international capital flows", Economic Journal, 90, 314-328.

FRENKEL, J.A. y MUSSA, M.L. (1985): "Asset markets, exchange rates and the balance of payments", en R.W.Jones y P.B.Kenen (eds.): Handbook of international economics, v. II, North-Holland, Amsterdam, 679-747.

FULLERTON, D., HENDERSON, Y.K. y SHOVEN, J.B. (1984): "A comparison of methodologies in empirical general equilibrium models of taxation", en H.E.Scarf y J.B.Shoven (eds.): Applied general equilibrium analysis, Cambridge University Press, Nueva York, 367-414.

GANDOLFO, G. (1986): International economics, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg.

GEORGAKOPOULOS, T.A. (1986): "Some aspects of abolishing border tax adjustments in intra-union trade", 42nd Congress of the International Institute of Public Finance, Atenas, agosto, mimeo.

GONZALEZ-PARAMO, J.M. (1984a): "Incidencia impositiva: Una introducción", Hacienda Pública Española, 89, 75-103.

_____ (1984b): "Dualidad y hacienda pública", Hacienda Pública Española, 91, 261-277.

_____ (1985): "Movilidad parcial de factores y la incidencia a corto plazo de los impuestos selectivos sobre el capital", Iesis Doctoral, Facultad de Ciencias Economicas, Universidad Complutense, 341 pgs.

_____ (1986a): "On partial factor mobility and the short-run incidence of selective capital income taxes", Ph.D. Dissertation, Columbia University, Ann Arbor Microfilms International, An Arbor, Michigan, 169 pgs.

_____ (1986b): "Proyecto de docencia e investigación en teoría de la hacienda pública...", Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense, marzo, Madrid, mimeo.

_____ (1986c): "Incidencia impositiva a corto plazo y movilidad parcial: Una generalización del modelo de Harberger", Revista Española de Economía, vol. 3, nº 2, en prensa.

GREENAWAY, D. (1984): "A statistical analysis of fiscal dependence on trade taxes and economic development", Public Finance, XXXIX.

GROSSMAN, G.M. (1980): "Border tax adjustments: Do they distort trade?", Journal of International Economics, 10, 117-128.

HAMADA, K. (1978): "Taxing the brain drain: A global point of view", en J.N.Bhagwati (ed.): The new international economic order: The North-South debate, MIT Press, c.5.

HAMILTON, R. y WHALLEY, J. (1984): "Efficiency and distributional implications of global restrictions on labour mobility: Calculations and policy implications", Journal of Development Economics, 14, 61-75.

HARBERGER, A.C. (1962): "The incidence of the corporation income tax", Journal of

Political Economy, 70, 215-250.

HARTMAN, D.G. (1980): "The effects of taxing foreign investment income", Journal of Public Economics, 13, 213-230.

HICKMAN, B.G. (ed.)(1983): Global international economic models, North-Holland, Amsterdam.

HILL, J.K. y MENDEZ, J.A. (1983): "Factor mobility and the general equilibrium model of production", Journal of International Economics, 15, 19-25.

HORST, T. (1971): "The theory of the multinational firm: Optimal behavior under different tariff and tax rates", Journal of Political Economy, 79, 1059-1072.

JOHNSON, H.G. (1954): "Optimum tariffs and retaliation", Review of Economic Studies, 21, 142-153.

————— (1960): "The cost of protection and the scientific tariff", Journal of Political Economy, 68, 327-345.

————— (1969): "Minimum wage laws: A general equilibrium analysis", Canadian Journal of Economics, 2, 599-604.

JONES, R.W. (1971): "A three-factor model in theory, trade and history", en J.N.Bhagwati et al (eds.): Trade, balance of payments and growth: Essays in honor of Charles P. Kindleberger, North-Holland, Amsterdam.

————— y NEARY, J.P. (1984): "Positive theory of international trade", en R.W.Jones y P.B.Kenen (eds.): Handbook of international economics, v. I, North-Holland, Amsterdam, 1-62.

KEMP, M.C. (1969): The pure theory of international trade and investment, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey.

KENEN, P.B. (1985): "Macroeconomic theory and policy: How the closed economy was opened", en R.W.Jones y P.B.Kenen (eds.): Handbook of international economics, v. II, North-Holland, Amsterdam, 625-677.

KING, M. y FULLERTON, D. (1984): The taxation of income from capital, University of Chicago Press, Chicago, Illinois.

KOPITS, G.F. (1978): "La tributación y el comportamiento de la empresa multinacional", Hacienda Pública Española, 51, 113-149.

KRAUSS, M. (1979): "Taxes on capital in a specific factor model with international capital mobility", Journal of Public Economics, 11, 383-393.

KRUGMAN, P. y BHAGWATI, J.N. (1976): "The decision to migrate. A survey", en J.N.Bhagwati (ed.): The brain drain and taxation, North-Holland, Amsterdam, 31-51.

LERNER, A.P. (1936): "The symmetry between import and export taxes", Economica, 3, 306-313.

