



EL COVID-19 Y EL SISTEMA TRIBUTARIO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA DEL NORTE

THE COVID-19 AND TAX SYSTEM IN THE UNITED STATES OF AMERICA

MARLENY NATALIA MALAVER ROJAS¹
RAFAEL FRANCISCO DÍAZ VÁSQUEZ²
MARLENY AMPARO URIBE HERNÁNDEZ³
HUGO ARMANDO CASTAÑO MORALES⁴

RESUMEN

Desde David Ricardo la tributación se ha considerado la principal preocupación para la evolución de la economía, los precios y las rentas a largo plazo. Ante ello, el artículo analiza el estado del sistema tributario norteamericano a partir de las reformas introducidas en el marco de la pandemia ocasionada por el COVID-19 en el año 2020, para lo cual se tienen en cuenta

-
- 1 Doctorando en Ciencias de la Dirección del Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario. Docente de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Bogotá, Colombia, Correo electrónico: mmalaver@poligran.edu.co.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6604-9913>.
 - 2 Doctor en Historia y Estudios Humanísticos de la Universidad Pablo de Olavide. Docente de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Bogotá, Colombia, Correo electrónico: rdiaz@poligran.edu.co.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8266-1934>.
 - 3 Abogada de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Bogotá, Colombia, Correo electrónico: mauribeh@poligran.edu.co.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6529-0155>.
 - 4 Abogado de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Bogotá, Colombia, Correo electrónico: hucastano@poligran.edu.co.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4716-0629>.

Código JEL: D33, I28, R44.
Fecha de recepción: 11/01/2022
Fecha de aceptación: 06/09/2022
DOI: <https://doi.org/10.18601/16577175.n31.06>

las reformas de los gobiernos Trump y Biden en el periodo 2018-2021 para hacer frente a los daños colaterales de la economía norteamericana e internacional. En ese sentido, se tienen en cuenta la postura de proteccionismo y guerra económica del gobierno Trump, la pandemia del COVID-19, el desabastecimiento de los mercados internacionales y las medidas de recuperación introducidas en el gobierno del presidente Biden. Finalmente, el artículo hace hincapié en que dichas reformas no sólo buscan enfrentar la contingencia del COVID-19 sino que marcan la línea económico-política de republicanos y demócratas en los Estados Unidos de América.

Palabras clave: EE.UU.; sistema tributario; impuestos; COVID-19; inequidad.

ABSTRACT

Since David Ricardo, taxation has been considered the main concern for the evolution of the economy, prices and long-term income. Given this, the article analyzes the state of the North American tax system based on the reforms introduced in the framework of the pandemic caused by COVID-19 in 2020. To do this, the reforms of the Trump and Biden governments are considered, which are presented in the period 2018-20221 to face the collateral damage of the North American and international economy. In this sense, the Trump government's position of protectionism and economic warfare, the COVID-19 pandemic, the shortage of international markets and the recovery measures introduced in the change of government by President Biden are considered. Finally, the article presents how these reforms not only face the COVID-19 contingency but also mark the economic-political line of Republicans and Democrats in the United States of America.

Keywords: USA; tax system; taxes; COVID-19; inequity.

INTRODUCCIÓN

Desde 1964 la economía norteamericana ha registrado una fuerte expansión, y actualmente se anuncian nuevos incentivos fiscales para las empresas, la puesta en marcha del programa de reducción de gastos en el exterior y el desarrollo de relaciones comerciales con Europa Oriental. Entre 1959 y 1965 hubo un aumento significativo en los niveles de producción en las industrias siderúrgica, automovilística y manufacturera de bienes durables, aumentando con ello el ingreso personal en un 0,7% en comparación con la década anterior, lo cual incrementó la tasa anual de los ingresos por sueldos y salarios y redujo en USD 200 millones lo correspondiente a ingresos por dividendos, aludiendo dicha bonanza al aumento en los pedidos de maquinaria industrial (La Economía Norteamericana, 1965: 64).

Cuatro años en expansión gracias a la producción, las ventas, los salarios y las utilidades, sin que se advirtiera un signo de debilidad económica, permitieron mejorar la calidad de vida, aumentar la demanda de bienes de consumo y alcanzar

una mayor inversión en planta y equipo, contribuyendo así a incrementar las exportaciones y lograr una acumulación de inventarios moderada. A su vez, la reducción de impuestos durante el periodo mencionado dio lugar a renta disponible, y aunque generó gastos de bienes y consumo, también incentivó el ahorro de las unidades familiares aliviando la presión de los mercados de capital con ayuda de los desembolsos, aunado a una disminución del desempleo y al aumento de la fuerza laboral, principalmente en el sector constructivo (La Economía Norteamericana, 1965: 65).

Durante más de veinticinco años el crecimiento de la economía de los Estados Unidos de América ha estado relacionada con los Tratados de Libre Comercio (TLC), y con la contribución de la clase media, lo que la ha llevado a hacer parte de una de las regiones más competitivas del mundo; desde 1994 el NFTA⁵ ha permitido incrementar el comercio entre 490 millones de consumidores, con cifras como las del petróleo que importa de Canadá (40%) y México (7%), y los excedentes facturados con Canadá (15%) (Canada and United States: Friends, Partners, Allies, 2019).

Fue a principios de los años 80 cuando surgieron, junto con el Consenso de Washington (una política de Estado frente a los países latinoamericanos), diversas estrategias de reformas tributarias para hacer frente a la deuda externa y permitir la recuperación de los capitales invertidos, tanto en países desarrollados como en países en vía de desarrollo, entre ellas la generación de modelos de disciplina fiscal que reordenaran las prioridades del gasto público; dichas reformas tributarias incluyeron tasas de interés amplias pero moderadas, y bases de cambio marginales, con el fin de liberar las tasas para que fueran competitivas (Castañeda y Díaz, 2017). Como se puede notar la atribución de las políticas estadounidenses influyen directamente en las economías de otros países, liberando inversiones, privatizando, desregularizando y generando más derechos de propiedad.

En 2002 la bolsa de New York se desplomó debido a que los índices NASDAQ (acciones de alta tecnología) inflaron el mercado accionario con empresas que aprovecharon la tecnología y el Internet para especular en el mercado, lo cual serviría de detonante a la crisis inmobiliaria que se avecinaba (Dabat, 2009: 42).

