Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
Grado en Relaciones Internacionales

El modelo integrado irlandés al servicio de la inversión extranjera

Un análisis de los determinantes estructurales que explican el éxito económico de Irlanda

Estudiante: María Chao Arrese

Director: Robert Andrew Robinson

Madrid, Abril, 2026

Resumen

Este trabajo analiza el modelo irlandés de atracción de inversión extranjera directa (IED) como caso paradigmático de transformación económica en una pequeña economía abierta. A partir de un enfoque metodológico mixto basado en el análisis de caso único, se examina en qué medida el éxito de Irlanda como receptor de IED de alto valor añadido responde a una estrategia deliberada de ventajas estructurales y cuáles son los límites y condiciones de sostenibilidad de ese modelo en el contexto fiscal y geopolítico actual. El análisis integra el paradigma OLI de Dunning, la teoría de la competencia fiscal y la literatura sobre *spillovers* y Estado estratégico para identificar los mecanismos causales que explican la posición irlandesa: la articulación coherente de ventaja fiscal, capital humano cualificado, posicionamiento geopolítico post-Brexit, estabilidad institucional y estrategia selectiva de atracción de inversión. Los resultados confirman que la ventaja fiscal fue condición necesaria pero no suficiente, y que la sostenibilidad del modelo depende de factores estructurales no replicables a corto plazo. Al mismo tiempo, el trabajo documenta las fragilidades del modelo: concentración fiscal en un número reducido de multinacionales, dualidad económica con escasas externalidades hacia el tejido doméstico, crisis de vivienda estructural y riesgos derivados de la reforma fiscal global bajo el Pilar II del proyecto BEPS 2.0 y de la política tributaria estadounidense.

Palabras clave: inversión extranjera directa, modelo irlandés, competencia fiscal, *spillovers*, pequeñas economías abiertas, paradigma OLI, IDA Ireland, Pilar II, economía dual, sostenibilidad

Abstract

This paper analyses the Irish model of foreign direct investment (FDI) attraction as a paradigmatic case of economic transformation in a small open economy. Drawing on a mixed-methods approach structured around single-case analysis, it examines the extent to which Ireland's success as a high-value FDI destination reflects a deliberate strategy of structural advantages, and evaluates the limits and sustainability conditions of that model within the current fiscal and geopolitical context. The analysis integrates Dunning's OLI paradigm, fiscal competition theory, and the literature on spillovers and the strategic state to identify the causal mechanisms underpinning Ireland's position: the coherent combination of fiscal advantage, qualified human capital, post-Brexit geopolitical positioning, institutional stability, and a selective investment promotion strategy. The findings confirm that fiscal advantage was a necessary but not sufficient condition, and that the model's sustainability rests on structural factors that are not replicable in the short term. At the same time, the paper documents the model's fragilities: fiscal concentration in a small number of multinational corporations, economic duality with limited externalities to the domestic productive base, a structural housing crisis, and risks stemming from the global tax reform under Pillar Two of the BEPS 2.0 project and from United States corporate tax policy.

Keywords: foreign direct investment, Irish model, fiscal competition, spillovers, small open economies, OLI paradigm, IDA Ireland, Pillar Two, dual economy, sustainability

Índice

1. Introducción 5
2. Metodología 6
3. Marco teórico 7
3.1. Determinantes de la IED 7
3.2. Competencia entre Estados y fiscalidad internacional 8
3.3. Small open economies y modelos de crecimiento basados en IED 11
3.4. Spillovers y límites del modelo basado en multinacionales 13
3.5. Estado estratégico y política industrial contemporánea 14
4. Construcción del modelo irlandés 16
4.1. De economía periférica a apertura internacional 16
4.2. El Celtic Tiger (1995-2007) 19
4.3. Crisis de 2008 y reconfiguración del modelo 20
4.4. Brexit como punto de inflexión estructural 20
5. Factores de atracción de inversión en Irlanda 21
5.1. Entorno fiscal y regulatorio 21
5.2. Capital humano y sistema educativo 23
5.3. Posicionamiento internacional y redes globales 24
5.4. Instituciones, estabilidad y credibilidad 26
5.5. Estrategia estatal y clústeres sectoriales 28
6. Brexit y nueva fase del modelo irlandés 30
6.1. Dependencia comercial del Reino Unido 30
6.2. Respuesta institucional y reconfiguración del mercado 31
7. Situación fiscal irlandesa: IED, multinacionales y superávit 33
7.1. Funcionamiento del modelo fiscal irlandés 33
7.2. Concentración de ingresos y ausencia de mecanismos de retención 35
7.3. El problema de medición: PIB, GNI y la economía real 36*
7.4. El superávit en el presupuesto público irlandés 37
8. Límites estructurales y sostenibilidad del modelo 38
8.1. La economía dual y los spillovers reales 38
8.2. Vivienda e infraestructura 41
8.3. El entorno fiscal global: Pilar II, riesgos geopolíticos y la permanencia de las ventajas 43
8.4. Sostenibilidad y transferibilidad del modelo 45
9. Conclusiones 47
10. Bibliografía 52

1. Introducción

En 1950, el 93% de las exportaciones irlandesas se dirigían al mercado británico, la renta per cápita equivalía a menos del 60% de la media europea y la emigración funcionaba como ajuste ante la pobreza endémica. Siete décadas después, Irlanda concentra más beneficios corporativos declarados que Alemania, Francia y los Países Bajos juntos, alberga las sedes europeas de nueve de las diez mayores empresas tecnológicas del mundo y lidera por amplio margen los flujos de inversión extranjera directa (IED) de alto valor añadido por habitante en la OCDE. La explicación más extendida reduce esta transformación a ser consecuencia de un tipo del impuesto de sociedades del 12,5%; narrativa acertada pero incompleta. Si la fiscalidad baja fuera condición suficiente para atraer IED de calidad, países con tipos comparables – y los hay, dentro y fuera de la Unión Europea – habrían replicado el éxito irlandés. No lo han hecho. La pregunta relevante no es qué tiene Irlanda de barato, sino qué tiene que ningún otro país de su tamaño ha logrado combinar de la misma manera.

Este trabajo aborda esa pregunta. La pregunta de investigación que lo articula es la siguiente: ¿En qué medida el éxito de Irlanda como receptor de IED responde a una construcción deliberada de ventajas estructurales, y cuáles son los límites y condiciones de sostenibilidad de ese modelo en el contexto fiscal y geopolítico del presente? La hipótesis de partida es que el modelo irlandés no puede explicarse por ninguna ventaja aislada, sino por la coherencia entre elementos fiscales, institucionales, de capital humano y de posicionamiento internacional que se refuerzan mutuamente y que han requerido décadas de política deliberada para construirse.

El trabajo se organiza en cinco grandes bloques. El capítulo 3 desarrolla el marco teórico: el paradigma OLI de Dunning, la teoría de la competencia fiscal, la literatura sobre *small open economies* (SOEs) y la conceptualización de los *spillovers* y el Estado estratégico. El capítulo 4 traza la construcción histórica del modelo irlandés desde la apertura de 1958 hasta la consolidación del clúster tecnológico-farmacéutico, enfatizando en el impacto del Brexit como catalizador de la fase más reciente del modelo en el capítulo 6. El capítulo 5 explica los factores estructurales que rodean el fenómeno; mientras que en el 7 se analiza el enigma fiscal planteado: los mecanismos de tributación efectiva, la distorsión estadística del PIB frente al GNI*, y el superávit nacional. Finalmente, el capítulo 8 evalúa los límites del modelo – dualidad económica, crisis de vivienda, reformas fiscales globales y transferibilidad – extrayendo de ese análisis las implicaciones prácticas para la política económica y para la literatura comparada sobre estrategias de desarrollo.

