



COMPETITIVIDAD TRIBUTARIA: REVISIÓN DE LAS TENDENCIAS TEMÁTICAS EN PUBLICACIONES ACADÉMICAS¹

*Artículo de revisión.

Jairo Alonso Bautista²
Ruth Alejandra Patiño Jacinto³
Michael Andrés Díaz Jiménez⁴
Diego Alexander Quintanilla Ortiz⁵

- 1 Artículo de revisión realizado dentro del proyecto de investigación: Competitividad tributaria, y la aplicación y efectos que estos han tenido en el diseño de la política tributaria del Distrito Capital de Bogotá, realizado por la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Santo Tomás y la Universidad de Medellín en el año 2016.
- 2 Contador Público - Universidad Nacional de Colombia, Magíster en Administración Pública – Escuela Superior de Administración Pública, estudiante de Doctorado en Modelado en política y gestión pública – Universidad Jorge Tadeo Lozano (Universidad de Palermo). Docente de la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Santo Tomás. Miembro del grupo de investigación Contaduría: Información, control e impacto social. Correo electrónico: jairobautista@usantotomas.edu.co.
- 3 Contadora Pública - Universidad Nacional de Colombia, Magíster en Ciencias Económicas - Universidad Santo Tomás. Coordinadora del Centro de Investigaciones de Contaduría Pública CICOP y docente de la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Santo Tomás. Líder del grupo de investigación Contaduría: Información, control e impacto social. Correo electrónico: alejandrapatino@usantotomas.edu.co.
- 4 Contador Público - Universidad Nacional de Colombia, estudiante de maestría en Ciencias Económicas - Universidad Santo Tomás. Docente de la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Santo Tomás. Miembro del grupo de investigación Contaduría: Información, control e impacto social. Correo electrónico: michaeldiazj@usantotomas.edu.co.
- 5 Contador Público - Universidad Nacional de Colombia, estudiante de maestría en Administración - Universidad Nacional de Colombia. Docente de la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Santo Tomás. Miembro del grupo de investigación Contaduría: Información, control e impacto social. Correo electrónico: diegoquintanilla@usantotomas.edu.co.

RESUMEN

La competitividad es uno de los temas de estudio más importantes en el marco de los procesos de globalización económica, los estudios y análisis se ha concentrado en describir, analizar y medir los diferentes factores que inciden en ella, así como a diseñar políticas que promuevan la competitividad de los diferentes territorios nacionales y subnacionales. En este sentido, las políticas tributarias se consideran como un factor de generación de políticas que contribuyen con el fomento de la competitividad nacional, lo anterior en razón al papel que juegan los sistemas tributarios tanto nacional como subnacionales en la atracción y retención de la Inversión Foránea (bien sea extranjera o del mismo país).

En el presente documento se realiza una revisión de las principales aproximaciones teóricas sobre la forma en que el diseño de políticas tributarias, en los niveles subnacionales, incide en el grado de competitividad de los mismos, en un escenario caracterizado por un enorme nivel de competitividad económica e interrelación entre mercados globales, nacionales y subnacionales, para posteriormente indicar la forma en que se han tomado en cuenta dichos factores y se han implementado como elementos para el diseño de la política tributaria para el caso particular del Distrito Capital de Bogotá.

La metodología es cualitativa, basada en revisión de los principales journals que contemplan el tema de competitividad tributaria, en el período comprendido entre los años 2000 y 2016. Sobre esta base, se hace una agrupación de los diferentes artículos encontrados, estableciendo temas comunes y resaltando los estudios adelantados sobre cada uno. La búsqueda se realiza tomando como referencia conceptos equivalentes al de competitividad tributaria tales como, “tax competition”, “federal tax”, “fiscal competitiveness”, “local government tax”, entre otros relacionados.

El principal hallazgo es sobre el concepto de competitividad tributaria, aún no existe consenso y que las diferentes percepciones han llevado a que dicha noción sea cada vez más difusa. Lo anterior ha generado que no se cuente con herramientas consistentes para el diseño y planificación de políticas públicas, en donde estén inmersos instrumentos tributarios que favorezcan la inversión y que se conviertan en elementos fundamentales para la generación de cambios sociales y económicos en las ciudades.

Palabras clave: Competitividad, sistema tributario, entidades subnacionales, inversión extranjera.

ABSTRACT

Competitiveness has become one of the issues most important part of the process of economic globalization research, studies and analysis have concentrated on describing, analyzing and measuring the different factors that influence it, and design policies to promote the competitiveness of the various national and sub-national territories. In this regard, tax policies have been considered a fundamental front generation pro political competitiveness, and more recently the role of sub-national tax systems and their importance in attracting and retaining foreign investment (whether foreign or domestic).

The document is a review of the main theoretical approaches on how the design of tax policy at subnational levels affects the degree of competitiveness of them in a scenario characterized by a huge level of economic competitiveness and greater interaction between markets global, national and subnational, to indicate how the particular case of the Capital District of Bogota have been taken into account these factors and have been implemented as elements for the design of tax policy of the city.

The methodology is qualitative, based on review of the principal journals that include the issue of tax competitiveness, in the period between 2000 and 2016. Based on this, a grouping of different papers is found, establishing common themes and highlighting studies developed on each. The search is performed taking as equivalent to tax competitiveness such as “tax competition”, “federal tax”, “fiscal Competitiveness”, “local government tax”, among other reference related concepts.

The main finding is that the concept of tax competitiveness there is still no consensus and that different perceptions have led to this notion is increasingly blurred. This has generated not count on consistent tools for the design and planning of public policies, where immersed tax instruments to encourage investment and to become fundamental elements for generating social and economic changes in cities are.

Keywords: Competitiveness, tax system, sub-national entities, foreign investment.

INTRODUCCIÓN

Las preocupaciones por la competitividad económica son tan antiguas como la misma disciplina económica, (Smith, 1777) ya señalaba a finales del siglo XVIII los patrones que harían de Inglaterra la economía más productiva y competitiva a escala global durante el siglo XIX, con los trabajos de (Ricardo, 2003), el análisis adquirió un sentido más amplio y estructurado y desde entonces la pregunta sobre el conjunto de factores que hacen a las economías más competitivas es una constante en la reflexión de las ciencias económicas, tanto en el ámbito micro (la organización o la firma) como de lo macro (la nación o el país).