En 2007 se desató la crisis inmobiliaria debido a una burbuja, denominada de hipotecas *subprime* (hipotecas de alto riesgo), inflada con préstamos para la compra de propiedad raíz, lo que ocasionó una crisis financiera por la falta de liquidez y por el colapso de algunos bancos (como el Lehman Brothers y el Merrill Lynch) que, al no tener flujo de capital, se declararon en quiebra y recurrieron a liquidar las viviendas de las personas que no pudieron pagar los préstamos hipotecarios, incluso rematándolas a precios muy bajos. Toda esa crisis ocasionada por la falta de vigilancia del gobierno norteamericano ocasionó que se cancelaran las inversiones en las bolsas de valores del mundo, agotando así los activos y el mercado de consumo (Dabat, 2009: 51).

5 La Autoridad de Transporte de la Frontera del Niágara (NAFTA, 1999).

En 2020 la crisis sanitaria provocada por la pandemia del COVID-19 hizo que se aumentara el Programa de Protección de Salarios (PPP) y se dispusieran paquetes de estímulos financieros que podrían aumentar en 14% el PIB, buscando con ello reducir la carga fiscal de los hogares de menores rentas y financiar el gasto, aunque se ha notado un ambiente con un tono de incertidumbre, pero la idea es que para 2024 se alcance un 0,5% de expansión fiscal, logrando con ello una expansión positiva de la inversión pública social (Párraga y Moritz, 2021).

Al realizar un análisis de los pilares que la enmarcan, sus estatutos, se comprende la reforma tributaria de los Estados Unidos de Norte América, cómo se comporta su sistema de tributos y qué lineamientos regulan las disposiciones de un país capitalista acostumbrado a que sus ciudadanos declaren impuestos ante la posibilidad de multas o cárcel por evasión fiscal.

Es por eso que el presente análisis busca identificar cómo funciona el sistema tributario, cuáles son las políticas implementadas en cada nuevo periodo presidencial y qué hace que aun en tiempos de crisis este país pueda, además de afectar al mundo con sus actos, adoptar medidas que estabilizan su economía mediante políticas financieras acordes con la norma jurídica que las rige.

ANÁLISIS

¿A partir de qué nace la reforma tributaria?

La reforma fiscal es un proceso en constante evolución en el mundo, pues los gobiernos pueden financiar sus actividades por diferentes medios, como la recaudación de impuestos, la generación de préstamos o las emisiones de moneda, incluso existe la combinación de dos de ellas o de todas al mismo tiempo.

En los Estados Unidos de Norteamérica la política fiscal es cambiante y la forma en que el gobierno de cada presidente interactúa con otros países es diferente, algunas veces radicalmente distinta; de hecho, su historia muestra que cada presidente ha propuesto su propia reforma. El impuesto de renta, es decir, el impuesto que grava los ingresos percibidos, es el más ampliamente extendido en Estados Unidos, pero con una salvedad que lo hace completamente diferente al de muchos otros sistemas tributarios nacionales: aunque existe una política tributaria nacional, cada Estado tiene la facultad de diseñar su propia política fiscal, y por tanto, los habitantes de un Estado pagan cantidades diferentes de las que pagan los habitantes de otro estado.

En general la política del impuesto sobre la renta establece que los ciudadanos estadounidenses pagan sus impuestos de acuerdo con la percepción mundial, lo que quiere decir que los ingresos obtenidos en cualquier parte del mundo también son gravables en Estados Unidos; por el contrario, los ciudadanos de Estados Unidos que no son residentes tienen la obligación de tributar sobre lo que obtienen únicamente en los Estados Unidos.

Independientemente del modelo de tributación fiscal al que se acoja, pero según su lugar de residencia, la base impositiva para todo ciudadano norteamericano se calcula a partir de sus ingresos totales menos las deducciones permitidas en general como, por ejemplo, los intereses hipotecarios, los intereses estatales y cualquier otro tipo de impuesto que haya pagado previamente, así como las donaciones de carácter benéfico.

Desde esa perspectiva, cada presidente plantea su propia reforma tributaria; sin embargo, es necesario entender que, con excepción de Donald Trump, a partir del primer mandato de Ronald Reagan en 1981 todos los presidentes de Estados Unidos han mantenido conflictos bélicos heredados, o iniciado unos nuevos que, obviamente, se convierten en cargas económicas para el gobierno y los ciudadanos; al respecto es importante señalar que en cuanto se hizo cargo de la presidencia de Estados Unidos el 20 de enero de 2021, Biden inició su propia reforma. En relación con lo anterior, Aguado (2008) hace un análisis de la política fiscal de algunos presidentes, entre ellos, Bill Clinton, George W. Bush y Ronald Reagan, y llega a la conclusión de que en los últimos veinticinco años el problema fundamental de la economía norteamericana ha sido la escasez relativa de ahorro, así como el excesivo consumo tanto en el sector público como en el privado, lo cual, obviamente, está determinado en gran medida por los constantes conflictos bélicos a los cuales se enfrenta de manera cotidiana, cosa que ningún otro país del mundo tiene como política exterior fundamental: hacer la guerra con un país extranjero.

La política fiscal que rige en Estados Unidos siempre tiene efectos macroeconómicos de mediano plazo en otros países; así, Aisen y Moreno (2011) plantean que es un hecho definitivo que el ajuste de la política fiscal en Estados Unidos incide directamente en la solvencia fiscal relativa de otros países, sobre todo en los emergentes, como un efecto adverso del fenómeno de globalización, y analizan el ejemplo de lo que sucedió durante la crisis financiera de 1929 que hizo que las tasas de interés en los países de América Latina tuvieran un incremento sustancial, debido, en primera instancia, a las deudas contraídas con el gobierno de Estados Unidos que incrementó el valor de los intereses, lo cual, obviamente, se reflejó en las tasas de interés de los países deudores.

Por su parte, Domínguez (2021) analiza los posibles impactos económicos que habrá de tener la nueva Reforma Tributaria Empresarial de la Administración de Biden, y sostiene que aunque el sistema fiscal de los Estados Unidos de Norteamérica ha vivido inmerso en una gran contradicción que cambia drásticamente de un gobierno a otro, la tributación que se hace de los ingresos de ciudadanos norteamericanos a través de multinacionales extranjeras genera profundos cambios en la economía de los países en donde se encuentran físicamente, por lo tanto, si bien el planteamiento propuesto por Biden generará nuevos recaudos para su país, al mismo tiempo incrementará las presiones económicas en los países de donde provienen tales ingresos.

De acuerdo con Esteve (2020), la presión no recae exclusivamente en los países en vías de desarrollo, sino que, por ejemplo, la reforma tributaria propuesta por

Donald Trump tuvo profundas repercusiones a nivel internacional, sobre todo en Alemania, un país altamente industrializado donde las prácticas empresariales y tributarias impuestas por el gobierno de Estados Unidos a través de empresas transnacionales han dañado gravemente las industrias que se asientan allí, principalmente por la falta de ingresos fiscales propios.