2. Metodología

Este trabajo adopta un enfoque metodológico mixto, predominantemente cualitativo con apoyo cuantitativo, articulado en torno al método del análisis de caso único. Irlanda se selecciona como caso de estudio por ser un ejemplo paradigmático y teóricamente significativo: constituye la transformación económica más documentada de una pequeña economía abierta basada en IED en el contexto europeo posterior a 1945. Su selección se debe a que combina una transformación económica de magnitud excepcional – de economía periférica agraria en 1950 a hub global de IED en 2024 – con una notable estabilidad en su marco institucional a lo largo de todo el período: democracia consolidada, Estado de derecho y, desde 1973, integración europea. Esta combinación permite analizar el papel de las decisiones de política económica sin que los resultados puedan atribuirse a cambios de régimen o a alteraciones estructurales del entorno institucional.

El análisis combina revisión de literatura académica con análisis de fuentes primarias estadísticas y documentales. Las fuentes primarias incluyen datos macroeconómicos del CSO (*Central Statistics Office* de Irlanda), indicadores fiscales del NTMA y el IFAC, estadísticas sectoriales de IDA Ireland y Enterprise Ireland, y documentos institucionales de la Comisión Europea. Las fuentes secundarias comprenden artículos académicos de economía internacional, fiscalidad y desarrollo, y *working papers* de instituciones de investigación reconocidos (ESRI, OCDE, FMI, CSIS, IZA). Cuando las únicas fuentes disponibles son institucionales – como en el caso de IDA Ireland –, el análisis se contrasta con literatura académica independiente para evitar reproducir la narrativa oficial sin distancia crítica.

En cuanto a las limitaciones del análisis, la primera se refiere a escoger un caso único, lo cuál limita la capacidad de generalización: las conclusiones son aplicables al modelo irlandés como objeto de estudio, pero su transferibilidad a otros contextos exige cautela y está condicionada por factores estructurales discutidos en el capítulo 5. En segundo lugar, la distorsión estadística inherente al GNI* implica que los datos macroeconómicos irlandeses no son directamente comparables con los de otras economías de la OCDE, lo que restringe la precisión de los análisis cuantitativos comparativos. En tercer lugar, la ausencia de acceso a datos internos de IDA Ireland sobre criterios de selectividad sectorial impide un análisis causal riguroso de la contribución específica de la agencia. Por último, establecer causalidad entre políticas concretas y resultados económicos requiere diseños de identificación que van más allá del análisis descriptivo e histórico propio de las características de este trabajo.

3. Marco teórico

3.1. Determinantes de la IED

La literatura económica ha desarrollado diversos marcos teóricos para explicar los determinantes de la inversión extranjera directa (IED), siendo uno de los más influyentes el paradigma ecléctico propuesto por Dunning, conocido como modelo OLI (*ownership, location, internalization*). Este enfoque, consolidado en sus trabajos posteriores, integra diferentes corrientes teóricas previas y plantea que la decisión de una empresa multinacional de invertir en el extranjero depende de la existencia simultánea de tres tipos de ventajas: ventajas de propiedad, relacionadas con activos específicos de la empresa como tecnología, conocimiento o marca; ventajas de localización, vinculadas a las características del país receptor; y ventajas de internalización, que justifican la inversión directa en lugar de recurrir a contratos de mercado o colaboraciones, especialmente en contextos de imperfecciones e incertidumbre (Dunning, 2001). Así, la IED puede interpretarse como una respuesta a fallos de mercado, en los que las empresas optan por internalizar sus operaciones para reducir costes de transacción y proteger sus ventajas competitivas.

Dentro de este marco, las ventajas de localización adquieren un papel central en el análisis de la distribución geográfica de la actividad económica internacional, ya que explican por qué las empresas seleccionan determinados países como destino de sus inversiones. Estas ventajas abarcan un amplio conjunto de factores económicos e institucionales, entre los que destacan el acceso a mercados amplios o integrados, la disponibilidad de capital humano cualificado, la calidad de las instituciones, la estabilidad política y jurídica, el nivel de desarrollo de infraestructuras, así como el entorno regulatorio y fiscal (Dunning, 2001). En particular, el capital humano constituye un elemento clave, ya que condiciona la capacidad del país receptor para absorber tecnología, generar productividad y beneficiarse de la presencia de empresas multinacionales, lo que resulta determinante en el impacto final de la IED sobre el crecimiento económico. Por otro lado, más allá de los factores estrictamente económicos, este enfoque ha expuesto la relevancia de elementos intangibles en la atracción de inversión, como la reputación internacional del país, la confianza institucional o la existencia de redes transnacionales que faciliten la actividad empresarial. Estos factores, aunque más difíciles de cuantificar, contribuyen a reducir la incertidumbre percibida por los inversores y a reforzar la posición competitiva de determinados países en la economía global; demostrando que las decisiones de localización responden tanto a variables medibles como a percepciones y

expectativas sobre el entorno institucional y económico. Desde una perspectiva complementaria, la literatura sobre comercio internacional y empresas multinacionales subraya que las decisiones de inversión están determinadas por la interacción entre costes de producción y acceso a mercados (Markusen y Venables, 1999). De este modo, la IED no solo refleja diferencias estructurales entre países, sino también estrategias empresariales propias de cada sector orientadas a optimizar la organización global de la producción.

En conjunto, estos enfoques permiten entender la atracción de inversión extranjera como el resultado de una combinación de factores económicos, institucionales y estratégicos. Este marco analítico servirá como base para el análisis del caso irlandés, donde se examinará en qué medida estas ventajas de localización – incluyendo el entorno fiscal, el capital humano, la estabilidad institucional, las redes internacionales y la integración en mercados globales – han contribuido a la atracción de inversión extranjera.

3.2. Competencia entre Estados y fiscalidad internacional

La fiscalidad internacional se ha consolidado como uno de los determinantes clave de la IED en un contexto de creciente globalización económica y elevada movilidad del capital. A medida que las empresas multinacionales han adquirido mayor capacidad para reubicar beneficios y actividades productivas a nivel global, los sistemas fiscales nacionales han pasado a desempeñar un papel central en las decisiones de localización (IMF, 2014). Esta dinámica se explica por la distinta movilidad de los factores productivos: mientras el capital puede desplazarse fácilmente entre jurisdicciones, el trabajo y otras bases imponibles permanecen en gran medida anclados a los territorios nacionales. Como consecuencia, la fiscalidad se convierte en un instrumento estratégico de política económica y los Estados buscan diseñar sistemas fiscales que resulten atractivos para el capital internacional, dado que gravarlo en exceso puede provocar su deslocalización (Devereux y Griffith, 1998).

Desde una perspectiva teórica, la competencia fiscal ha sido analizada a través de modelos que destacan los efectos de la movilidad del capital sobre las decisiones de política pública. En particular, el concepto "*race to the bottom*", iniciado con Oates (1972) y desarrollado por Zodrow y Mieszkowski (1986), sostiene que la competencia entre jurisdicciones por atraer inversión puede generar una presión a la baja sobre los tipos impositivos, reduciendo la capacidad recaudadora de los Estados y potencialmente afectando al suministro de bienes públicos. En estos modelos, los gobiernos ajustan sus políticas fiscales para evitar la fuga de

capital, lo que conduce a un equilibrio inferior al óptimo desde el punto de vista del bienestar agregado. Sin embargo, enfoques más recientes en economía política internacional matizan esta visión, señalando que los Estados no son actores pasivos, sino que adoptan estrategias diferenciadas en función de sus características estructurales, su posición en la economía global y sus objetivos de desarrollo (Keen y Konrad, 2013). Así, la competencia fiscal puede entenderse también como una forma de especialización estratégica, donde los países diseñan marcos de funcionamiento institucional y fiscales adaptados a su ventaja comparativa.