El concepto de competitividad tributaria (CT) es relativamente nuevo en el estudio las finanzas públicas. Tiene su origen a finales de los años 70 del siglo pasado, cuando autores como Barro (1974) y Judd (1985) realizaron una serie de trabajos teóricos y empíricos para comprobar los efectos de la tributación directa en la competitividad de un país y las distorsiones que las estructuras tributarias generaban en las decisiones tanto de inversionistas extranjeros, como de productores y consumidores locales (Bovenberg, 1989). El desarrollo de este tema vino de la mano de la ampliación de los estudios sobre competitividad internacional y muy particularmente de la competitividad de los países en un entorno global cada vez más complejo, y ha suscitado una serie de discusiones entre los tomadores de decisiones en materia de política tributaria.

Inicialmente el concepto “Tax competitiveness” o “fiscal competitiveness” hace referencia a los costos que un sistema tributario imprime a las estructuras productivas que se despliegan en un territorio determinado, y que diferencia la capacidad que tienen dichas estructuras para producir/vender/colocar los bienes y servicios desarrollados tanto en el territorio donde las producen, como en otros territorios.

Aunque no es único, el enfoque que considera los impuestos como costos de producción para los empresarios o inversionistas es el que predomina en los estudios internacionales en la materia (Summers, 1988; CEPAL, 2013), y en este sentido las estructuras fiscales (sean nacionales o subnacionales) que reduzcan dichos costos serán más exitosos en atraer el capital extranjero (o extraterritorial) y fijarlo en sus territorios, así como los sistemas tributarios más competitivos serán aquellos que impliquen menores costos para los

empresarios o inversionistas, quienes a su vez serán más competitivos en los mercados nacionales o globales, pues dentro de su mezcla de costos los derivados de las obligaciones tributarias serán menores. Esta visión sobre el concepto de competitividad tributaria resulta ser paradójicamente la más simple y desacertada, en la medida en que lo simplifica a la minimización de los costos de producción, siendo esta una de las múltiples dimensiones sobre las cuales se puede abordar este tema.

Los análisis sobre la competitividad se han vuelto más enfáticos en las últimas 4 décadas, cuando diferentes fenómenos sociales y económicos confluyeron en una intensiva internacionalización económica y la globalización de los mercados de bienes y servicios. Procesos que se originan en la hipertrofia financiera, posterior al colapso del sistema de paridades fijas de Bretton Woods, el cual llevó a un aumento sin par de la liquidez internacional, en el contexto de un aumento de los precios del petróleo y la creación de nuevas corrientes de capitales.

Al mismo tiempo fenómenos como el colapso de los Estados de Bienestar (o estados interventores en América Latina) y el relajamiento de las políticas de control de la inversión, el desuso de las medidas de competitividad inducida a través de la administración del tipo de cambio y finalmente, las mayores presiones políticas y económicas que reclamaron la apertura de los mercados de bienes y servicios y la desregulación de los flujos financieros hicieron parte del panorama de la competitividad internacional.

Estos procesos no solo ocurrieron en el ámbito de los Estados nacionales, sino también al interior de los espacios geográficos y políticos que los componen (entidades subnacionales o territoriales), la omnipresencia del capital financiero globalizado (incluso cuando este toma formas de capital productivo) tiene la capacidad no solo de entrar y salir de un país específico, sino que se ubica también en una región o un espacio geográfico determinado. Por ende la competitividad tributaria es un concepto que no solo debe desplegarse en el marco de las estructuras tributarias del nivel central de gobierno, sino también en las estructuras subnacionales.

En un entorno donde las presiones por incrementar los factores de competitividad internacional son crecientes, se ha convertido en argumento común señalar a las estructuras tributarias como una importante herramienta de impulso a la

competitividad de los países. Pero estas son afirmaciones en ocasiones carecen de un grado profundo de análisis, y se convierten la mayor parte de las veces en retóricas que no reflejan los verdaderos intereses y consecuencias de tales políticas. Estas ideas suelen ser aceptadas sin mucha resistencia por parte de la opinión pública, lo cual permite que el proceso político que fija la carga tributaria, pueda crear un conjunto de tratamientos preferenciales a las rentas de capital (particularmente las provenientes del exterior) con el fin de garantizar un “adecuado” retorno sobre la inversión, así como reglas de juego estables en materia tributaria.

El presente documento busca presentar las diversas aristas desde el plano académico del debate sobre la competitividad tributaria, en un escenario que muestra como América Latina se ha incorporado en un proceso intenso de relaciones económicas y políticas de carácter global. La presencia de varios países de la región en grupos de países “emergentes” y economías “promesa” que se denominan con siglas exóticas (CIVET, BRICS, etc) ha desatado una nueva ola de reflexiones en torno a la capacidad de las economías latinoamericanas de participar en este movimiento globalizador en una posición ventajosa.

Sin embargo, al analizar el concepto de CT surgen una serie de preguntas esenciales: ¿Es claro el significado y alcances del concepto de CT?, ¿Los impactos de las políticas de CT realmente son tan positivos como lo indica la propaganda oficial que promueve tales reformas?, ¿Qué es y que implica la CT en términos de la fijación de la política tributaria?. Estos son elementos que no han sido abordados con el debido cuidado, especialmente en las discusiones legislativas en los diferentes países de la región, a pesar de la reciente tendencia de hacer mediciones de los gastos tributarios.

Este documento no pretende hacer un análisis de los factores que explican esta evolución histórica de la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina, busca analizar los orígenes, la filosofía y los resultados de las políticas de competitividad tributaria que se han convertido en paradigmas de la política tributaria en la mayoría de países de la región. Para tal efecto, el presente documento se divide en tres secciones, en la primera se realizó una breve revisión del concepto de competitividad tributaria, en la segunda se realizó un análisis de su evolución en el marco de las políticas de CT y finalmente un análisis sobre los efectos macro y microeconómicos de dicho proceso.

En años recientes, se ha suscitado un amplio debate en diversos campos de las ciencias económicas, y particularmente en las relacionadas son temas fiscales, sobre el impacto en la competitividad de los sistemas tributarios locales, en buena parte porqué en la medida en que las políticas nacionales en materia tributaria tienden a ser convergentes (Feldstein, 2013) los modelos tributarios de los niveles subnacionales marcan diferencias que determinan (junto con una amplia multiplicidad de factores) la fijación de un inversionista en un determinado territorio. Tal como indica (Fajgelbaum et.al, 2015) a la larga los capitales y los inversionistas no “aterrizan solamente en un país” sino en un sitio particular de este país, especialmente si esta inversión se traduce en la producción de bienes o servicios, es decir, que implica la fijación y desarrollo de activos fijos productivos que tienen una estrecha relación física con el territorio.

