

3. Tras las guerras del comercio, las de la inversión

Muchos países cuentan con un pacto entre políticos y sindicatos que garantiza subvenciones a la inversión a cambio de moderación salarial y baja conflictividad

Pablo Pardo, miembro del Consejo Asesor de Civismo y corresponsal en Washington

En 2009, cuando General Motors suspendió pagos, al menos 50 de las instalaciones habían sido creadas en territorios cuyas autoridades ofrecían ventajas fiscales para la empresa. Para evitarlo, algunos estados de EEUU llegaron al extremo de ofrecer más exenciones. De este modo, Ohio propuso 56 millones de dólares (que hoy serían 45 millones de euros, descontada la inflación) a la empresa de

automoción, para que ésta no cerrara su planta en la ciudad de Moraine; Wisconsin elevó su oferta a 156 millones de dólares (126,5 millones de euros actuales) a cambio del mantenimiento de la fábrica de Janesville. En ambos casos, sin embargo, la empresa mantuvo sus planes y, finalmente, terminó cerrando las instalaciones.

Esas anécdotas, desveladas en una investigación del diario *The New York*

Times, ponen de manifiesto los efectos potencialmente distorsionadores de los incentivos fiscales a la inversión directa. El mismo texto citaba un estudio del think tank conservador Manhattan Institute for Policy Research en el que quedaba de manifiesto que la ciudad de Nueva York se gasta al año en incentivos fiscales para la producción de películas el equivalente al salario de 5.000 maestros. Paradójicamente, el director de cine Oliver Stone, famoso por su ideología de izquierdas y sus críticas a los subsidios a la agricultura, explicaba a la misma publicación que no entiende “dónde está el problema” de las subvenciones y exenciones fiscales al rodaje de películas.

Es posible que la respuesta a la incompreensión de Stone se reduzca a una cifra: 10 millones de dólares (7,4 millones de euros). Eso es lo que la productora 20th Century Fox (que, encima, es propiedad del empresario conservador Rupert Murdoch) recibió de la ciudad de Nueva York a cambio de que el director rodara en ella la secuencia de su filme *Wall Street*. Una película que, como su nombre indica, difícilmente podría haber sido rodada en otra ciudad del mundo que no fuera Nueva York. No es un caso aislado. Después de atraer con

unas exenciones fiscales de 36 millones de dólares a la cadena de cines AMC, el Estado de Kansas recortó en más de 100 millones su presupuesto en educación, según los datos de *The New York Times*, que ha elaborado una base de datos con 150.000 casos de subvenciones y exenciones fiscales a empresas.

Según Haufler y Mittermaier, el 25%-30% de la inversión de una gran empresa en la UE tiene diferentes subsidios

Lo cierto, sin embargo, es que, al atraer inversiones por medio de subsidios y exenciones, esos territorios se garantizan lo que en teoría es una fuente estable de ingresos fiscales, con lo que la intuición sugiere -que las políticas de fomento de la inversión directa por medio de medidas fiscales no es rentable- puede no ser cierto y es necesario examinar caso a caso para saber exactamente cuál es la situación. La realidad, además, tiene más complejidad de lo que ese análisis plantea, puesto que los subsidios y la competencia fiscal solo son parte de un mundo en el que, como recogía en 1998

un documento del think tank Peterson Institute for International Economics, “las guerras comerciales convencionales han sido sustituidas por guerras de inversión”.

PAÍSES DESARROLLADOS Y EMERGENTES

Los mercados emergentes exigen a las empresas que les entreguen su tecnología o que lleven a cabo joint-ventures con firmas locales (a menudo seleccionadas más por su posicionamiento político que por sus capacidades técnicas o financieras). Los países desarrollados usan, de acuerdo con el mismo estudio, reglas de origen y subsidios y exenciones a la inversión. Todos esos factores distorsionan la inversión directa hasta el punto de crear una “guerra de subsidios”, según el Instituto, que se traducía, hace 13 años, en un coste fiscal de entre 50.000 y 100.000 dólares por cada puesto de trabajo creado por la inversión extranjera directa. Aunque las cifras hayan cambiado con el tiempo, no parece que la dinámica se haya modificado.

La cuestión también tiene connotaciones de política interna. Andreas Haufler y Ferdinand Mittermaier, ambos de la universidad de Múnich, han demostrado que los subsidios a la inversión directa son más frecuentes en territorios

con un alto nivel de sindicalización de los trabajadores. Eso, más que la presunta competitividad de economías desarrolladas, es la principal causa, según los citados académicos, de que ciertos países con una fuerte presencia sindical, sean capaces de seguir atrayendo inversión. En otras palabras: en muchos países se produce un pacto entre políticos y sindicatos, en el que, a cambio de moderación salarial y baja conflictividad laboral, se entregan subvenciones a la inversión empresarial. Pero, como han explicado Amy Jocelyn Glass, de la Universidad A&M de Texas, y Kamal Saggi de la Southern Methodist University, los sindicatos deberán garantizar que los salarios seguirán bajos para evitar que en el futuro las empresas se marchen. Eso, a su vez, genera un efecto “distorsionador” de la inversión, ya que, allí donde ésta se produce, la mano de obra se especializa más, pero no puede obtener rentas del trabajo acordes con su cualificación. En total, según Haufler y Mittermaier, entre el 25% y el 30% de la inversión de una gran empresa en la UE puede ser cubierta por diferentes tipos de subsidios. Éstos son, así pues, un elemento distorsionador de primera magnitud -y, a menudo, también infravalorado- en la economía mundial.