De acuerdo con lo postulado por Romero y Vera (2014), los efectos de las reformas tributarias de Estados Unidos en otros países con los cuales tiene relaciones comerciales son resultado de que aproximadamente la mitad de la inversión mundial se encuentra en ese país, o bien es propiedad de empresas multinacionales de origen norteamericano, por lo que la presencia siempre constante de empresas norteamericanas en diferentes países en desarrollo genera alteraciones más o menos importantes dependiendo de la fortaleza estructural y financiera del país en donde se encuentren asentadas tales empresas, de forma que los países con menores recursos o en vías de desarrollo siempre serán los más afectados.

¿Bajo qué pilares se enmarcan los parámetros y qué normas se tuvieron en cuenta?

Habiendo revisado el fundamento de la política tributaria de Estados Unidos, y reconociendo que cada período presidencial se caracteriza por adoptar una nueva reforma tributaria, es importante considerar que durante el gobierno de Donald Trump se presentó la pandemia de COVID-19, lo que generó una grave problemática para Estados Unidos que resultó ser el país más afectado, tanto en número de infectados como en número de defunciones, y aunque la situación lo llevó a niveles como los de la India, donde comparativamente murió aproximadamente una tercera parte de los infectados, la diferencia es grande porque los sistemas económicos son diferentes, de modo que las repercusiones a nivel social fueron mucho más graves en la India.

Durante el gobierno de Trump Estados Unidos vivió la parte más acre de la pandemia del COVID-19, lo que hizo que su tasa impositiva estatutaria llegara al 35%, convirtiéndose en el país con la tasa tributaria más alta entre los países que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), lo que se convirtió obviamente en una franca desventaja para la competitividad de las empresas de origen norteamericano. En su análisis Carter (2021) plantea que a principios de septiembre de 2020 los Estados Unidos registraron más de 175.000 muertos por la infección, lo que no solamente paralizó su productividad sino también la formación académica, convirtiéndolo en un país caótico y carente de coordinación política, por lo que el entonces presidente, que originalmente había fomentado en la gente el racismo y la rabia contra las instituciones en las etapas iniciales de su mandato, tuvo que cambiar completamente su política interna para tratar de resolver los problemas generados por la pandemia, pero la única respuesta que encontró fue aumentar la tasa tributaria para obtener los ingresos

necesarios para que el gobierno pudiera seguir apoyando a los más afectados (Carter, 2021).

MAS Consulting (2020), una organización de consultoría en comunicación corporativa y asuntos públicos especializada en analizar, construir y proteger la reputación de candidatos, partidos, gobiernos, instituciones y líderes por aproximadamente quince años, tanto en Estados Unidos como en México, España y Latinoamérica, hizo un análisis metódico de cómo será la presidencia de Biden en Estados Unidos, y puso de manifiesto que los grandes problemas a los que se enfrenta el país norteamericano son la pandemia por COVID-19, una economía ineficiente debido principalmente a la desaceleración resultado también de la pandemia, una extrema polarización racial y política, y una ineficiente política exterior, resultado de todo lo anterior y de los problemas que han tenido con países extranjeros; en tal sentido, la profunda reforma tributaria que propone Biden trata de financiar los dos billones de dólares en inversiones necesarias para generar su política de infraestructura, sobre todo tras la aprobación del paquete de estímulos que fue desarrollado para superar los problemas de la pandemia, reforma que se sostiene en tres pilares fundamentales (MAS Consulting, 2020):

- Aumento del impuesto de las sociedades que el gobierno de Trump había dejado en 21% anual, y que ahora Biden fija en 28% anual.
- Establecimiento de enérgicas políticas fiscales para aquellas empresas transnacionales que tributan desde otros países con climas fiscales mucho más favorables, como Irlanda o las Bahamas, sobre todo tomando en consideración que gran parte de ellas son de base tecnológica; lo importante de dicha consideración es que por su naturaleza operativa las ganancias que producen, en realidad son obtenidas fuera de esos paraísos fiscales, y por tanto son susceptibles de pagar una mayor proporción tributaria en sus transacciones internacionales casi siempre realizadas a través de la virtualidad.
- Suspensión de los subsidios a empresas basadas en combustibles sólidos, cambiándolos por incentivos a las que utilicen energías limpias, por lo que también en ese sentido Biden está impulsando el desarrollo de tecnologías disruptivas que puedan producir energía a partir de otros sustratos que no tengan absolutamente nada que ver con los combustibles sólidos o con los combustibles basados en el petróleo.

La reforma tributaria propuesta por Biden no será fácil, pues constituye el aumento más importante en los impuestos federales desde 1993 logrados por la reforma tributaria de Bill Clinton; además, Biden propone no solamente incrementar el impuesto sobre la renta de las empresas, sino imponer tasas tributarias más agresivas entre aquellas personas que ganen más de USD 400.000 al año; consideraciones todas ellas que permiten pensar que la recaudación tributaria en Estados Unidos podría ascender a entre dos y cuatro billones de dólares anuales (*Portafolio*, 2021).

Adicional a la problemática financiera interna, el enfrentamiento que el país mantiene con China continental por razones económicas se acrecentó en razón al origen de la pandemia por COVID-19. En tal sentido, en su momento Valle (2018) planteó que la estrategia geopolítica que se estaba desarrollando entre Estados Unidos y China, sobre todo con el fin de la Guerra Fría y la desintegración de la Unión Soviética, hizo que la balanza de poder se inclinara en otro sentido, pues la China continental logró un ascenso inusitado que le permitió entrar a los estándares internacionales de producción, y conquistar en gran medida los mercados de Europa y América Central, e incluso los de Estados Unidos; en tales circunstancias se comenzó a generar un distanciamiento entre ambas potencias, situación que obviamente se hizo más adversa y evidente después de que se comenzara a insinuar que la China era responsable de la pandemia.

¿Cuáles son los impuestos que traen estos estatutos, y cómo es su funcionamiento general?

Reforma tributaria de Barack Obama

Desde que Barack Obama tomó posesión como 24.º presidente de los Estados Unidos el día 20 de enero de 2009, su preocupación primordial consistió en sanear la economía, por lo que el 17 de febrero de 2009, apenas 28 días después de la toma de posesión, firmó la *American Recovery and Reinvestment Act of 2009* (Ley de Reinversión y Recuperación de Estados Unidos de 2009), comúnmente conocida como *The Stimulus of The Recovery Act* (Estímulo a la Ley de Recuperación); dicha reforma tributaria tuvo como fundamento la grave crisis económica que los Estados Unidos venían sufriendo por la recesión económica provocada por la supresión de hipotecas (Kuttner, 2011).