De ahí que se observe con mayor frecuencia que los gobiernos y entidades de recaudación de los niveles subnacionales tomen con mucho más interés el tema, y busquen diseños de política tributaria que maximicen la capacidad del territorio para competir (en términos de la atracción de inversión) con otros territorios del mismo país o de otros países (Borek et.al., 2013). De esta manera el documento identifica las principales tendencias en el análisis sobre competitividad de los impuestos locales.

Elementos para el abordaje metodológico

Se trata de una investigación cualitativa realizada con el fin de identificar las diferentes aproximaciones analíticas y conceptuales. Se revisaron los artículos contenidos en las revistas que tuvieran en el título palabras relacionadas con competitividad, con temas tributarios o los dos. Posteriormente se accedió a los resúmenes, a partir de los estos se identificaron los artículos que eran pertinentes para el objetivo del estudio, posteriormente, se identificó el aporte de cada uno de los artículos en el tema de interés, producto de lo cual se construyó la revisión de los conceptos: competitividad y competitividad tributaria.

Se revisaron los referentes más importantes de producción académica en temas económicos y fiscales y se hizo énfasis especial en la calidad de sus fuentes, con este fin se tomaron *journals* que fueran referenciados como los de mayores

niveles de citación en SCOPUS (entre ellos American Economic Review, Economic and Political Weekly, National Bureau of Economic Research Papers, Journal of Political Economy, Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management, Howe Institute, Handbook of public economics, Journal of public economics, OECD Journal on Budgeting, Public Finance Review, Journal of tax administration, Tax Policy and the Economy Review of Agricultural Economics, The Journal of Finance, Public Choice, The Western Political Quarterly, American Economic Journal: Macroeconomics, Publius y Ebooks), tomando como referencia lo publicado entre los años 2000 – 2016, a partir de lo cual se logra identificar las propuestas relacionadas con el tema de competitividad tributaria.

Resultados

1. La inversión como un factor de la competitividad tributaria

La competitividad como concepto parte de la premisa según la cual las personas están motivadas por la ganancia pecuniaria y la rentabilidad; de tal forma, se puede lograr competitividad a partir de comportamientos individuales que buscan maximizar su beneficio, en esta visión es clave el enfoque que han asumido los estudios derivados de la teoría de juegos (Bolton & Ockenfels, 2000), en lo que constituye una visión derivada estrictamente de la económica clásica.

Desde la perspectiva de inversión, Hirschman (1958) establece que la administración pública debe prestar atención a las zonas en donde se empiezan a identificar crecimientos económicos, dado que estas zonas se establecen con alto potencial de inversión y se debe incentivar a través de impuestos; Pagano y Bowman (1995) complementan esta idea e indican que la inversión pública va a ser más efectiva en economías que presenten un alto grado de estabilidad socio económica.

En contraste de lo expuesto Rubin y Rubin (1987) establecen que las ciudades más estables son las que menos incentivos utilizan para captar inversión y las ciudades en donde las condiciones socio económicas no son favorables,

se implantan costosos incentivos para captar la inversión privada para que este fomente el desarrollo económico, de acuerdo con lo anterior los autores plantean que existe una relación directa entre los niveles de desempleo y los niveles de incentivos para captar inversión.

Al revisar el efecto que producen los impuestos sobre las inversiones y el espíritu empresarial y cómo es uno de los factores de evaluación y diseño de las políticas tributarias y el crecimiento económico (Djankov et. al, 2010), se identifica que las tasas efectivas de impuesto en los países tienen un efecto adverso sobre la tasa de inversión y el espíritu empresarial, en dichas tasas están incluidos los impuestos sobre la renta, el IVA, las cargas administrativas, el cumplimiento fiscal, el desarrollo económico, la inflación, entre otros; a mayor impuesto menos inversión.

Por otro lado, Becker & Fuest, (2011) analizan la competencia fiscal en un modelo en el que los inversores de las firmas tienen la posibilidad de elegir entre dos tipos de inversión, en nuevas instalaciones, y fusiones y adquisiciones. Se demuestra que la existencia de estos dos tipos de inversión, intensifica la competencia fiscal en comparación con el caso en el que sólo hay inversión en nuevas instalaciones. Si un impuesto específico sobre adquisiciones está disponible, dicho resultado cambia. Manifiestan además que la existencia de un impuesto sobre la adquisición puede incluso conducir a la imposición excesiva a las empresas.

Otro factor relevante en la competitividad tributaria es la estabilidad y la estructura de la administración pública, Nunn (1996) establece que un territorio es más atractivo en el caso que cuente con políticas más formales y estables y no en donde las políticas dependan de la administración pública que se encuentre en determinado momento.

A su vez, Pieretti & Zanaj, (2011) estudian la competencia entre jurisdicciones para atraer capital extranjero a través de impuestos bajos y la administración de los recursos públicos los cuales mejoran la productividad de las empresas. Las jurisdicciones que compiten son diferentes en tamaño y en costos de movilidad del capital. Se encuentra que para los costos de la movilidad moderadas, las economías pequeñas pueden atraer el capital extranjero mediante el suministro de niveles más altos de los bienes públicos que las jurisdicciones más grandes, sin practicar la subvaloración de impuestos. El resultado clásico que las pequeñas

jurisdicciones son atractivos debido a que se involucran en el dumping fiscal⁶ y se recupera sólo por los altos costos de movilidad de capital.

2. Otros temas asociados con competitividad tributaria

En cuanto a cómo influye la política fiscal sobre la administración y cómo pueden interactuar Bird (2014) concluye que no importa lo favorable que pueda ser una política fiscal en teoría y lo eficiente que pueda ser una administración tributaria en la práctica, ambos requieren un ambiente adecuado para producir buenos resultados, deben ser congruentes, tener un entorno económico legal en que el sistema tributario pueda funcionar correctamente.

Buettner, (2016) examina la notoria interdependencia en la política tributaria que se puede observar en la federación alemana. Aunque las municipalidades gozan de discrecionalidad en la fijación de las tasas de impuestos sobre actividades económicas, gran parte de los municipios fijan tasas de impuestos idénticas, se muestra que este agrupamiento de tasas de impuestos no es resultado de las instituciones federales o estatales. Las posibles explicaciones se basan en la coordinación parcial y la competencia por comparación (o estándares competitivos). Lo anterior, se ejemplifica por el hallazgo de que las jurisdicciones que comparten el mismo condado son más propensas a participar en agrupamiento.