- MARSTON, R.C. (1985): "Stabilization policies in open economies", en R.W.Jones y P.B.Kenen (eds.): Handbook of international economics, v. II, North-Holland, Amsterdam, 859-916.
- MAYER, W. (1974): "Short-run and long-run equilibrium for a small open economy", Journal of Political Economy, 82, 955-967.
- McKINNON, R.I. (1966): "Intermediate products and differential tariffs: A generalization of Lerner's symmetry theorem", Quarterly Journal of Economics, 80, 584-615.
- McLURE, Ch.M. (1971): "The theory of tax incidence with imperfect factor mobility", Finanzarchiv, 30, 27-48.
- MELVIN, J.R. (1982): "The corporation income tax in an open economy", Journal of Public Economics, 17, 393-403.
- MIESZKOWSKI, P.M. (1967): "On the theory of tax incidence", Journal of Political Economy, 75, 250-262.
- MIRRLEES, J.A. (1982): "Migration and optimal income taxes", Journal of Public Economics, 18, 319-341.
- MUSGRAVE, P.B. (1969): "United States taxation of foreign investment income: Issues and arguments", Harvard Law School, International Tax Program, Boston, Massachusetts.
- MUSGRAVE, R.A. (1970): Fiscal systems, Yale University Press, New Haven. Versión castellana de E. Fuentes Quintana: Sistemas fiscales, Aguilar, Madrid, 1973.
- y MUSGRAVE, P.B. (1980): Public finance in theory and practice, McGraw Hill, Nueva York. Versión castellana de J.M. Lozano Irueste: Hacienda pública teórica y aplicada, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1981.
- y RICHMAN, P.B. (1964): "Allocation aspects, domestic and international", en The role of direct and indirect taxes in the federal revenue systems, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.
- MUSSA, M. (1974): "Tariffs and the distribution of income: The importance of factor specificity, substitutability and intensity in the short and the long run", Journal of Political Economy, 82, 1191-1203.
- MUTTI, J. y GRUBERT, H. (1985): "The taxation of capital income in an open economy: The importance of resident-non resident tax treatment", Journal of Public Economics, 27, 291-309.
- NEARY, J.P. (1978): "Short-run capital specificity and the theory of international trade", Economic Journal, 88, 488-510.
- NEUMARK (1963): Report of the Fiscal and Financial Committee, Bureau of International Fiscal Documentation, Amsterdam (Informe Neumark).
- PANAGARIYA, A. (1981): "Quantitative restrictions in international trade under monopoly",

Journal of international Economics, 11, 15-31.

PIGGOTT, J.R. y WHALLEY, J. (1982): Economic effects of UK tax-subsidy policies: A general equilibrium analysis, Macmillan, Nueva York.

PSACHAROPOULOS, G. (1976): "Estimating some key parameters in the brain drain taxation model", en J.N.Bhagwati (ed.): The brain drain and taxation, North-Holland, Amsterdam, 53-62.

ROSEN, H.S. (1985): Public finance, Irwin, Homewood, Illinois.

SAMUELSON, P.A. (1939): "The gains from international trade", Canadian Journal of Economics and Political Science, 5, 195-205.

SAMUELSON, L. (1982): "The multinational firm with arm's length transfer price limits", Journal of International Economics, 13, 365-374.

SCARF, H.E. y SHOVEN, J.B. (eds.)(1984): Applied general equilibrium analysis, Cambridge University Press, Nueva York.

SHIBATA, H. (1967): "The theory of economic unions: A comparative analysis of customs unions, free trade areas and tax unions", en C.S.Shoup (ed.): Fiscal harmonization in common markets, vol. I, Columbia University Press, Nueva York, 145-264.

————— (1968): "A note on the equivalence of tariffs and quotas", American Economic Review, 58, 137-142.

SHOUP, C.S. (1954): "Taxation aspects of international economic integration", en Aspects financiers et fiscaux de l'intégration économique internationale, editado por el International Institute of Public Finance, W.P. von Stockum, La Haya, 89-118.

————— (ed.)(1967): Fiscal harmonization in common markets, Columbia University Press, Nueva York.

————— (1969): Public finance, Aldine, Chicago, Illinois. Versión castellana de E. Albi Ibañez: Hacienda pública, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1980.

TINBERGEN (1953): Rapport remis à la Haute Autorité le 8 Avril 1953, Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), Comisión de Impuestos, Documento 3243/1 F., pp. 1-36A, mimeo., Luxemburgo (Informe Tinbergen).

TOWER, E. (1977): "Ranking the optimum tariff and the maximum revenue tariff", Journal of International Economics, 7, 73-79.

VIAENE, J.-M. (1982): "A customs union between Spain and the EEC: An attempt at quantification of the long-term effects in a general equilibrium framework", European Economic Review, 18, 345-368.

VON FURSTENBERG, G. (1983): "Domestic determinants of the current account balance of the United States", Quarterly Journal of Economics, 98, 401-426.



5307402838

WALTER, I. y ARESKOU, K. (1981): International economics, 3ª ed., Wiley, Nueva York.

WHALLEY, J. (1979): "Uniform domestic tax rates, trade distortions and economic integration", Journal of Public Economics, 11, 213-221.

_____ (1981): "Border adjustment and tax harmonization: Comment on Berglas", Journal of Public Economics, 16, 389-390.

WILSON, J.D. (1980): "The effect of potential emigration on the optimal linear income tax", Journal of Public Economics, 14, 339-353.

_____ (1982): "Optimal income taxation and migration. A world welfare point of view", Journal of Public Economics, 18, 381-397.