En la práctica, la competencia fiscal se articula a través de una amplia variedad de instrumentos que van más allá de los tipos nominales del impuesto de sociedades. Si bien la reducción de los tipos impositivos ha sido una tendencia observable en las últimas décadas, la evidencia muestra que los tipos efectivos – que incorporan deducciones, créditos fiscales y regímenes especiales – resultan más relevantes para las decisiones empresariales (Devereux et al., 2002). Entre los instrumentos más utilizados destacan los incentivos fiscales selectivos, como los acuerdos fiscales anticipados (*tax rulings*[1]), los regímenes preferenciales para ingresos derivados de propiedad intelectual (*IP boxes*[2]), las zonas económicas especiales[3] o las exenciones sobre determinados tipos de renta. Asimismo, Keen y Konrad (2013) explican que factores como la estabilidad regulatoria, agilidad burocrática, seguridad jurídica y previsibilidad del sistema fiscal forman parte integral del "paquete competitivo" ofrecido por los Estados, contribuyendo a reducir la incertidumbre y a reforzar la confianza de los inversores.

Análisis empíricos han confirmado que la fiscalidad corporativa influye de manera significativa en la localización de la IED, aunque su impacto varía en función del tipo de inversión y del sector económico. Estudios como los de Devereux y Griffith (1998) muestran que los tipos impositivos efectivos afectan a la decisión de invertir a la vez que a la elección de localización entre países. Organismos internacionales como la OCDE y el FMI han advertido que las multinacionales, especialmente en sectores intensivos en activos intangibles – como tecnología, farmacia o servicios financieros –, son particularmente sensibles a las diferencias

[1] Acuerdos entre empresas y la administración fiscal que determinan cómo se aplicará la normativa tributaria a una operación concreta, proporcionando seguridad jurídica.
[2] Regímenes fiscales que aplican tipos reducidos a los ingresos derivados de propiedad intelectual como patentes o software. A diferencia del capital físico, la propiedad intelectual es jurídicamente portable y puede registrarse en cualquier jurisdicción independientemente de donde se genere el valor económico real.
[3] Áreas dentro de un país con incentivos fiscales y regulatorios específicos para atraer inversión.

fiscales entre jurisdicciones, debido a su mayor capacidad para trasladar beneficios y reorganizar sus estructuras corporativas (OCDE, 2020). No obstante, la fiscalidad no actúa de forma aislada, sino en interacción con otros determinantes, como el capital humano, el acceso a mercados o la calidad institucional, lo que refuerza la idea de que la atracción de inversión responde a un conjunto complejo de factores.

En las últimas décadas, el aumento de la planificación fiscal agresiva y el creciente desalineamiento entre el registro de los beneficios y la actividad económica real han puesto de manifiesto las limitaciones del sistema fiscal internacional. Este fenómeno, conocido como "erosión de bases imponibles y traslado de beneficios" (BEPS[4]), ha sido ampliamente documentado por la OCDE (2015) y analizado por autores como Zucman (2014), quienes destacan el papel de determinadas jurisdicciones en la canalización de beneficios multinacionales. En respuesta, se han desarrollado iniciativas de coordinación internacional, como el proyecto BEPS impulsado por la OCDE y el G20, que busca reforzar la transparencia, limitar las prácticas abusivas y alinear la tributación con la creación de valor económico (OCDE, 2015). Más recientemente, la introducción de un impuesto mínimo global sobre sociedades en el marco del denominado Pilar II del proyecto BEPS 2.0 representa un intento significativo de redefinir las reglas de la competencia fiscal internacional. Este mecanismo establece un tipo impositivo mínimo efectivo del 15% para grandes multinacionales[5], con el objetivo de reducir los incentivos para trasladar beneficios hacia jurisdicciones de baja tributación y limitar la competencia fiscal perjudicial (OCDE, 2021). De todas maneras, su implementación plantea importantes interrogantes sobre el equilibrio entre coordinación internacional y soberanía fiscal, así como sobre la capacidad de los Estados para seguir utilizando la fiscalidad como instrumento de política económica en un entorno más regulado.

La interacción entre estrategias nacionales y procesos de coordinación internacional configura un sistema fiscal en constante evolución, cuyas dinámicas resultan fundamentales para comprender los modelos de atracción de IED, especialmente en el caso de economías pequeñas y abiertas que buscan posicionarse en la economía global mediante políticas fiscales y regulatorias específicas.

[4] *Base Erosion and Profit Shifting*
[5] Por ejemplo, si una multinacional tributa al 5% en una jurisdicción, el país donde se encuentra su matriz puede aplicar un impuesto adicional ("top-up tax") hasta alcanzar el mínimo global del 15% (Moody´s, 2026).

3.3. Small open economies y modelos de crecimiento basados en IED

Las SOEs ocupan un lugar central en la literatura de economía internacional y desarrollo, caracterizándose por un tamaño reducido de su mercado interno y un elevado grado de apertura comercial y financiera. Estas economías, al carecer de una base doméstica suficiente para sostener el crecimiento mediante la demanda interna, dependen en gran medida de su inclusión en la economía global. Tal y como concluye Peter Katzenstein (1985), los países pequeños tienden a desarrollar estrategias de adaptación al entorno internacional basadas en la apertura, la flexibilidad institucional y la integración en redes económicas globales. Esta apertura, con todo, implica también una mayor exposición a shocks externos y una dependencia estructural de la demanda internacional, lo que convierte la gestión de su inserción global en un elemento clave de su modelo de desarrollo.

Desde una perspectiva económica, las limitaciones de escala constituyen uno de los principales condicionantes de las SOEs. La reducida dimensión de sus mercados internos dificulta la generación de economías de escala y limita el desarrollo de sectores productivos diversificados, lo que impulsa a estos países a especializarse en determinadas actividades y a buscar fuentes externas de capital, tecnología y conocimiento. En este contexto, la IED emerge como un instrumento determinante para superar estas restricciones estructurales. Como explica Baldwin (2016), la fragmentación internacional de la producción y la expansión de las cadenas globales de valor han permitido a las economías pequeñas integrarse en el sistema económico global sin necesidad de desarrollar cadenas productivas completas. La atracción de IED en las SOEs responde, por tanto, a una lógica de complementariedad entre las capacidades domésticas y los recursos aportados por las empresas multinacionales. La IED no solo proporciona capital financiero, sino también acceso a redes internacionales de producción, know-how tecnológico y mercados exteriores. Sin embargo, esta integración no es automática ni homogénea, sino que depende de la capacidad del país para desarrollar capital humano, instituciones eficaces y un entorno favorable a la actividad empresarial.

Desde la perspectiva de la economía política internacional, las SOEs presentan también características distintivas en cuanto a su comportamiento estratégico. Dado su menor peso relativo en la economía global y su limitada capacidad para influir en las reglas del sistema internacional, estos países tienden a adoptar estrategias más proactivas para atraer inversión y diferenciarse de otras jurisdicciones. Esto se traduce en una mayor disposición a utilizar instrumentos de política económica – incluyendo la fiscalidad, la regulación y la estabilidad

institucional – como mecanismos de competencia. En este sentido, es destacable que los Estados pequeños suelen ser más ágiles en la implementación de políticas orientadas a la apertura, así como más proclives a establecer coaliciones internas favorables a la globalización, combinando esta apertura con mecanismos de compensación social que mitiguen sus efectos distributivos (Katzenstein, 1985). Esta lógica conecta con el fenómeno anterior de la competencia fiscal, aunque en el caso de las SOEs adquiere una intensidad particular debido a su mayor dependencia del capital internacional.

En este contexto, los modelos de crecimiento basados en la IED se articulan en torno a una serie de mecanismos que permiten transformar la inversión en desarrollo económico. Entre estos destacan los efectos de *spillover*, mediante los cuales el conocimiento y la tecnología introducidos por las multinacionales pueden difundirse hacia las empresas locales; el proceso de *upgrading* tecnológico, que permite a las economías escalar hacia actividades de mayor valor añadido; y la integración en cadenas globales de valor, que facilita la participación en mercados internacionales (Lane, 2001). Ahora bien, la efectividad de estos mecanismos depende de la existencia de políticas públicas activas e instituciones capaces de coordinar la interacción entre actores locales e internacionales. Como documenta Dani Rodrik (2007), el desarrollo económico no es un proceso automático derivado de la apertura, sino que requiere una combinación de estrategias estatales, capacidades institucionales y condiciones estructurales adecuadas.