Otro de los aspectos a analizar al abordar el concepto de competitividad tributaria es la centralización o descentralización de los impuestos. con relación a lo anterior Olsena y Osmundsenb (2001) analizan el suministro de servicios públicos desde el nivel central y regional en una economía con competencia fiscal interregional, se establece que el suministro de bienes públicos a nivel central es ineficiente porque puede estar supeditado a la coalición ganadora mínima, en cuanto al nivel regional establece que los gobiernos compiten por la inversión en capital mediante la reducción de impuestos. De acuerdo con los resultados del análisis realizado establece que los efectos secundarios de la descentralización deben ser los menores posibles, para que la descentralización sea más eficiente que la centralización. Lotz (2005) indica que en Dinamarca casi todos los servicios públicos son delegados a las autoridades locales, lo

6 En general, el término hace referencia a las prácticas fiscales diseñadas por las autoridades públicas en búsqueda de incentivar la libre competencia.

que se ha materializado en servicios de alta calidad y entrega flexible, estos servicios se suministran por los ingresos fiscales determinados por la autoridad local individual. La tasa promedio de impuestos a nivel municipal es del 20% y en condados es cerca del 10%, aunque estas diferencias han ido disminuyendo, establece que cuando la recaudación del impuesto se realiza a nivel central se percibe menos los usos de los recursos recaudados.

De acuerdo con (Basant & Morris, 2000), el concepto de competitividad está ligado con un entorno adecuado para la creación de empresas y la inversión, aspecto ampliamente vinculado con la política. aunque los autores no mencionan el aspecto tributario en últimas este factor es de impacto dentro de las entidades. Al respecto (Suresh, 2002) añade la importancia de que las decisiones de política propendan por mejorar la percepción del retorno de la inversión, lo cual conlleva a mejorar la competitividad, es decir, se resalta la neutralidad de los impuestos.

Un análisis realizado por Acharya (2005) añade un aspecto novedoso en el tema de política fiscal, el cual corresponde a la gestión de riesgos, es así como manifiesta la necesidad de modernizar la gestión tributaria, lo cual genera una necesidad cada vez más evidente de evaluar las decisiones de política que se toman al respecto. De acuerdo con (Purohit, 2010) los gobiernos deben considerar diversas condiciones en su estructura tributaria, donde resaltan la armonización nacional, lo cual se vería reflejado en tarifas únicas.

De manera explícita se enfatiza en la necesidad de establecer impuestos basados en el impacto en lo social y en las variables macroeconómicas, es decir establecer por ejemplo si es mejor un impuesto al consumo de tasa fija o proporcional (Falkinger, Ernst, Gachter, & Winter-Ember, 2000), en este caso se evalúa el impacto de los impuestos en variables sociales como la pobreza y económicas como el crecimiento, de tal forma que se debe propender por un equilibrio entre los impactos tributarios sobre estas variables.

Los análisis de competitividad tributaria son necesarios en razón a que esto contribuye a prevenir las crisis fiscales, con relación a lo anterior Park (2004) identifica tres causas que pueden generar crisis fiscal en un municipio: en primera instancia se encuentran las causas de largo y corto plazo, las causas de largo plazo son los cambios socio-económicos y burocráticos; en los factores de corto plazo se encuentran la cultura, la ineficiencia en la administración y

la incompetencia en el manejo del presupuesto, estos factores de corto plazo pueden ocasionar una crisis municipal de forma directa. Un segundo conjunto de factores políticos en donde los municipios pueden acceder a presiones de grupos especiales y económicos en donde los ingresos de los municipios se pueden disminuir por el desempleo u otras variables macroeconómicas. Por último, se encuentran los factores internos que están dados por la vulnerabilidad, gobierno local y externos tales como factores demográficos socio-económicos que puedan sobrecargar las finanzas de los gobiernos locales y llevar a un municipio al colapso financiero.

Fullerton & Metcalf (2002) por su parte, revisan los conceptos, métodos y resultados de los estudios que analizan la incidencia de los impuestos. El objetivo del estudio realizado por estos autores es determinar cómo se asigna la carga de un impuesto en particular entre los consumidores a través de mayores precios de los productos, los trabajadores a través de un salario más bajo u otros factores de producción a través de menores tasas de retorno. El uso original de este modelo es analizar el impuesto de sociedades como un impuesto sobre el capital utilizado sólo en un sector, el sector empresarial. El modelo puede ser utilizado para mostrar cuando la carga recae solamente sobre el capital o cuando la carga se comparte con la mano de obra. El modelo también se ha aplicado al impuesto sobre bienes inmuebles, y los resultados del modelo se han utilizado para calcular el costo total para cada grupo de ingresos.

En cuanto a aspectos teóricos y conceptuales, se destaca la diferencia entre competencia tributaria vertical y horizontal. Esto se refiere a la presencia de diferentes niveles de gobierno en un mismo espacio (competencia vertical) o a unidades territoriales que compiten con unidades territoriales vecinas (competencia horizontal) (Fox, Hill, & Murray, 2015). También se definen los tipos de teorías para analizar los impuestos locales y se hace una distinción entre teorías tradicionales y teorías competitivas; ninguna de las dos tiene capacidad de explicar las prácticas en todos los países; es necesario racionalizar la práctica de estar generando nuevos impuestos (Liberati, 2011).

Por otra parte (Carbonnier, 2013), hace referencia a jurisdicciones asimétricas, que es competencia tributaria entre unidades territoriales diferentes, donde la “competencia fiscal” se convierte en un costo de la descentralización.

3. Estudios de caso

Inicialmente se examina la política tributaria corporativa de los Estados Unidos para influir en el comportamiento de la inversión en el extranjero de sus empresas, a este respecto (Calusing & Hassett, 2005) abordan cuatro preguntas principales sobre cómo funciona el impuesto, cuáles son los incentivos que ofrece el sistema, cómo debe ser un sistema fiscal internacional y cuáles son los méritos de políticas alternativas sugeridas. Según los autores el país ofrece incentivos para sus empresas que realicen actividades de inversión en países de baja tributación, pero a su vez deben tener un compromiso de garantizar la eficiente asignación de capital en todo el mundo, la protección de la competitividad de las empresas estadounidenses multinacionales, y la búsqueda de los ingresos del gobierno.