En dicha reforma tributaria se incluyeron básicamente grandes recortes de impuestos federales, una fuerte ampliación de las prestaciones de desempleo y un aumento en el gasto nacional en materia de educación, salud e infraestructura, y los impuestos que se establecieron a través de dicha reforma tributaria fueron principalmente los siguientes (Centro de Economía Internacional de Libertad y Desarrollo, 2017):

- Disminución tributaria para personas con menores ingresos. En este rubro se generó un aumento de USD 288.000 millones de dólares para el gasto público.
- Desgravación fiscal para personas físicas. Uno de los asuntos que más preocupaba al Congreso de los Estados Unidos fue la desgravación fiscal para las personas físicas, porque le costaba al país USD 237.000 millones.
- Desgravación fiscal para empresas. En este rubro se trataba de darle fluidez económica a las empresas legalmente constituidas y le costó al país un total de USD 51.000 millones.

- Establecimiento de la ley del cuidado de salud a bajo precio. Esta reforma, que no solamente fue tributaria sino que también fue sanitaria, exigía que la mayoría de los adultos no afiliados a un plan de salud deberían quedar cubiertos por un sistema que les permitiera acceder a los servicios sanitarios sin que les causara grandes gastos; esta regulación fiscal y sanitaria fue tan importante que en los Estados Unidos se comenzó a conocer como el *Obamacare* y fue una de las fuentes de controversia con el Congreso que abarcó casi todo su mandato; dichas reformas le costaron al país USD 147.700 millones
- Ley educativa. De manera paralela con la ley del cuidado de salud a bajo precio, la ley educativa de Barack Obama restituía la autoridad de los Estados y los distritos locales sobre la administración de las escuelas después de casi catorce años de control federal, y costó a los Estados Unidos USD 90.900 millones.

Reforma tributaria de Donald Trump

Cuando Donald Trump tomó posesión como 45.º presidente los Estados Unidos el día 20 de enero de 2017 se perfiló como un gran proteccionista y reguló las tarifas del acero y del aluminio, aumentó significativamente los impuestos tributarios en los productos importados desde China y México y retiró a los Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico.

Su reforma tributaria fue la mayor de las presentadas en los últimos treinta años de la historia de los Estados Unidos, aunque muchos la consideraron como una gran concesión en beneficio de los millonarios, además de que aumentó exageradamente el déficit; no obstante esas excepciones tributarias a los empresarios, la reforma le proporcionó un gran impulso al crecimiento económico del país.

Es importante tener en cuenta aunque hubiera terminado el mandato de Barack Obama, en la memoria popular permaneció el *Obamacare*, y por lo tanto la credibilidad de la administración Trump dependía de manera significativa de la implementación de una política fiscal que redujera la carga tributaria de los estadounidenses, por lo que, más que responder a la necesidad nacional, su reforma tributaria tenía por objeto un aumento sustancial de la renta disponible para la ciudadanía (PwC Spain, 2017).

Esta reforma tributaria se caracterizó por una reducción significativa de 14 puntos porcentuales de la tasa impositiva a las corporaciones (del 35 al 21%); además, las familias de clase media también recibieron beneficios importantes ya que temporalmente tuvieron una reducción en su cuota tributaria, lo que efectivamente llegó a generar un impulso económico importante en el país; empero, cabe aclarar que el gobierno de Donald Trump se dio entre el 20 de enero de 2017 y el 20 de enero de 2021, por lo que fue durante ese periodo cuando se presentó la pandemia de COVID-19, y precisamente la reducción tributaria originó que la enfermedad tuviera graves repercusiones, convirtiendo al país en el de mayor número de casos de contagio y también el de mayor número de defunciones (Navarrete, 2017).

Sin embargo, cabe anotar que la tasa impositiva estatutaria corporativa de Estados Unidos para el momento en que Donald Trump se hizo cargo de la presidencia estaba en el 35%, siendo el país con la mayor tasa tributaria al interior de la OCDE, lo que realmente constituía una desventaja en los mercados internacionales; pero también vale la pena destacar que dicha reforma tributaria género de manera secundaria que las empresas extranjeras tuvieran un menor nivel de inversión por capitales estadounidenses; en el caso específico de Colombia, con una tasa corporativa de cerca del 40%, la reducción de la carga impositiva corporativa hasta el 21% lo hacía casi completamente indeseable para los inversionistas norteamericanos (Araújo Ibarra, 2018).

La reforma tributaria de Joseph Robinette Biden Jr.

Cuando Joe Biden tomó posesión como 40.º presidente de la nación el día 20 de enero de 2021, presentó al Congreso una reforma fiscal con la que pretende recaudar USD2.5 billones durante los próximos quince años, y para ello ha propuesto establecer un nuevo impuesto del 15% mínimo sobre los beneficios después de impuestos de las grandes corporaciones.

Es importante considerar que hasta el momento la reforma tributaria de Biden no ha sido aceptada por el Congreso de los Estados Unidos, y aunque existe el planteamiento oficial, todavía no hay una resolución en firme; no obstante, se calcula que con la propuesta tributaria se aumentarán hasta en un 43% los impuestos a las grandes fortunas, hecho que afectará solamente a las personas que ganan más de un millón de dólares al año; sin embargo, tomando en consideración la libertad de cada Estado para fijar su nivel tributario, por ejemplo, las personas en Nueva York tendrían que pagar cerca del 56,7% en reducciones fiscales (Caja de Ingenieros, 2020).

Por otra parte, si bien la reforma tributaria propuesta por Biden pretende aumentar las tarifas tributarias para las personas con mayores ingresos, al mismo tiempo busca beneficiar a las familias de menores ingresos, es decir, las que perciben menos de USD300 mensuales y tienen hijos de seis años o menos (Crowe, 2021).

Es conveniente aclarar que las grandes empresas norteamericanas están dedicadas principalmente a los rubros tecnológicos y farmacéuticos, por lo que esta nueva reforma tributaria podría ponerlas en problemas, ya que se debe tener en cuenta que, aun en medio de la pandemia por COVID-19, los medicamentos transnacionales son básicamente la única fuente de alivio para determinadas enfermedades en los países subdesarrollados (Torres, 2010). Además, cincuenta y siete de las cien empresas más grandes del mundo son de origen norteamericano, entre ellas: Apple Inc., Microsoft Corp., Amazon Inc., Facebook Inc. y Tesla Inc. (Sevilla, 2021).