Los ejemplos comparativos de economías pequeñas que han adoptado modelos basados en la IED reflejan la diversidad de trayectorias posibles. Países como Singapur han desarrollado estrategias orientadas tanto a la industria avanzada como a los servicios globales, mientras que economías como Luxemburgo o los Países Bajos se han especializado en funciones financieras y logísticas dentro de la economía global. Otros casos, como Estonia, muestran el potencial de la digitalización como vía de inserción internacional (Trabskaja & Mets, 2019). Estos ejemplos ilustran que, aunque la lógica subyacente es común – la atracción de IED como impulsor – las estrategias concretas varían en función de las ventajas comparativas y las decisiones políticas de cada país. A pesar de sus ventajas, estos modelos presentan también riesgos estructurales que serán analizados posteriormente.

3.4. Spillovers y límites del modelo basado en multinacionales

La IED se ha justificado tradicionalmente como motor potencial de desarrollo económico no solo por sus efectos directos como la creación de empleo, la entrada de capital o el aumento de exportaciones, sino, sobre todo, por los denominados *spillovers* o externalidades positivas que pueden generar en la economía receptora (OCDE, 2008). Estos efectos indirectos constituyen el núcleo del argumento a favor de los modelos de crecimiento basados en multinacionales, en la medida en que permiten la difusión de conocimiento, tecnología y capacidades organizativas hacia el tejido productivo local. Aún así, la literatura también advierte que estos beneficios no son automáticos, sino activados en función de una serie de condiciones estructurales e institucionales (Javorcik, 2004).

Moran (2011) clasifica los *spillovers* a través de cuatro canales: los *spillovers* tecnológicos se producen cuando las empresas locales acceden a tecnologías introducidas por las multinacionales vía imitación o transferencia directa; aquellos de capital humano ocurren cuando los trabajadores formados en empresas extranjeras trasladan sus conocimiento tácito a firmas locales; las externalidades de gestión incluyen la adopción de mejores prácticas empresariales, estándares de calidad o sistemas de producción más eficientes; por último, los *spillovers* de competencia derivan de la presión competitiva ejercida por las multinacionales, que puede incentivar a las empresas locales a mejorar su productividad (Moran, 2011). A estos se añaden los encadenamientos productivos – *backward* y *forward linkages* –, por los que las empresas locales mejoran sus capacidades al integrarse como proveedoras o al usar insumos de las multinacionales (Javorcik, 2004). Pese a los beneficios, Cohen y Levinthal (1990) enfatizan que la materialización de estos efectos depende de la "capacidad de absorción" de la economía receptora, entendida como la capacidad de las empresas locales para identificar, asimilar y explotar el conocimiento externo. De hecho, la existencia de un tejido empresarial local denso, el nivel de capital humano y desarrollo tecnológico previos son clave para que los *spillovers* se difundan más allá de las multinacionales.

Es importante resaltar que estos modelos de crecimiento presentan importantes límites y riesgos estructurales. Uno de los principales es la posibilidad de que las multinacionales operen como enclaves productivos, con escasa integración en la economía local y limitados vínculos con empresas domésticas; lo que puede derivar en una débil difusión de conocimiento y en una dependencia tecnológica persistente (Amsden, 2001). Igualmente, la concentración sectorial por especialización – a menudo en sectores intensivos en capital o conocimiento, como

finanzas o tecnología – puede aumentar la vulnerabilidad de la economía ante cambios en la demanda global o en el entorno regulatorio internacional (Lall & Narula, 2004). La literatura incluso destaca el riesgo de una "economía dual", en la que coexisten empresas multinacionales altamente productivas y un tejido empresarial local menos competitivo, generando brechas significativas en términos de productividad y salarios (Lall & Narula, 2004).

Por ello, el papel de las empresas endógenas resulta crucial para la sostenibilidad del modelo. Estas empresas no solo son necesarias para absorber y difundir los *spillovers* generados por la IED, sino también para desarrollar capacidades propias que permitan reducir la dependencia del capital extranjero (Cohen y Levinthal, 1990). Sin embargo, en economías altamente dominadas por multinacionales, las empresas locales suelen enfrentarse a barreras significativas, como dificultades de acceso a financiación, menor capacidad tecnológica o desventajas competitivas frente a grandes corporaciones internacionales. La interacción entre empresas locales y multinacionales puede adoptar diversas formas: cooperación, competencia o complementariedad (Crespi y Zúñiga, 2012); pero su impacto sobre el desarrollo dependerá en gran medida de las políticas públicas implementadas para fortalecer las capacidades locales y fomentar la integración productiva.

3.5. Estado estratégico y política industrial contemporánea

El concepto de Estado estratégico ha adquirido relevancia en la economía política del desarrollo para describir el papel activo que pueden desempeñar los gobiernos en la orientación de la actividad económica. Frente a visiones más tradicionales de mercado puro que limitaban su función a corregir fallos de mercado, enfoques más recientes destacan su capacidad para coordinar actores, orientar inversiones y fomentar la acumulación de capacidades productivas (Evans, 1995; Wade, 2004). De este modo, la política industrial ha evolucionado hacia modelos compatibles con economías abiertas, en los que la atracción de inversión extranjera se integra dentro de estrategias deliberadas de desarrollo (Rodrik, 2007).

En las últimas décadas, la fragmentación internacional de las cadenas de valor (Baldwin, 2016) ha transformado el papel del Estado: ya no se trata de proteger sectores nacionales, sino de facilitar su inserción en segmentos específicos de la economía global. Aquí, la atracción de IED pasa a ser una herramienta estratégica orientada no solo a capturar inversión, sino a atraer el tipo adecuado: el que genera *spillovers*, emplea capital humano cualificado y se integra en cadenas de valor (Wade, 2004; Mazzucato, 2013). Este enfoque conecta directamente con los

límites del modelo basado en multinacionales: la presencia de IED solo genera desarrollo sostenido cuando se alinea con objetivos productivos más amplios.

Un papel fundamental en la implementación de estas estrategias lo desempeñan las agencias de promoción de inversiones (*Investment Promotion Agencies,* IPAs). Tal y como apuntan Garcia et al. (2021), estas agencias no se limitan a atraer inversión, sino que actúan como intermediarias entre el Estado y las empresas, facilitando la coordinación institucional y alineando la IED con las prioridades nacionales. En términos operativos, la función de las agencias no es "vender" el país al exterior; también seleccionan sectores objetivo, elaboran inteligencia de mercado, acompañan a los inversores durante su implantación, desarrollan funciones de *aftercare* para favorecer reinversiones y actúan como intermediarias entre empresas y administraciones. Además, pueden desempeñar funciones de *advocacy*, trasladando al gobierno reformas regulatorias o de infraestructura necesarias para mejorar la calidad de la IED, así como impulsar programas de encadenamientos con proveedores locales y otras medidas orientadas a aumentar los *spillovers* de la inversión extranjera (Griffin y Rogatschnig, 2022). De la misma forma, la efectividad de estas estrategias depende de su integración en un marco más amplio de políticas públicas clave, especialmente aquellas orientadas a fomentar los encadenamientos productivos, promover la innovación y facilitar la interacción entre empresas locales y extranjeras (Crespi y Zúñiga, 2012; UNCTAD, 2010). Concretamente, hay fórmulas de estrategia nacional que incluyen "requisitos de desempeño" como cláusulas de contenido local, incentivos a la contratación de mano de obra nacional o determinado gasto obligado en I+D, con el objetivo de asegurar una mayor integración de las multinacionales en la economía doméstica (Garcia et al., 2021). En ausencia de estas condiciones, la IED puede tener un impacto limitado sobre el desarrollo productivo.