Para examinar el impacto de los diferentes impuestos locales sobre la decisión de ubicación de una Empresa Industrial en condados de Indiana, (Rainey & McNamara, 1999) realizaron un estudio de lugar, de la carga fiscal que las empresas ubicadas en Indiana deben hacer frente y la construcción de las medidas fiscales de este condado, concluyeron que las empresas tienden a evitar los condados (municipios) que tienen tasas de impuestos relativamente altos, esto sugiere que los incentivos de reducción de impuestos puede ser un componente importante para el programa de reclutamiento industrial de un condado (municipio), además que la infraestructura de los condados como carreteras, servicios públicos locales, población educada hacen atractivo el lugar para la obtención de nuevos inversionistas. Los estudios indican que las empresas son sensibles a las tasas de impuestos locales, por lo tanto los condados con mayores tasas de impuestos están en desventaja para atraer nuevas inversiones.

Así mismo, Albouy, (2009) realiza una investigación con una muestra de trabajadores de ciertas ciudades de los Estados Unidos, manifiesta que aquellos que cuentan con indicadores de calidad de vida por encima del promedio de las ciudades analizadas, pagan un 27% más de impuestos federales que aquellos que carecen de condiciones óptimas de sustento. El autor adicionalmente establece que dicha desigualdad impositiva, es una de las causas que provoca ineficiencias de localización y una notable desigualdad por áreas geográficas al obligar a parte de la población a desplazarse a otras ciudades con cargas impositivas más bajas.

Lyytikäinen (2012) realizó un estudio en donde analizó la competencia fiscal entre los gobiernos locales finlandeses, no encontró evidencia entre la interdependencia de las tasas de impuestos a la propiedad entre los municipios finlandeses, de tal forma que las decisiones de las jurisdicciones en materia de impuestos son con base en el análisis de factores endógenos, lo anterior en razón a que si una jurisdicción establece sus tasas de impuesto tomando de referencia las correspondientes a jurisdicciones vecinas, esta decisión puede estar fundada en aspectos inobservados que pueden conllevar problemas de financiamiento en la jurisdicción que estableció esta tasa impositiva.

Este autor toma de referencia en el marco teórico a Wilson (1999) quien divide los modelos de competencia en dos categorías principales. El primer conjunto de modelos de competencia eficiente en donde se indica que los hogares son móviles y eligen las jurisdicciones que ofrecen un conjunto de servicios e impuestos atractivos, de tal forma que la competencia entre jurisdicciones beneficia a los consumidores y de igual forma a las jurisdicciones con un nivel óptimo en la prestación de servicios sociales y mejora la eficiencia con respecto a la situación en donde se centralizan los impuestos.

Un segundo conjunto de modelos de competencia en donde se analiza en primera instancia los efectos secundarios de los beneficios, en donde se puede causar un desbordamiento en este tipo de beneficios cuando residentes de otras jurisdicciones acceden a estos beneficios; posteriormente, se analiza la distorsión de los impuestos sobre la base móvil de los impuestos, lo anterior quiere decir que si se toma de referencia que la totalidad del capital es móvil la tendencia de la tasa impositiva va a ser a la baja, por último, un tercer conjunto de modelos de competencia en donde se indica que factores políticos y mecanismos de rendición promueven la competencia entre jurisdicciones; es decir, los ciudadanos conocen las tasas impositivas de su jurisdicción y la de las jurisdicciones cercanas y las utilizan para medir el desempeño de la administración local, este análisis se realiza en la condición que los ciudadanos puedan conocer los costos de los servicios públicos y puedan compararlos con los costos de otras jurisdicciones, de tal forma que impuestos altos pueden indicar que la administración no es eficiente en el uso de los recursos públicos. Por otra parte, una revisión sobre la descentralización fiscal y su incidencia en la competencia gubernamental y las tarifas para la maximización de los impuestos municipales (Crowley & Sobel, 2011), comparan las tasas de impuestos para los municipios, distritos escolares y condados en Pennsylvania

con el fin de determinar si las tasas fijadas de impuestos limitan al gobierno y la competencia entre ellos, y si la fijación de estas tasas maximiza los ingresos fiscales. Para los autores la aplicación de modelos de medición los llevó a determinar cuáles niveles del gobierno son más competitivos y determinaron el nivel de interacción estratégica de cada nivel, las estimaciones les revelaron que las tasas de impuestos se establecen muy por debajo de los ingresos de maximización.

Brühlhart y Parchet (2014) identificaron que los gobiernos argumentan que cada vez es más difícil aumentar los ingresos de los impuestos, en razón a que se presenta una mayor movilidad de capital, generando que las bases impositivas sean más elásticas. Este es un aspecto base en los debates políticos, en donde se puede ver afectado alguno de los aspectos fundamentales de los impuestos en medio de la presión política. Estos autores estudian el caso del Impuesto a la herencia en Suiza, en donde la base fiscal se encuentra a cargo de los gobiernos sub federales; se indica que este impuesto ha sido derogado o reducido en la mayoría desde 1980 con el objetivo de que las bases impositivas se mantengan o se aumenten, este tipo de medidas se infunden tomando como argumento principal de que fomenta la competitividad tributaria. Esta lógica aplica de igual forma a nivel internacional, en donde Hong Kong en 2005 eliminó el impuesto al patrimonio justificando que varios países de la región como la India, Malasia, Nueva Zelanda y Australia habían suprimido este impuesto, tomando de referencia esta idea, de igual forma Singapur en 2008 realizó lo mismo con la intención de alentar la inversión de capital en este país (aumentar la base impositiva).

En cuanto al impuesto a las ventas (Rao, 2003) plantea la necesidad de hacer homogéneo el impuesto cuando es distinto entre las regiones, dado que esto genera una disminución en los ingresos fiscales, es decir, no es competitivo para el Estado. En lo referente a impuestos locales, en este caso a la propiedad se resalta la importancia de evaluar la incidencia en el recaudo y en tomar en cuenta la capacidad de pago y la actividad económica del propietario con el fin de no incidir sobre las decisiones económicas (Bagchi, 2003), (Lall & Deichmann, 2006) añade la necesidad de asociar estos recursos a gastos locales, es decir, invertir en la misma región.

Agius & Borg, (2015) analizan los países miembros de la zona sur de Europa, buscando determinar si la devaluación fiscal puede representar una

solución para aumentar la competitividad. Los países analizados registran elevados desequilibrios internos y externos que no podía reducirse a través de la devaluación monetaria. Dentro de este contexto, los instrumentos de política fiscal representan los elementos esenciales para el crecimiento, la competitividad y la estabilidad. Los impuestos también se pueden utilizar para resolver cuestiones importantes como la baja competitividad, se logra determinar los efectos de la devaluación fiscal y establecer la solución para aumentar la competitividad.