De acuerdo con Álvarez García (2018), la reforma tributaria propuesta por Biden se basa en tres puntos fundamentales:

- Aumento tributario a las grandes corporaciones que pasa del 21% actual al 28%, con una ganancia de siete puntos porcentuales, pero quedando todavía por debajo del 35% vigente.
- Endurecimiento de las políticas fiscales para las empresas norteamericanas en paraísos fiscales. Es importante señalar que dicho endurecimiento está destinado a adoptar medidas para las empresas que tributan en países con climas fiscales mucho más laxos como Irlanda o las Bahamas.
- Eliminación de los subsidios a las empresas que funcionan con combustibles fósiles. Buscando alcanzar la energía limpia, la política fiscal propuesta por Biden endurecerá las normas para aquellas empresas que funcionen con combustibles fósiles, como el carbón y el petróleo.

¿Cómo es su sistema tributario, cuál es la estructura general, y cuáles son los lineamientos del órgano encargado de control?

En los Estados Unidos de Norteamérica el sistema tributario es relativamente complejo aunque muy fácil de explicar: dentro de la normatividad tributaria estadounidense cualquier ciudadano extranjero que trabaje en el país es responsable de pagar impuestos, aunque estos pueden ser de nivel federal, estatal y en ocasiones también local, lo que se debe a que se trata de un país soberano constituido como república federal constitucional que se compone de cincuenta Estados y un Distrito Federal, y la autonomía de los gobiernos estatales locales les permite generar las propias disposiciones tributarias para los administrados que viven dentro de cada Estado que compone la confederación.

A diferencia de lo que sucede en otros países, en Estados Unidos el año fiscal corresponde al año calendario, pero con la diferencia de que las rentas internas deben de ser aportadas antes del 15 de abril de cada año, con extensiones que pueden ser prorrogadas hasta el 15 de octubre de ese mismo año fiscal.

A través de su Número de Seguro Social (SSN) los contribuyentes realizan los pagos relacionados con sus impuestos, pero sólo en el ámbito nacional ya que los estadounidenses que viven en el extranjero tienen un Número de Identificación Fiscal Individual (ITIN), y tales documentos están relacionados con el tipo de visa que les asiste para estar dentro o fuera del país, por lo que los residentes permanentes y temporales que vivan en Estados Unidos deben solicitar un SSN o un ITIN, según les corresponda.

También conviene establecer que los extranjeros residentes y no residentes que perciben un salario mayor a los USD4.000 anuales están en la obligación de presentar una declaración de impuestos al final de cada año fiscal; y a diferencia de lo que sucede en algunos países latinoamericanos, los asesores profesionales en materia de preparación de declaraciones de impuestos tienen la función de trabajar en favor

del gobierno y no del declarante, garantizando que todas las personas paguen los impuestos que les corresponden, aunque hagan uso de ciertos créditos y deducciones.

Independientemente de las percepciones salariales que pueda tener una persona, de acuerdo con la normatividad de cada Estado, también existen impuestos sobre las ventas de bienes o servicios, que en la generalidad de los Estados de la Federación llegan al 11%, mientras que Estados como Alaska, Delaware, Montana, New Hampshire y Oregon, no cobran este tipo de impuesto.

Los impuestos a la propiedad solamente aplican para los dueños de casas o terrenos establecidos en los Estados Unidos de Norteamérica, sin importar que tengan propiedades en otras partes del mundo, y generalmente, de acuerdo con la normatividad de cada Estado, oscilan entre el 0,27 y el 2,35% de su valor total.

ESTRUCTURA GENERAL DEL SISTEMA TRIBUTARIO ESTADOUNIDENSE

De acuerdo con lo expuesto, una persona física o moral puede tener obligaciones tributarias completamente diferentes dependiendo de la región, y aunque cada Estado puede llegar a tener su propia normativa impositiva, la Agencia del Departamento del Tesoro (Internal Revenue Service –IRS–) es la encargada de administrar la recaudación de impuestos a nivel nacional, por lo que debe consultar con las respectivas agencias estatales de cada una de las entidades locales.

El 22 de febrero de 1990 España y Estados Unidos firmaron un acuerdo para evitar la doble imposición tributaria; desde esa perspectiva, las empresas españolas que no tengan un establecimiento permanente en Estados Unidos pueden obtener beneficios empresariales tributarios, con la salvedad de que los Estados pueden solicitar ciertos requisitos formales para esclarecer cada caso en particular; mientras que aquellas empresas de origen español asentadas en Estados Unidos están sometidas a las reglas tributarias estadounidenses por toda la renta mundial obtenida a través de sus establecimientos permanentes en dicho territorio, teniendo una exención impositiva dentro del requerimiento español.

Ruiz (2002) explica el sistema tributario de Estados Unidos desde un punto de vista comparativo con su país, Chile, y en ese sentido analiza los impuestos que afectan a las corporaciones internacionales que tienen locales o establecimientos permanentes tanto en Estados Unidos como en Chile, y plantea que desde hace algunos años el gobierno chileno ha venido realizando esfuerzos para conseguir un tratado equivalente al que firmaron Estados Unidos y España, tomando como base que el monto de importaciones y exportaciones entre Estados Unidos y Chile es mayor que el de España con Estados Unidos.

Aquí es preciso señalar que en Estados Unidos existen dos grandes rubros de obligaciones tributarias: por una parte, el impuesto sobre la renta que se ejerce sobre las personas físicas y la imposición tributaria que se ejerce sobre las sociedades; no

obstante, existen también la imposición sobre el patrimonio, que se refiere a los bienes capitales que puede tener una persona y que están obligados a pagar tributo, y las imposiciones tributarias relacionadas directamente con el consumo de bienes y servicios; también en ciertos Estados existen otros impuestos que solamente resultan vinculantes para las personas que viven en ellos.