El marco teórico desarrollado expone que la atracción de IED no puede entenderse únicamente como resultado de factores de mercado, sino como la combinación de condiciones estructurales, estrategias estatales y dinámicas globales. Mientras los determinantes económicos y fiscales explican por qué las empresas invierten, y los *spillovers* ilustran cómo estas inversiones pueden generar desarrollo, la noción de Estado estratégico muestra que estos procesos dependen en gran medida de la capacidad de los países para orientar y canalizar la inversión.

4. Construcción del modelo irlandés

4.1. De economía periférica a apertura internacional

Si el paradigma OLI predice que las ventajas de localización determinan la distribución geográfica de la IED, la construcción del modelo irlandés entre 1958 y los años 2000 puede leerse como la creación deliberada de un paquete de dicha clase de ventajas. Hasta mediados del siglo XX, Irlanda era una economía periférica con una estructura productiva atrasada, una fuerte dependencia agrícola y un tejido industrial débil. La emigración masiva funcionaba como válvula de ajuste ante el desempleo, mientras que el patrón comercial permanecía demasiado concentrado en el Reino Unido. En 1950, el 93% de las exportaciones irlandesas se dirigían al mercado británico, una cifra que había alcanzado incluso el 99% en 1924 (Bradley, 2004). Esta dependencia restringía la autonomía estratégica del país y lo mantenía anclado a un modelo económico poco dinámico.

El punto de inflexión fue el "First Programme for Economic Expansion" (1958), elaborado por T.K. Whitaker. Como explica O'Rourke (2017), este programa supuso un abandono del proteccionismo y la adopción de una estrategia basada en la apertura comercial, la promoción de exportaciones y la atracción activa de inversión extranjera. Para ello, el Estado desplegó instrumentos innovadores propios de la política industrial contemporánea. Uno de los más influyentes fue el "Export Profits Tax Relief" (EPTR), introducido en 1956, que inicialmente ofrecía una reducción del 50% del impuesto sobre beneficios derivados de exportaciones manufactureras. En 1958, la exención se amplió al 100% durante diez años, convirtiéndose en uno de los incentivos fiscales más agresivos de Europa en ese momento (Barry, 2007). Paralelamente, se introdujeron subvenciones directas para maquinaria, edificios industriales y formación, primero en zonas "subdesarrolladas" (1952) y luego a escala nacional (1956) (Barry, 2007). Estos instrumentos reducían las barreras de entrada para empresas extranjeras y modernizaban la base productiva local. A ello se sumaron los primeros tratados de doble imposición con Estados Unidos (1949) y Canadá (1954), que facilitaban la repatriación de beneficios y reforzaban la credibilidad del país como destino inversor (Barry & Bergin, 2012). Adicionalmente, la creación de la "Shannon Free Zone" en 1958 – la primera zona franca del mundo – manifestó las intenciones de este nuevo enfoque. Diseñada inicialmente para mantener la viabilidad económica del aeropuerto de Shannon (a 25km de Limerick) ante la llegada de los aviones de largo alcance, ofrecía 25 años de exención total del impuesto de sociedades, libertad aduanera y facilidades logísticas para la industria orientada a la

exportación (Barry & O'Mahony, 2017). Su éxito atrajo a empresas como Standard Pressed Steel en 1960, que se convirtió en su primer gran "*anchor tenant*".

En esta situación, la Industrial Development Authority (IDA), creada en 1949, adquirió un papel central. A partir de los años sesenta, la IDA desarrolló un enfoque pionero de *one-stop shop*[6]: una ventanilla única que reducía drásticamente los costes de transacción por trámites necesarios para las multinacionales y ofrecía una imagen de eficiencia institucional inusual en Europa en aquel momento (Barry, 2007). Además, la apertura comercial se aceleró con el "Anglo-Irish Free Trade Agreement" (1966), que obligó a las industrias protegidas a competir en un entorno más abierto. Entre 1959 y 1971, la proporción de exportaciones de tipo industrial dirigidas al Reino Unido cayó del 83% al 63%, mientras que la cuota destinada a la CEE aumentó del 6% al 16% (Barry, 2003). Este proceso de diversificación se acompañó de un cambio en la composición de las exportaciones, con un peso creciente de industria ligera[7] y bienes procesados.

Tabla 1: Evolución del patrón exportador irlandés (1924-2013).

Año	Cuota de Reino Unido	Cuota de CEE	EE.UU./Resto del mundo
1924	99%	<1%	<1%
1950	93%	Aprox. 2%	Aprox. 5%
1970	61%	13%	26%
1985	33%	40%	27%
2000	22%	40%	38%

Nota: Datos representan la cuota de las exportaciones totales por destino (%).
Fuente: Elaboración propia a partir de datos exportados de Barry (2003), Bradley (2003) y Bradley (2004).

Finalmente, la adhesión a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1973 consolidó esta transformación. La integración en el mercado europeo impulsó un aumento del 40% en el empleo manufacturero extranjero entre 1973 y 1980 (Barry, 2003), mientras que la Política

[6] E.g., permisos, suelo industrial, interlocución con universidades, incentivos, regulaciones, etc,…
[7] Producción que no requiere grandes cantidades de materia prima, ni maquinaria pesada o instalaciones de gran escala.

Agrícola Común (PAC) proporcionó transferencias significativas: en 1979, los ingresos netos de la PAC alcanzaron el 9.8% del PNB[8], y en 1996 las transferencias europeas representaban el 6.5% del PNB (Laffan & O'Mahony, 2008). Entre 1989 y 1999, los Fondos Estructurales y de Cohesión supusieron cerca del 3% del PIB anual, financiando infraestructuras clave como la M50 o el Luas, y se estima que añadieron alrededor de 2 puntos porcentuales al crecimiento a largo plazo (Barry et al., 1999). La integración europea también transformó la estructura productiva. Entre 1961 y 1979, el empleo agrícola cayó un 46.7%, mientras que el empleo en el sector manufacturero creció un 37%, los servicios un 40% y el sector financiero un 164% (Sexton, 1982; O'Malley, 1992). A ello se añade la llegada de multinacionales como Faber-Castell (1955), Philips (1957), IBM (1960), Apple (1980), Intel (1989) o Boston Scientific (1994) que se instalaron en Irlanda en distintas oleadas (Barry & Bergin, 2012). La combinación de apertura, incentivos fiscales, institucionalidad especializada y acceso al mercado europeo sentó las bases del modelo irlandés contemporáneo.

Tabla 2: Fuerza laboral por grandes sectores en la economía irlandesa (1961–1979).

Sector	1961	1971	1979	Variación 61-79
Agricultura	360.1	258.1	223.0	-38.1%
Industria manufacturera	194.3	235.4	264.0	+35.9%
Construcción	58.0	82.4	101.0	+74.1%
Sector público	117.6	150.3	214.3	+82.2%
Servicios privados	287.6	304.0	342.7	+19.2%
— del que: seguros y finanzas	13.7	23.6	36.6	+167.2%

Nota: Datos en miles de personas empleadas. El subsector de seguros y finanzas está incluido dentro de servicios privados.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sexton (1982).

[8] El PNB (Producto Nacional Bruto) mide el valor total de los bienes y servicios producidos por residentes nacionales, a diferencia del PIB, que se basa en el territorio dónde se generan. En Irlanda, suele ser inferior al PIB debido a la repatriación de beneficios por parte de multinacionales.