Nechyba, (1997) muestra la aplicación de un modelo de equilibrio general con datos del Estado de New Jersey respecto a ciertos asuntos sobre finanzas públicas y determinación de impuestos estatales. El autor manifiesta que los impuestos que recaen sobre las propiedades son un instrumento casi exclusivo utilizado por los gobiernos locales para definir la política pública y así mismo, mediante la colusión con los gobiernos generales, establecer estrategias para evitar la migración poblacional y lograr un equilibrio general de precios que sea consistente con las disponibilidades de los consumidores.

En otros estudios de caso se definió:

Si un estado cercano baja los tributos a los cigarrillos, el precio local de los cigarrillos baja (Carpenter & Mathes, 2014).

Un distrito (de Ohio) tiene más probabilidad de adoptar un impuesto sobre la renta, sin los vecinos ya lo han hecho (Hall & Ross, 2010).

Los gobiernos locales de Georgia fueron autorizados desde principios de los años setenta para un IVA de 1% para propósito general. Se encontró que las motivaciones para utilizarlos son más altas en aquellos condados con impuestos a la propiedad más altos y con mayores exportaciones potenciales (Zhao, 2005). Los resultados sugieren que las diferencias interestatales en la redistribución fiscal incrementan el bienestar en el sentido de Pareto (Chernick, 2010), esto se determina a través de un estudio de datos de panel, donde concluye que la redistribución fiscal varía mucho entre los Estados de USA, tanto en impuestos como en gasto. La asimetría en los efectos tributarios explica por qué la competencia fiscal interestatal no conduce a la convergencia geográfica en estructuras fiscales.

Los gobiernos locales se comportan como complementos estratégicos, imponen mayores tasas de impuestos en jurisdicciones con más establecimientos (o economías de urbanización), y son menos propensos a imitar las políticas fiscales de otros gobiernos si su jurisdicción está aglomerada” (Hill, 2008).

Otra tendencia plantea regímenes fiscales Pareto-eficientes, a partir de reasignación de ingresos fiscales entre los países cuando se trata de tributación internacional (Keen & Wildasin, 2004), una perspectiva que por un lado es de la tendencia económica vigente donde toma mucha importancia el comercio internacional y por otra coincide con la visión de equilibrio a partir de la búsqueda de bienestar de cada uno de los agentes económicos.

El impuesto sobre las ventas muestra una amplia variación de los Estados de USA y hay competencia entre los estados. Hay poca evidencia de que las exenciones estén vinculadas a los segmentos más necesitados de la población, mientras que la exención en IVA a los equipos son más comunes en los estados con grandes sectores industriales. Es decir, la estructura del IVA es regresiva (Fletcher & Murray, 2006).

En los gobiernos locales de la Florida hay competencia fiscal para el impuesto sobre la propiedad entre los municipios vecinos (horizontal), así como entre municipalidades y otros gobiernos locales (vertical) (Wu & Hendrick, 2009). En algunos países en desarrollo, los impuestos al consumo están desplazando los impuestos sobre las ventas. Esto se ha encontrado como una “solución óptima” para el uso que se da a esos recursos y el nivel de gobierno que lo puede utilizar (Zee, 2008).

4. Reporte Global de Competitividad

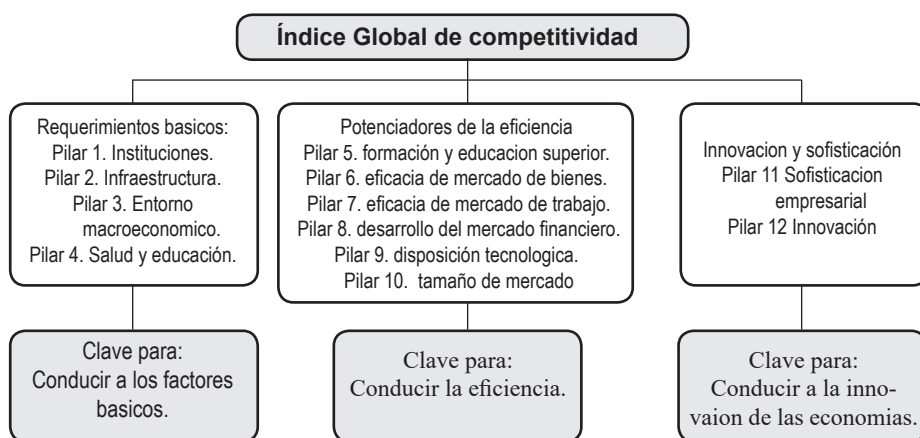
En el World Economic Forum (2016), se analiza el Reporte Global de Competitividad con el objetivo de determinar los elementos y las temáticas que componen este modelo. Para tal fin, se hace una revisión de la metodología que se trabaja en este reporte, el cual define el concepto competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una economía y a su vez, establece el nivel de prosperidad que un país puede conseguir.

Sobre la base de la idea original de Klaus Schwab, a partir de 1979, desde el año 2005 el Foro Económico Mundial ha publicado el Índice Global de Competitividad [IGC] desarrollado por Xavier Sala-i-Martin, en colaboración con el Foro. Desde una actualización en 2007, la metodología se ha mantenido prácticamente sin cambios. El IGC combina 114 indicadores los cuales son conceptos que definen el nivel de productividad de una economía.

Estos indicadores se agrupan en 12 pilares (Figura 1): instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, formación y educación superior, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, disposición tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación empresarial, y la innovación. A su vez se organizan en tres subíndices, en línea con las tres etapas principales de desarrollo: requisitos básicos, potenciadores de eficiencia y factores de innovación y sofisticación. Los tres subíndices dan diferentes pesos en el cálculo del índice general, dependiendo de la etapa de desarrollo de cada economía, representada por su PIB per cápita y la proporción de las exportaciones reflejadas por las materias primas.

En particular se busca establecer algún tipo de relación entre los elementos considerados para la determinación del índice de competitividad global, con el concepto de competitividad tributaria desarrollado anteriormente. En la siguiente figura se resumen los pilares y subíndices del índice de competitividad global:

Figura 1 Índice Global de competitividad



Fuente: Elaboración propia a partir de (Word Economic Forum, 2016)

El IGC incluye datos estadísticos de los organismos reconocidos a nivel internacional, en particular el Fondo Monetario Internacional (FMI); la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura; y la Organización Mundial de la Salud. También incluye datos de la encuesta de opinión ejecutiva anual realizada por el Foro Económico Mundial con el fin de capturar conceptos que requieren una evaluación más cualitativa, o para complementar los datos estadísticos y que estos sean más completos y comparables a nivel internacional. En el 2016, el informe abarca 140 economías. En total, la producción combinada de las economías analizadas en el IGC representa el 98,3% del PIB mundial. Para evaluar mejor el reporte, a continuación, se desagrega cada pilar de acuerdo a su estructura e indicadores utilizados.