LINEAMIENTOS QUE REGULAN LAS DISPOSICIONES TRIBUTARIAS LOCALES Y/O ESTATALES

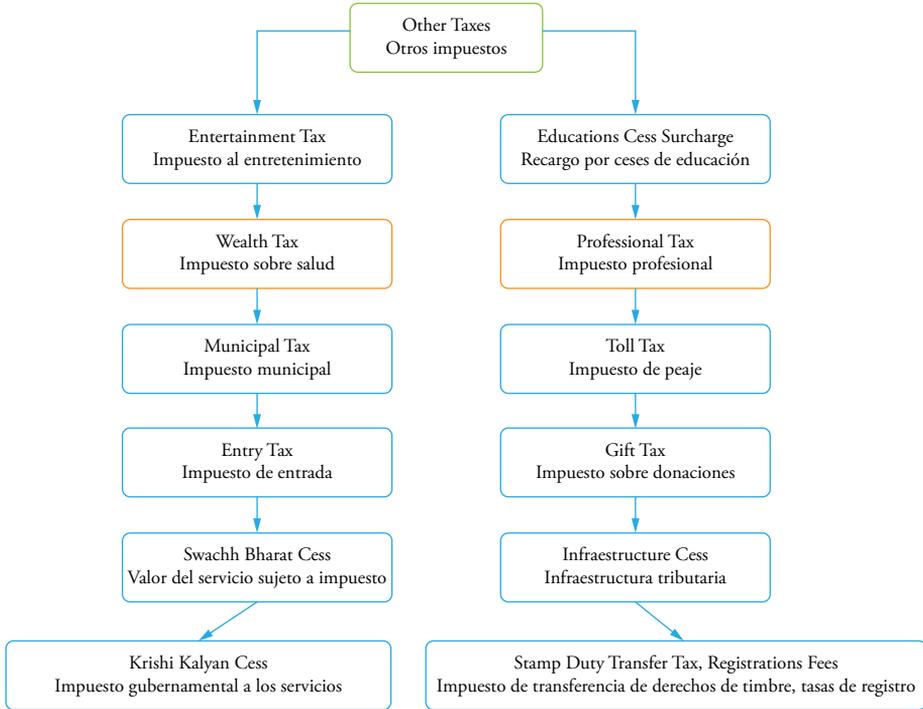
Independientemente de que Estados Unidos sea la nación económicamente más poderosa del mundo, es necesario reconocer que viene afrontando una grave crisis económica debido a las presiones cambiantes del entorno mundial en cuanto a las políticas evolutivas de la banca internacional y al importante desarrollo de las prácticas comerciales internacionales.

En tal circunstancia los Estados Unidos de Norteamérica han debido reformar sus políticas internas y tomar medidas enérgicas en contra de lo que consideran paraísos fiscales, y de aquellas jurisdicciones en donde todavía existe el secreto bancario, porque ambas situaciones facilitan la evasión fiscal de los administrados.

Por eso es importante traer a colación el G-20, o grupo de los veinte países industrializados y emergentes, que surgió de una cumbre realizada en Washington al finalizar la crisis financiera del año 2008. En las reuniones que el grupo celebra periódicamente los países invitados representan aproximadamente el 90% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, el 80% del comercio internacional, el 66% de la población del planeta y aproximadamente el 60% de todas las tierras agrícolas cultivables. Precisamente por tales circunstancias, en la última reunión el primer ámbito de análisis fue el de los sectores agrícola y agroindustrial, seguido de las políticas macroeconómicas de los veinte países más ricos del mundo y las economías emergentes, con el objeto de ajustar diversas políticas de carácter internacional, entre las que destaca vivamente el control de los ingresos tributarios de los gobiernos de dichos países.

Actualmente los dos lineamientos impositivos más importantes que están siendo analizados en Estados Unidos son el impuesto sobre los ingresos corporativos, con el fin de establecer una tasa fija del 21% sobre el ingreso conseguido a nivel de organizaciones corporativas, y el impuesto a las corporaciones con hasta cien accionistas y que por lo ello constituyen un bloque enorme de la imposición de plusvalías logradas a través de su trabajo y de la generación de esfuerzos conjuntos de carácter corporativo.

Figura 1. Estructura Tributaria de Estados Unidos



CONCLUSIÓN

A lo largo del presente artículo, se ha establecido que si bien es cierto que los Estados Unidos de Norteamérica han tenido problemas en relación con el advenimiento de la pandemia de COVID-19, también lo es que ella no ha sido motivo para que se interrumpan o no se presenten reformas tributarias que, en el más amplio sentido, se deben entender como modelos macroeconómicos de redistribución de la riqueza.

La crisis financiera de los años 2008 y 2009, resultado de los inadecuados manejos de la bolsa y de una inflación artificial de los dividendos, fue en realidad comparable, aunque en menor grado, con la Gran Depresión de 1929; en ambos casos los relativamente pocos privilegiados por la crisis no solamente no tuvieron que enfrentar las consecuencias de sus actos, sino que, además, se convirtieron en los beneficiarios principales del rescate financiero de la nación.

Lo anterior, tiene sentido porque cuando se habla de un estado de desigualdad social en Estados Unidos no se refiere tanto a la pobreza extrema como a la riqueza extrema, y aunque la pobreza extrema es un problema que afecta a toda la sociedad, la riqueza extrema de algunos sectores de la población termina por convertirse en factor de desarrollo debido a que la acumulación de capitales permite la inversión en nuevos modelos de prosperidad que influyen tanto en los productores como en los consumidores, al abaratar los costos y hacer que el grueso de la población

acceda a los bienes y servicios producidos por los pequeños grupos privilegiados, que en última instancia son los más favorecidos con las crisis financieras.

Esta situación es tan complicada que el discurso no se circunscribe únicamente al ámbito meramente económico, sino que se traslada a la política pública, porque si bien es cierto que en un principio las desigualdades e iniquidades sociales y financieras de los diversos sectores resultan chocantes debido a la acumulación de capitales en unas pocas manos, esa redistribución inequitativa de la riqueza permite que los grandes capitales puedan generar fuentes de empleo (Organización de los Estados Americanos, 2011).

Al respecto, en la Primera Reunión de la Mesa Directiva de la Conferencia Regional sobre Desarrollo Social de América Latina y el Caribe, celebrada en Santo Domingo en noviembre de 2016, se analizó la heterogeneidad estructural de la concentración de capitales en los países latinoamericanos y se estableció que, aunque la consecuencia es una estratificación del nivel de seguridad social de los diferentes sectores de la población con fuertes sesgos no solamente en cuanto al poder adquisitivo sino incluso en cuestiones de género, dicha inequidad o desigualdad social permite integrar los ejes y las dimensiones críticas de producción, teniendo en cuenta que no es fácil redistribuir la riqueza entre toda la población. Es decir que la inequidad social que genera la acumulación de capitales también permite crear empleos y producir bienes y servicios, por lo que los marcos jurídicos de los países latinoamericanos y del Caribe deben reglamentar la concentración de capitales, pero teniendo en cuenta que constituye el motor principal de la productividad de un país (Bárcena *et al.*, 2016).