4.2. El Celtic Tiger (1995-2007)

El periodo conocido como *Celtic Tiger* representa la fase de aceleración del modelo irlandés. Entre mediados de los noventa y 2007, Irlanda registró tasas de crecimiento económico entre las más altas del mundo desarrollado. La renta nacional per cápita pasó de menos del 65% de la media europea en 1987 a situarse en torno a la paridad en el año 2000 (Bradley, 2004). El desempleo, que había superado el 15% en los años ochenta, descendió hasta mínimos cercanos al 4% en 2005 (CSO, 2023). La economía irlandesa experimentó una transformación estructural sin precedentes que se apoyó en varios pilares. En primer lugar, la consolidación de la IED como impulsor de productividad. La creación del Mercado Único en 1993 y la estabilidad institucional derivada de la pertenencia a la UE y al euro reforzaron su atractivo como plataforma de acceso al mercado europeo. Empresas como Microsoft establecieron centros europeos en el país, atraídas por la combinación de acceso al mercado, entorno regulatorio estable y disponibilidad de talento anglófono. A mediados de los 2000, las filiales extranjeras representaban aproximadamente el 50% del empleo industrial, el 80% del valor añadido en sector industrial y más del 80% de las exportaciones totales (Barry & Bergin, 2012). La cuota irlandesa en las exportaciones de la UE pasó de aportar el 2% al 4% durante el periodo del Celtic Tiger (Barry et al., 1999), reflejando la creciente integración del país en las cadenas globales de valor.

En segundo lugar, el capital humano desempeñó un rol determinante. Las reformas educativas de los años sesenta y setenta habían ampliado el acceso a la educación secundaria y terciaria, generando una fuerza laboral joven y cualificada que se adaptaba bien a las necesidades de sectores intensivos en conocimiento (FitzGerald, 2019). Finalmente, la estabilidad macroeconómica proporcionada por la adopción del euro redujo los costes de transacción y facilitó un entorno de tipos de interés bajos[9]. Sin embargo, esta misma estabilidad contribuyó a alimentar una burbuja inmobiliaria y un rápido crecimiento del crédito, que acabarían siendo determinantes en la crisis posterior.

[9] La reducción de tipos de interés reales en Irlanda facilitó el acceso a financiación barata y eliminó el riesgo cambiario. Esto generó desequilibrios macroeconómicos que no fueron compensados por políticas preventivas adecuadas.

4.3. Crisis de 2008 y reconfiguración del modelo

La crisis financiera global afectó a Irlanda con una intensidad comparable a la de España o Grecia, pero por razones distintas. El origen del colapso no estuvo en el sector exportador ni en la IED, sino en la combinación de una burbuja inmobiliaria masiva, una expansión crediticia descontrolada y una supervisión bancaria insuficiente. Como explica Honohan (2009), cuando la burbuja estalló, el sistema bancario irlandés sufrió pérdidas enormes. El Estado respaldó completamente los pasivos bancarios en 2008, una medida excepcional en el contexto europeo que trasladó gran parte del coste al sector público. El PIB real cayó de forma abrupta, el desempleo se disparó y la deuda pública aumentó rápidamente. En 2010, Irlanda solicitó un rescate financiero a la Comisión Europea, el BCE y el FMI. Tras recibirlo, Irlanda adoptó un conjunto de reformas profundas: una reestructuración bancaria que incluyó la nacionalización de Anglo Irish Bank y la creación de la National Asset Management Agency (NAMA) para absorber activos tóxicos, correcciones en la supervisión financiera que integraron al regulador en el Banco Central de Irlanda y adoptó un enfoque más estricto. La consolidación fiscal implicó recortes de gasto, aumentos de impuestos indirectos y reformas del sistema de bienestar. En 2015, se introdujeron límites estrictos a *loan-to-value* y *loan-to-income*, endureciendo el crédito hipotecario (Honohan, 2009).

A pesar del colapso financiero, el sector multinacional mantuvo su actividad. Las exportaciones siguieron creciendo incluso en los peores años de la crisis, proporcionando un ancla externa para la recuperación. La crisis no supuso un abandono del modelo basado en la IED. Al contrario: el sector multinacional se reforzó, el sector doméstico quedó debilitado y la economía se volvió más dual, además de ayudar a que la recuperación irlandesa fuera más rápida que la de otras economías periféricas. El problema no parece haber surgido de la IED, pero la forma en que se gestionó la globalización, la expansión crediticia y el boom inmobiliario hizo que Irlanda sufriera con especial intensidad el ajuste posterior.

4.4. Brexit como punto de inflexión estructural

El referéndum del Brexit en 2016 introdujo un shock geopolítico significativo. Irlanda es el único país de la UE con frontera terrestre con el Reino Unido y mantiene con él profundos vínculos comerciales, financieros y logísticos. El Brexit plantea riesgos como fricciones comerciales, incertidumbre regulatoria, impacto en cadenas de suministro y tensiones en la frontera irlandesa, pero también oportunidades: Irlanda se convierte en el único país anglófono

del mercado único, lo que ha favorecido la relocalización de empresas financieras y tecnológicas desde Londres a Dublín. El Brexit marca una nueva fase en la evolución del modelo irlandés protagonizada por vulnerabilidades estructurales y oportunidades estratégicas. Su impacto detallado sobre comercio, inversión y política económica se analizará en profundidad en el apartado 6.

5. Factores de atracción de inversión en Irlanda

El análisis histórico desarrollado ha mostrado cómo Irlanda experimentó una transformación económica profunda a lo largo de las últimas décadas. Este capítulo analiza más allá de la cronología; explica los factores estructurales que hacen este cambio posible y sostenible, y los determinantes detrás del atractivo de Irlanda como destino de inversión internacional. El argumento causal que se articula es el siguiente: la ventaja fiscal fue condición necesaria pero no suficiente para atraer IED de alto valor añadido de forma sostenida. Lo que convirtió esa ventaja en un modelo duradero fue su combinación con tres mecanismos complementarios que se analizan a continuación: la reducción de costes de localización para las multinacionales mediante capital humano cualificado y anglófono; la reducción de la incertidumbre institucional mediante estabilidad regulatoria, acceso al mercado único y una agencia de inversión con capacidad de coordinación; y la acumulación de masa crítica sectorial que genera efectos de aglomeración y atracción reincidente independientes del diferencial fiscal. Estos mecanismos se refuerzan mutuamente, lo que explica por qué otros países con tipos impositivos igualmente bajos no han producido resultados comparables.

5.1. Entorno fiscal y regulatorio

El impuesto de sociedades constituye el elemento más identificable y debatido del modelo irlandés. Desde su introducción en 1999 como tipo único del 12,5% sobre los beneficios corporativos, este instrumento ha funcionado como una señal indiscutible de apertura al capital internacional en un entorno europeo donde la media del tipo nominal de sociedades se sitúa en torno al 21,3% (OCDE, 2024). Irlanda ofrece, por tanto, una ventaja diferencial de casi nueve puntos porcentuales respecto al promedio de la OCDE, lo que la convierte en una de las jurisdicciones corporativas más competitivas del continente. Su tipo no ha variado desde 2003, lo que añade una dimensión de previsibilidad especialmente valorada por las empresas con horizontes de inversión a largo plazo. No obstante, la diferenciación entre tipo nominal y tipo efectivo resulta imprescindible para una evaluación minuciosa. El tipo efectivo – que incorpora

deducciones, créditos fiscales, amortizaciones aceleradas y regímenes especiales – puede ser significativamente distinto del nominal. En casos extremos documentados – analizado en detalle en el apartado 7.2 –, el tipo efectivo real ha llegado a situarse por debajo del 1% (Comisión Europea, 2016).

Respecto a los regímenes fiscales especiales, Irlanda ha mantenido un régimen de registro de patentes ("Knowledge Development Box", KDB) introducido en 2015, conforme a los estándares del proyecto BEPS de la OCDE, que permite aplicar un tipo efectivo del 6,25% sobre los beneficios derivados de activos de propiedad intelectual. Este instrumento está diseñado para atraer actividades intensivas en I+D y competir con los *IP boxes* existentes en Países Bajos, Bélgica o Luxemburgo, aunque con la particularidad de estar alineado desde su origen con el "enfoque del nexo" de la OCDE[10] (OCDE, 2015). A ello se añade un generoso régimen de créditos fiscales en I+D que permite a las empresas deducir el 25% del gasto en investigación con carácter general.