En el primer pilar se encuentran las *instituciones* haciendo referencia al comportamiento y eficiencia de los agentes económicos como importantes protagonistas de la competitividad y crecimiento de un país; por su parte, el segundo pilar contempla la infraestructura resaltando que es un factor fundamental para garantizar el funcionamiento eficaz de la economía; en el tercer pilar está el *entorno macroeconómico* entendido como la buena administración de las variables macroeconómicas por parte de los gobiernos para garantizar la estabilidad económica de los países; en cuanto al pilar de *salud y educación*, se indica que una fuerza de trabajo saludable y el aumento en la educación básica, es vital para la competitividad y la productividad de un país; por otro lado, como quinto pilar se encuentra la *formación y educación superior* considerando que “la calidad de la educación superior y la formación es esencial para las economías que quieren ascender en la cadena de valor más allá de simples procesos de producción y comercialización de productos” (World Economic Forum, 2016); en el sexto pilar se tiene la *eficacia en el mercado de bienes* considerando que aquellos países que cuentan con mercados de productos eficientes podrán asegurar una oferta y demanda adecuada para cubrir las necesidades propias de su economía; el séptimo pilar, *eficiencia del mercado laboral*, hace referencia a la eficiencia y flexibilidad en la asignación de beneficios en búsqueda de una mayor productividad por parte de los trabajadores; así mismo, el octavo pilar *desarrollo del mercado financiero* explica que un sector financiero eficiente asigna los recursos ahorrados por la población de un país, así como los que entran en la economía desde el extranjero, a los proyectos empresariales o de inversión con las tasas más alta de rendimiento esperados; el noveno pilar *disposición tecnológica* resalta la capacidad para aprovechar

las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en los diferentes procesos de producción para aumentar la eficiencia y la innovación que permite para la competitividad; por su parte, el décimo pilar el *tamaño del mercado*, se hace importante en la medida que evalúa la productividad de un país en cuanto a la inclusión y administración de mercados nacionales y extranjeros como promotores del crecimiento económico; de esta misma forma, el pilar de *s sofisticación de los negocios* hace referencia a dos elementos que están vinculados estrechamente: la calidad de las redes de negocios globales de un país y la calidad de las operaciones y estrategias de las empresas individuales; por último, como duodécimo pilar de la competitividad se tiene a la *Innovación* contemplando que las economías deberían estar constantemente incentivando la investigación y desarrollo (I+D) para fortalecer las ventajas competitivas y a las actividades que generen mayor valor agregado.

CONCLUSIONES

A pesar de la profusa difusión de la competitividad y de la importancia que en muchas aproximaciones analíticas se le atribuye al sistema tributario para desarrollar mecanismos de promoción de la competitividad, en el caso de Bogotá, los desarrollos normativos en términos legislativos y de política han sido bastante escasos y desarticulados, sin visiones de largo plazo que se sobrepongan a las dimensiones y alcances de los Planes de Desarrollo.

Las autoridades locales, por razones que no se analizan en este documento, no han hecho mayor acopio de los instrumentos y experiencias que se han desarrollado a nivel internacional para promover la competitividad tributaria de la ciudad y para promover nuevos escenarios de competitividad económica.

Resultado de la revisión se encuentra que existen importantes aportes en el tema de competitividad tributaria sobre contextos como la inversión, percibido como un determinante al momento de evaluar el nivel de competitividad tanto a nivel micro como macroeconómico, definiendo de esta forma la influencia que tiene la administración de los impuestos tanto en la eficiencia distributiva, como en la búsqueda de una mayor inversión por parte de las administraciones públicas. Otros resultados asociados al concepto, retoman aspectos como el impacto de las políticas fiscales en búsqueda de una mayor estabilidad tributaria evaluando

los efectos sociales, demográficos y económicos y adicionalmente los causantes de las crisis fiscales. De esta misma forma, se hace una revisión de algunos estudios de caso en donde se evidencian los resultados de la administración tributaria con miras a un mayor nivel de competitividad, utilizando para su demostración algunos modelos de equilibrio general y de evaluación de impactos. Finalmente se evalúa el reporte global de competitividad planteado por el Foro Economico Mundial en donde se describen – mediante 12 pilares y 114 indicadores- los factores mas importantes para definir la competitividad de una economía.

Como resultado se concluye que, aunque a nivel analítico, la competitividad tributaria es aún un concepto en disputa, en el mundo de la política pública para el caso del Distrito Capital existe un llamado imperioso a desarrollar instrumentos tributarios que no solo atraigan la inversión, sino que además permitan incentivar el cambio técnico de las ciudades y la reconversión productiva de las mismas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Acharya, S. (2005). Thirty Years of Tax Reform in India. *Economic & Political Weekly*, 40(20), 2061-2070.
2. Agius, A., & Borg, R. (2015). An Assessment of Enhanced Competitiveness through Fiscal Devaluation. *Handbook of public economics*, 22, 262-267.
3. Albouy, D. (2009). The Unequal Geographic Burden of Federal Taxation. *Journal of Political Economy*, 117(4), 635-667.
4. Bagchi, S. (2003). Politics and Economics of Property Taxation. *Economic & Political Weekly*, 38(42), 4482-4490.
5. Barro, R. (1974). Are Government Bonds Net Wealth. *Journal of Political Economy*, 81(6), 1095 -1117.
6. Basant, R., & Morris, S. (2000). Competition Policy in India. *Economic & Political Weekly*, 35(31), 2735-2747.