Los debates políticos que más controversia causan en los últimos tiempos tienen que ver con la desigualdad y la inadecuada distribución de la riqueza, y gran parte de dicha controversia no se refiere propiamente a la búsqueda de políticas públicas para equilibrar la distribución de la riqueza, sino al discurso de quienes se oponen a la inequidad en la distribución de la riqueza a través de argumentos completamente vacíos.

Stiglitz (2012) plantea que los efectos de la globalización en los países en vías de desarrollo son devastadores para los sectores más pobres, y basa su argumentación en el hecho de que durante la crisis inmobiliaria de 2006-2008 en Estados Unidos miles de personas perdieron sus ingresos laborales y entraron en una franca crisis alimentaria, pero no solamente en dicho país, sino en el resto de los países del mundo, entre ellos Colombia, donde la contracción en la producción en 2009, que aunque porcentualmente no resultó significativo en el PIB, pues solamente alcanzó el 0,1%, fue lo suficientemente grave como para que miles de personas perdieron sus empleos por la desaceleración económica que se produjo.

El autor explica la teoría económica del goteo como resultado de las políticas fiscales establecidas en la década de 1980, que se materializa en que quienes tienen capacidad para favorecer a los sectores más pobres lo hacen en forma de goteo, generando una redistribución de la riqueza que, aunque mínima para los grandes favorecidos por las crisis, es suficiente para mantener el *statu quo* de una sociedad

en pleno desarrollo y un índice de subsistencia aproximado al que había antes de la crisis (Stiglitz, 2012).

En un estudio realizado por la Alcaldía Mayor de Bogotá (2016) se concluyó que Colombia es el segundo país con mayor nivel de desigualdad en Latinoamérica (superado únicamente por Haití), pues su coeficiente de Gini⁶ es de 0,538, lo que representa una brecha de desigualdad de 12 puntos porcentuales con respecto a Uruguay; lo anterior se traduce en que en el país solo unas cuantas familias tienen ingresos superiores a los \$8.000.000 mensuales por lo que, de acuerdo con los estándares establecidos por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, pertenecen a una clase social adinerada; no obstante, el 27% de la población nacional sobrevive con ingresos de apenas \$250.000 mensuales y el 40%, es decir, aproximadamente diecinueve millones de personas son extremadamente vulnerables y reciben ingresos mensuales de entre \$250.000 y \$590.000.

Lo anterior reviste importancia en relación con las reformas tributarias de los últimos tres presidentes de los Estados Unidos, por cuanto las teorías propuestas por Stiglitz (2012) demuestran que, aunque dicha desigualdad e inequidad tengan importantes efectos económicos y sociales, también son un motor generador de riqueza a nivel nacional, ya que, como lo estipuló Marx en su obra *El Capital*, aunque quienes poseen solamente su fuerza de trabajo no tienen posibilidad de subir en la escala económica y social, generan bienes y servicios que se convierten en factores económicos de bienestar social; además, es notorio cómo en los diferentes países las escalas sociales son tan cerradas y restrictivas que generalmente no existe un intercambio entre ellas, por lo que cuando dos personas contraen matrimonio lo hacen dentro de su propio sector socioeconómico, así, las personas ricas se relacionan entre sí con el fin de mantener sus riquezas y los pobres que se relacionan entre sí permanecen pobres, porque la desigualdad social no solamente está determinada por la igualdad de oportunidades, sino por diferencias en cuanto a las características y cualidades propias de cada persona, las cuales, en última instancia, están en función del acceso tanto a la educación como a la adquisición y mantenimiento de un trabajo que le permita mantener un nivel de vida adecuado.

En ese sentido, las reformas tributarias establecidas por Barack Obama, Donald Trump y Joseph Biden, como representantes del sumo poder en Estados Unidos, tienen como última función hacer que la inequidad social permanezca o se agrave. Sin embargo, regresando a Stiglitz (2012), la única forma de reducir la desigualdad social en algunas naciones consiste en incentivar el acceso de las clases bajas y medias a los mercados financieros, lo que se traduce en acceso a la educación, al crédito y a los bienes y servicios. Es así como se percibe que los Estados Unidos de Norteamérica están reaccionando de la misma manera como lo hubiera podido diseñar el mencionado autor, porque solamente aumentando las rentas de capital

6 Medida matemática desarrollada por el teórico italiano Corrado Böhm que permite valorar la desigualdad en los ingresos.

es posible que miembros de las clases medias y bajas puedan ascender en la escala económica, a través no solamente de incentivos fiscales y planes de inversión, sino garantizando su acceso al mundo financiero, por lo que la figura de la entidad bancaria en Estados Unidos tiene una importancia capital.

Finalmente, a diferencia de lo que sucede en Colombia, en Estados Unidos quien no paga sus requerimientos tributarios se expone a fuertes multas e, incluso, a penas como la privación de la libertad, por lo que, aunque el sistema tributario estadounidense pudiera parecer en primera instancia desequilibrante, en realidad tiene el sentido contrario y trata de mantener en niveles adecuados esa inequidad social y económica con el fin de incentivar la producción de bienes y servicios y aumentar el nivel de vida de la población norteamericana en su conjunto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguado, S. S. (2008). “La economía de Estados Unidos: el retorno de los déficits”, *Revista de Economía Mundial*, 19, 199-220, <https://www.redalyc.org/pdf/866/86601910.pdf>.
- Aisen, A. y Moreno, D. (2011). “Política fiscal en EE.UU. y Europa: efectos macroeconómicos de mediano plazo”, *Análisis Económico*, 26(2), 61-79, <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-88702011000200003>.
- Alcaldía Mayor de Bogotá (2016). “Coeficiente de Gini para Bogotá y la región (2011 y 2014)”, https://www.sdp.gov.co/sites/default/files/8._coeficiente_de_gini_para_bogota_y_region.pdf.
- Álvarez García, S. (2018). “La reforma fiscal Trump: un comentario de sus aspectos más destacados”, *Cuadernos de Información Económica*, 263, 83-90, https://www.researchgate.net/profile/Santiago-Alvarez-Garcia/publication/325194179-La_reforma_fiscal_Trump_un_comentario_de_sus_aspectos_mas_destacados/links/5afd40c30f7e9b98e03ead3a/La-reforma-fiscal-Trump-un-comentario-de-sus-aspectos-mas-destacados.pdf.
- Araújo Ibarra. Consultores en Negocios Internacionales (2018). “Efecto de la reforma tributaria estadounidense en la inversión extranjera directa en Bogotá”, *Actualidad del Entorno de Negocios*, 13, 1-18, https://es.investinbogota.org/wp-content/uploads/2022/03/Boletin-Entorno-Negocios-13-Reforma-Tributaria-Eeuu_1-1.pdf.
- Bárcena, A., Prado, A., Abramo, L. y Pérez, R. (1.º de noviembre de 2016). “La matriz de la desigualdad social en América Latina”, I Reunión de la Mesa Directiva de la Conferencia Regional sobre Desarrollo Social de América Latina y el Caribe, Santo Domingo, República Dominicana, https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/matriz_de_la_desigualdad.pdf.
- Caja de Ingenieros (2020). “Cambio de rumbo en los EE.UU.”, Caja de Ingenieros Gestión, 1-8, https://www.caixaenginyers.com/documents/20143/550272103/gestiona_68_DOCS_2020-CAST.pdf/f8803989-f7bc-1c6b-f02d-11d4b0efef6f?t=1606386077847.
- Canada and United States: Friends, Partners, Allies (2019). “20 Facts About the North American Economy”, <https://liencanada.com/wp-content/uploads/2019/08/20-Facts-about-North-American-Economy-2019-July.pdf>.