La contribución de las multinacionales a los ingresos fiscales irlandeses refleja la magnitud de su presencia. Según el informe "Revenue Commissioners" (2023), las multinacionales extranjeras representan aproximadamente el 80% de la recaudación total del impuesto de sociedades, siendo las diez mayores contribuyentes responsables de cerca del 56% de dicho impuesto. Esta concentración supone un riesgo estructural para las finanzas públicas, ya que cualquier reubicación significativa de beneficios o actividades podría tener efectos fiscales notables. De hecho, el Consejo Fiscal irlandés ha advertido de que una parte considerable de los ingresos corporativos puede ser de naturaleza transitoria o estar vinculada a decisiones contables de grandes grupos multinacionales (IFAC, 2025). Al mismo tiempo, en el plano internacional, la presión sobre el modelo fiscal irlandés se ha intensificado en los últimos años con la implementación del Pilar II del acuerdo BEPS 2.0.

En cualquier caso, la fiscalidad estratégica no explica por sí sola la posición de Irlanda. Como apuntan Palan et al. (2010), numerosos territorios ofrecen tipos impositivos igualmente bajos – e incluso nulos – sin generar flujos de IED comparables. La diferencia reside en que la ventaja

[10] El "enfoque del nexo" establecido por la OCDE en el marco del proyecto BEPS dicta que el beneficio fiscal solo aplica si el I+D se ha hecho realmente en ese país, no si simplemente se ha registrado allí el activo intelectual. El KDB irlandés nació ya diseñado conforme a ese estándar, lo que lo hace menos vulnerable a críticas de planificación fiscal agresiva y lo diferencia de cajas previas como en Países Bajos y Luxemburgo (Flanagan, 2016).

fiscal irlandesa opera sobre una base de legitimidad institucional, integración en el mercado único europeo y capacidades productivas reales que no están presentes en otros territorios de baja tributación. La fiscalidad actúa, por tanto, como catalizador de una propuesta de valor más amplia, cuyo funcionamiento se materializa a través de los demás factores estructurales.

5.2. Capital humano y sistema educativo

Si la fiscalidad constituye el elemento más visible del modelo irlandés, el capital humano representa su fundamento más sólido y difícilmente replicable a corto plazo. La transformación del sistema educativo irlandés constituye uno de los procesos de modernización más notables de Europa occidental en el siglo XX, con efectos directos sobre la capacidad del país para atraer y retener inversiones de alto valor añadido.

El punto de inflexión fue el informe de la OCDE de 1965, que condujo a la introducción de la educación secundaria gratuita en 1967 bajo el ministro Donogh O'Malley; la proporción de jóvenes que completaban la educación secundaria pasó de menos del 50% en los años sesenta a superar el 90% a finales de los ochenta. La expansión posterior de la educación terciaria, impulsada en los años noventa mediante un sistema de becas y la eliminación de tasas universitarias, consolidó una base de capital humano cualificado esencial para el despliegue del modelo exportador (FitzGerald, 2019). En la actualidad, Irlanda se sitúa entre los países de mayor rendimiento de la OCDE. Según su informe "Education at a Glance" (OCDE, 2023), el 62% de los adultos irlandeses entre 25 y 34 años posee titulación terciaria, frente a una media de la OCDE del 47%, con aproximadamente el 25% de titulados superiores en disciplinas STEM. Esta proporción es superior a la de Países Bajos (54%), Estonia (49%) y Singapur (50%), economías habitualmente comparables para las SOEs orientadas a la IED. Instituciones como el Trinity College de Dublín (TCD) y University College Dublin (UCD) figuran entre las 200 mejores universidades del mundo según el QS (2024), y han establecido alianzas estratégicas con empresas como Google, Meta o Pfizer que permiten orientar la investigación hacia las necesidades del sector productivo (IDA Ireland, 2024). Esta relación ha contribuido a la formación de clústeres de conocimiento en sectores clave, como el tecnológico en el corredor Dublin-Galway o el farmacéutico desarrollado en las regiones de Cork[11] y Limerick (The Irish Times, 2022).

[11] Conviviendo con University College of Cork (UCC) y el Tyndall Institute (McCall, 2022).

El dominio del inglés como lengua materna representa, de igual manera, una ventaja competitiva de difícil igualación dentro del mercado único europeo. El propio gobierno estadounidense – país que representa la principal fuente de IED en Irlanda –, señala que la ausencia de barreras lingüísticas facilita la gestión de operaciones regionales desde una sede europea, reduce los costes de formación y comunicación interna, y permite atraer talento angloparlante procedente de todo el mundo (U.S. Department of State, 2023). Este factor adquiere especial relevancia en sectores como los servicios financieros, el software o las ciencias de la vida, donde la comunicación técnica en inglés es la norma global. Adicionalmente, Irlanda ha desarrollado una política de atracción de talento internacional que complementa la base educativa doméstica. El sistema de visados de trabajo "Critical Skills Employment Permit" facilita la contratación de profesionales altamente cualificados de fuera del Espacio Económico Europeo en sectores con escasez de oferta local, como la ciberseguridad, la inteligencia artificial o la biotecnología (Department of Enterprise, Trade and Employment, 2023). Esta capacidad de combinar capital humano doméstico de alta calidad con talento internacional convierte a Irlanda en un entorno especialmente atractivo para las multinacionales con necesidades de capital humano especializado y diverso.

5.3. Posicionamiento internacional y redes globales

Por otro lado, el posicionamiento geográfico y cultural de Irlanda en el sistema económico internacional constituye un conjunto de ventajas que refuerzan significativamente su atractivo inversor. Estas ventajas giran en torno a tres dimensiones interrelacionadas: el uso del inglés como lengua oficial y su impacto sobre los flujos de inversión, la localización geográfica como nodo transatlántico, y la diáspora irlandesa como red de conexiones globales.

La evidencia empírica respalda la existencia de lo que la literatura denomina "*English language premium*" en los flujos de IED: los países anglófonos tienden a recibir mayores flujos de inversión procedente de empresas estadounidenses y británicas (Melitz y Toubal, 2014). En el caso de Irlanda, este efecto es especialmente relevante tras la salida del Reino Unido de la UE, lo que lo convierte en el destino natural para empresas anglófonas que necesitan establecer su sede europea dentro del mercado único. Desde el punto de vista geográfico, Irlanda ocupa una posición estratégica en el Atlántico Norte que le permite funcionar como punto de entrada al mercado europeo para empresas procedentes de América del Norte, al tiempo que mantiene una conectividad directa con los principales centros financieros y tecnológicos del continente. El aeropuerto de Dublín, con conexiones directas a más de 170 destinos internacionales (Dublin

Airport, 2025), y el aeropuerto de Shannon – históricamente relevante en las rutas transatlánticas y con un uso incentivado por el gobierno – facilitan la movilidad de ejecutivos, profesionales y mercancías de alto valor. Esta conectividad aérea es esencial para un modelo económico basado en la gestión de operaciones regionales desde Irlanda. Prueba de esta relación también en el plano institucional es que el aeropuerto de Dublín sea uno de los pocos en el mundo[12] – y el único en la UE – que cuenta con instalaciones de *preclearance* aduanero de Estados Unidos, operadas por el US Customs and Border Protection, lo que permite a los pasajeros con destino a EEUU completar los trámites migratorios y aduaneros antes de embarcar y aterrizar directamente en terminales domésticas norteamericanas, sin volver a realizar los controles (U.S. CBP, 2011). Esta condición, poco habitual incluso entre los aliados más próximos de EE.UU., refleja el grado de integración operativa e institucional entre ambos países.