7. Becker, J., & Fuest, C. (2011). Tax competition — Greenfield investment versus mergers and acquisitions. *Handbook of public economics*, 41, 476 - 486.
8. Bird, R. (2014). Administrative Dimension of Tax Reform. *Annals of Economics and Finance*, 269-304.
9. Borek, A. F. (2013). Tax Shelters or Efficient Tax Planning? A Theory of The Firm Perspective On the Economic Substance Doctrine. *National Bureau of Economic Research Papers*, 1-39.
10. Bolton, G., & Ockenfels, A. (2000). ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. *American Economic Review*, 90(1), 166-193.
11. Bovenberg, L. A. (1989). The Effects os Capital Income Taxation on International Competitiveness and Trade Flows. *The American Economic Review*, 79(5), 1045 - 1064.
12. Brühlhart, M., & Parchet, R. (2014). Alleged tax competition: The mysterious death of bequest taxes in Switzerland. *Journal of Public Economics*, 111, 63–78.
13. Buettner, T. (2016). Yardstick competition and partial coordination: Exploring the empirical distribution of local business tax rates. *Handbook of public economics*, 124, 178 - 201.
14. Calusing, K., & Hassett, K. (2005). The role of U.S. Tax policy in offshoring. *Brookings Trade Forum*, 457-490.
15. Carbonnier, C. (2013). Decentralization and Tax Competition between Asymmetrical Local Governments: Theoretical and Empirical Evidence. *Public Finance Review*, 41(4), 391-420.
16. Carpenter, C. S., & Mathes, M. T. (2014). New Evidence on the Price Effects of Cigarette Tax Competition. *Public Finance Review*, 44(3), 291-310.
17. CEPAL. (2013). Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe 2013: reformas tributarias y renovación del pacto fiscal. *Santiago de Chile: CEPAL*.
18. Chernick, H. (2010). Redistribution at the state and local level: Consequences for economic growth. *Public Finance Review*, 38(4), 409-449.

19. Crowley, G., & Sobel, R. (2011). Does fiscal decentralization constrain Leviathan? New evidence from local property tax competition. *Public Choice*, 149, 5-30.
20. Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R., & Shleifer, A. (2010). The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship. *American Economic Journal*, 31-64.
21. Fajgelbaum, P., Morales, E., Suárez, J., & Zidar, O. (2015). State Taxes and Spatial Misallocation. *National Bureau of Economic Research Papers*(21760), 25-68.
22. Falkinger, J., Ernst, F., Gächter, S., & Winter-Ember, R. (2000). A Simple Mechanism for the Efficient Provision of Public Goods: Experimental Evidence. *American Economic Review*, 90(1), 247-264.
23. Feldstein, M. (2013). Effects of Taxes on Economic Behavior. *National Bureau of Economic Research Papers*(19081), 1-52.
24. Fletcher, J. M., & Murray, M. N. (2006). Competition over the tax base in the state sales tax. *Public Finance Review*, 34(3), 258-281.
25. Fox, W. F., Hill, B. C., & Murray, M. N. (2015). Vertical Competition, Horizontal Competition, and Mobile Capital: An Empirical Investigation. *Public Finance Review*, 43(4), 431-457.
26. Fullerton, D., & Metcalf, G. E. (2002). Tax incidence. *Handbook of public economics*, 4, 1787-1872.
27. Hall, J. C., & Ross, J. M. (2010). Tiebout competition, yardstick competition, and tax instrument choice: Evidence from ohio school districts. *Public Finance Review*, 38(6), 710-737.
28. Hill, B. C. (2008). Agglomerations and strategic tax competition. *Public Finance Review*, 36(6), 651-677.
29. Hirschman, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: CT: Yale University Press.
30. Judd, K. L. (1985). Short- Run Analysis Of Fiscal Policy in a Simple Perfect Foresight Model. *Journal of Political Economy*(93), 298 - 319.
31. Keen, M., & Wildasin, D. (2004). Pareto-Efficient International Taxation. *American Economic Review*, 94(1), 259-275.

32. Lall, S., & Deichmann, U. (2006). Fiscal and Distributional Implications of Property Tax Reforms in Indian Cities. *Economic & Political Weekly*, 41(29), 3209-3220.
33. Liberati, P. (2011). “which tax” or “which tax for what?”: Tax assignment in the theory of fiscal federalism. *Public Finance Review*, 39(3), 365-392.
34. Lotz, J. (2005). Accountability and Control in the Financing of Local Government in Denmark. *OECD JOURNAL ON BUDGETING*, 5(2), 55-67.
35. Lyytikäinen, T. (2012). Tax competition among local governments: Evidence from a property tax reform in Finland. *Journal of Public Economics*, 96(Issues 7–8), 584–595.
36. Nechyba, T. (1997). Local Property and State Income Taxes: The Role of Interjurisdictional Competition and Collusion. *Journal of Political Economy*, 105(2), 351 -384.
37. Nunn, S. (1996). Urban Infrastructure Policies and Capital Spending in City Manager and Strong Mayor Cities. *American Review of Public Administration*, 26(1), 93-112.
38. Olsena, T. E., & Osmundsenb, P. (2001). Strategic tax competition; implications of national ownership. *Journal of Public Economics*, 253–277.
39. Pagano, M., & Bowman, A. O. (1995). *Cityscapes and Capital*. Baltimore: MD: The Johns Hopkins University Press.
40. Park, K. (2004). To file or not to file: The causes of municipal bankruptcy in the United States. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 16(3), 228-256.
41. Pieretti, P., & Zanaj, S. (2011). On tax competition, public goods provision and jurisdictions’ size. *Handbook of public economics*, 84(1), 124-130.
42. Purohit, M. (2010). Administering Goods and Services Tax in India. *Economic & Political Weekly*, 45(5), 12-15.
43. Rainey, D., & McNamara, K. (1999). Taxes and the location decision of manufacturing establishments. *Review of agricultural economics* 21.1, 86-89.

44. Rao, G. (2003). Reform in Central Sales Tax in the Context of VAT. *Economic & Political Weekly*, 38(7), 627-636.
45. Ricardo, D. (2003). *Principles of political economy and taxation*. México: Fondo de Cultura Económica.
46. Rubin, I., & Rubin, H. (1987). Economic Development Incentives: The Poor (Cities) Pay More. *Urban Affairs Quarterly*, 23(1), 37-62.
47. Smith, A. (1777). Inquiry Into The Nature and Consequences Of The Wealth of Nations. *London: Library of Economics and Liberty*.
48. Summers, L. (1988). Relative wages, efficiency wages, and Keynesian unemployment. *National Bureau of Economic Research Papers*(2590), 1-56.
49. Suresh, B. (2002). Competition and Competitiveness among States. *Economic & Political Weekly*, 37(13), 1281-1284.
50. Wilson, J. D. (1999). Theories of Tax Competition. *National Tax Journal*, 52(2), 269-304.
51. World Economic Forum. (2016). *Global Competitiveness report*. Obtenido de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/methodology/>
52. Wu, Y., & Hendrick, R. (2009). Horizontal and vertical tax competition in Florida local governments. *Public Finance Review*, 37(3), 289-311.
53. Zee, H. H. (2008). Aspects of interjurisdictional sharing of the value-added tax. *Public Finance Review*, 32(2), 147-168.
54. Zhao, Z. (2005). Motivations, obstacles, and resources: The adoption of the general-purpose local option sales tax in Georgia counties. *Public Finance Review*, 33(6), 721-746.