- Carter, E. (2021). “La pandemia: ¿el acto final de Donald Trump?”, *História, Ciências, Saúde, Manguinhos*, Rio de Janeiro, 28(1), 313-318, <https://doi.org/10.1590/S0104-59702021000100018>.
- Castañeda Rodríguez, V. M. y Díaz Bautista, O. (2017). “El Consenso de Washington: algunas implicaciones para América Latina”, *Apuntes del Cenes*, 36(63), 15-41, <https://doi.org/10.19053/01203053.v36.n63.2017.4425>.
- Centro de Economía Internacional de Libertad y Desarrollo (2017). “EE.UU.: aprobación de la esperada reforma tributaria”, *Economía Internacional al Instante*, 937, 1-6, <https://lyd.org/wp-content/uploads/2017/12/EII-937-EEUU-1.pdf>.
- Crowe (2021). “Reformas Tributarias Administraciones Trump & Biden. ¿Qué marcó o marca a cada una?”, *Avance técnico/División de asesoría tributaria & legal*, 1, 1-8, <https://www.crowe.com/ve/-/media/crowe/firms/americas/ve/crowehorwathve/articulos-news/mayo-0121-reformas-tributarias-administraciones-trump-biden.pdf>.
- Dabat, A. (2009). “La crisis financiera en Estados Unidos y sus consecuencias internacionales”, *Problemas del Desarrollo*, 40(157), 39-74, https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362009000200003.
- Domínguez Martínez, J. M. (2021). “La reforma de la tributación empresarial en Estados Unidos: implicaciones internacionales”, *EdufoAcademics*, 3, 1-10, <https://www.edufinet.com/images/EdufiAcademics/WP-3-2021.pdf>.
- Esteve Sorribas, M. (2020). “Make taxes great again: la reforma fiscal de los Estados Unidos y su impacto en Alemania”, tesis de pregrado, Universidad Pompeu Fabra, <https://repositori.upf.edu/bitstream/handle/10230/42148/TRGdret1819MartaEsteve.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Kuttner, R. (2011). “Barack Obama, la economía y el progresismo estadounidense”, *Nueva Sociedad*, 236, 40-55, <https://biblat.unam.mx/hevila/Nuevasociedad/2011/no236/4.pdf>.
- La Economía Norteamericana (1965). “La Economía Norteamericana”, *Boletín (quincenal)*, 11(23), 64-67, <https://www.nhteacherresources.com/eds/detail?db=a9h&can=19949588>.
- MAS Consulting (2020). “¿Cómo será la presidencia de Jo Biden?”, <https://masconsulting.es/wp-content/uploads/2021/03/Informe-Joe-Biden-MAS-Consulting.pdf>.
- NAFTA (8 de mayo de 1999). *NTEFA*, <https://www.nfta.com/>.
- Navarrete, J. E. (2017). “Trump y la coyuntura económica global”, *ECONOMÍAUnam*, 14(41), 40-56, <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=363551203003>.
- Organización de los Estados Americanos (2011). “Desigualdad e inclusión social en las Américas”, 14 ensayos, <https://www.oas.org/docs/desigualdad/libro-desigualdad.pdf>.
- Párraga, S. y Moritz, R. (2021). “Análisis de los Planes de Política Fiscal en Estados Unidos. Informe Trimestral de la Economía Española”, Banco de España, <https://repositorio.bde.es/bitstream/123456789/15635/1/be2101-it-Rec3.pdf>.
- Portafolio (15 de marzo de 2021). “Joe Biden ya trabaja en su reforma tributaria”, *Portafolio*, <https://www.portafolio.co/internacional/joe-biden-ya-trabaja-en-su-reforma-tributaria-550075>.

- PwC Spain (2017). “Las propuestas de reforma fiscal en Estados Unidos para 2017”, *Pricewaterhouse Coopers International Limited*, 25(3), 1-7, <https://www.pwc.es/es/administracion-americana/assets/propuestas-reforma-fiscal-en-usa-2017.pdf>.
- Romero, A. y Vera Colina, M. (2014). “Las empresas transnacionales y los países en desarrollo”, *Tendencias*, 15(2), 58-89, <https://doi.org/10.22267/rtend.141502.43>.
- Ruiz, V. H. (2002). “El sistema tributario de los Estados Unidos comparativo”, *Panorama Socioeconómico*, 25, 1-9, <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39902502>.
- Sevilla Arias, A. (2021). “Empresas más grandes del mundo 2021”, *Economipedia*, <https://economipedia.com/ranking/empresas-mas-grandes-del-mundo-2021.html>.
- Stiglitz, J. E. (2012). *El precio de la desigualdad. Cómo la sociedad dividida de hoy pone en peligro nuestro futuro: el 1% de población tiene lo que el 99% necesita*, Taurus.
- Torres Domínguez, A. (2010). “Medicamentos y transnacionales farmacéuticas: impacto en el acceso a los medicamentos para los países subdesarrollados”, *Revista Cubana de Farmacia*, 45(1), 97-110, <http://scielo.sld.cu/pdf/far/v44n1/far12110.pdf>.
- Valle Guerrero, J. D. (2018). “La estrategia geopolítica de los Estados Unidos y China continental en América Central”, tesis de maestría, Instituto de Estudios Internacionales Universidad de Chile, http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/147367/La%20estrategia_geopol%C3%ADtica_de_los_Estados_Unidos_y_China_Continental_en_Am%C3%A9rica_Central.pdf?sequence=1&isAllowed=y.