Más allá de la conectividad aérea, Irlanda ha consolidado su posición como nodo digital transatlántico de primer nivel. El país alberga una parte significativa de la infraestructura digital europea: aproximadamente tres cuartas partes de los cables submarinos del hemisferio norte pasan por aguas territoriales irlandesas (Bandura & Bryja, 2025), debido a la concentración de centros de datos de empresas como Microsoft, Amazon Web Services, Google y Meta. A ello se añade que Irlanda es un punto de paso crítico para los cables submarinos de datos y las interconexiones de energía que unen Europa con América del Norte, reforzando su papel de *hub* de telecomunicaciones en el contexto de la economía digital global; sin embargo, también implica vulnerabilidades: la concentración de cables en pocos puntos, la necesidad de mayor redundancia y los riesgos geopolíticos asociados a la infraestructura crítica (Bandura & Bryja, 2025).

Finalmente, desde un punto de vista social, la diáspora irlandesa puede constituir un activo relacional de singular relevancia en la atracción de inversión. Se estima que aproximadamente 70 millones de personas en todo el mundo reivindican ascendencia irlandesa, con una presencia especialmente significativa en Estados Unidos, donde el censo de 2022 registra más de 32,7 millones de personas de ascendencia irlandesa – cifra que representa más de siete veces la población de la República de Irlanda (Gilmartin & Murphy, 2024). Esta comunidad ha ocupado

[12] El *preclearance* opera en 16 localizaciones en el mundo; en Europa, únicamente los aeropuertos de Dublín y Shannon, en Irlanda, cuentan con esta infraestructura (U.S. CBP, 2024).

y ocupa posiciones de liderazgo en los ámbitos empresarial, político y financiero de primer orden en EEUU: figuras como John Malone, magnate de las telecomunicaciones, o el peso histórico de la comunidad irlandeso-americana en las estructuras del Congreso y la diplomacia, han contribuido a construir confianza y familiaridad institucional con Irlanda (The Irish Times, 2015). La evidencia académica respalda que estas redes transnacionales tienen un efecto positivo y cuantificable sobre los flujos de inversión. Leblang (2010) demuestra, mediante análisis de datos de panel, que la presencia de diáspora en el país de destino tiene un efecto sustancial y estadísticamente significativo en la probabilidad y el volumen de IED hacia el país de origen, al reducir la incertidumbre informacional y los costes de coordinación entre inversores. El mecanismo opera a través de la confianza y el conocimiento compartido, no solo de los contactos directos.

El gobierno irlandés ha institucionalizado deliberadamente esta red. Tras la crisis de 2008, el gobierno reunió a 350 figuras de la diáspora de 40 países en las ediciones del "Global Irish Economic Forum" (2009, 2011, 2013 y 2015) para orientar la reposición de la economía irlandesa y analizar formas en las que Irlanda y su comunidad internacional podrían desarrollar una relación más estratégica entre sí (OCDE, 2016; Groutel, 2014). Incluso se puso en marcha una estrategia 2020-2025 para gestionar el fenómeno que comienza con un enunciado del Presidente Michael D. Higgins: "Nuestra diáspora es uno de los mayores recursos de Irlanda" (Government of Ireland, 2015).

5.4. Instituciones, estabilidad y credibilidad

La calidad institucional constituye uno de los criterios más destacados en la literatura sobre atracción de IED, en la medida en que condiciona la seguridad jurídica, la previsibilidad regulatoria y los costes de transacción a los que se enfrentan los inversores extranjeros (Dunning, 2001). En este ámbito, Irlanda presenta indicadores que la sitúan consistentemente entre los países con mayor calidad de gobernanza del mundo, lo que refuerza su posición competitiva frente a otras jurisdicciones que pueden ofrecer ventajas fiscales comparables.

Para empezar, la posición de Irlanda en los principales índices de libertad económica y Estado de derecho refuerza su perfil como destino de inversión de alta credibilidad. En el "Index of Economic Freedom de la Heritage Foundation" (2025), Irlanda obtiene una puntuación de 83,3 sobre 100, situándose en el tercer puesto mundial y siendo clasificada como economía "libre", por encima de la media europea y mundial. Los subíndices más relevantes para los inversores

extranjeros son particularmente elevados: libertad de inversión (90,0), que refleja la ausencia de restricciones al flujo de capital y la inexistencia de requisito mínimo de capital para la constitución de empresas; y libertad de empresa (85,5), que mide la facilidad para iniciar, operar y liquidar negocios. En el "WJP Rule of Law Index" (2025), Irlanda ocupa el octavo puesto global, con una puntuación de efectividad judicial de 95,4, que refleja la independencia del poder judicial y la calidad del proceso legal en términos de protección de contratos y derechos de propiedad (World Justice Project, 2025). Del mismo modo, la pertenencia al sistema legal de *common law*[13] – compartido con el Reino Unido y Estados Unidos – proporciona a las empresas anglosajonas un marco legal familiar y predecible. Como explican La Porta et al., 1998, esta compatibilidad legal es especialmente relevante en la negociación de contratos complejos, la protección de la propiedad intelectual y la resolución de disputas comerciales; y constituye una ventaja que no comparten otros miembros de la zona euro, condicionando así la protección a inversores y el desarrollo de los mercados de capital.

La estabilidad macroeconómica y la credibilidad de las políticas públicas representan otra dimensión institucional clave. La gestión de la crisis financiera de 2008-2013 – aunque costosa en términos sociales[14] – demostró la capacidad del Estado irlandés de implementar ajustes fiscales severos con rapidez y coherencia, recuperando el acceso a los mercados de capitales en 2013 y completando con éxito el programa de asistencia financiera del FMI-UE. Esta respuesta fue interpretada por los inversores internacionales como una señal de solidez institucional y compromiso con la estabilidad, reforzando la reputación de Irlanda como destino de inversión fiable incluso en contextos adversos (Lane, 2014).

Todo ello queda reflejado en el IMD World Competitiveness Ranking de 2024, que sitúa a Irlanda en el cuarto puesto global entre 67 economías analizadas, convirtiéndola en la economía más competitiva de la zona euro. Este índice, que evalúa en su totalidad las condiciones de la competitividad nacional, desglosa el resultado en cuatro pilares: eficiencia empresarial, en la que Irlanda ocupa el tercer puesto mundial – con el primer lugar global en atracción y retención de talento internacional –; eficiencia gubernamental, en el sexto puesto; desempeño económico,

[13] El *Civil Law* (derecho continental) se basa en leyes escritas, predominando en Europa y Latinoamérica. El *Common Law* (derecho anglosajón) se fundamenta en precedentes judiciales y la jurisprudencia, originado en Inglaterra y común en EE.UU., Canadá y Australia (La Porta et al., 1998).

[14] La asistencia financiera del FMI-UE (2010-2013) supuso medidas de austeridad como: recortes del gasto público entre subidas de impuestos y reducciones de servicios públicos, caída del PIB per cápita del 10%, tasa de desempleo que alcanzó el 15,1% (2012), y una nueva oleada emigratoria de 80.000 personas abandonando el país anualmente entre 2010 y 2013 (Lane, 2014).

en el décimo; e infraestructuras, en el decimoséptimo, donde la congestión de vivienda y transportes en el área metropolitana de Dublín constituye el principal lastre competitivo (National Competitiveness and Productivity Council, 2024). La combinación de estos factores configura un entorno institucional que reduce la incertidumbre percibida por los inversores extranjeros y que resulta difícilmente replicable solamente mediante incentivos fiscales contingentes.

5.5. Estrategia estatal y clústeres sectoriales

Dado que los factores analizados en los apartados anteriores tienen un carácter fundamentalmente estructural, su conversión en ventajas competitivas efectivas ha requerido una estrategia pública coherente y sostenida en el tiempo, materializada especialmente a través de IDA Ireland (Donnelly, 2010). La agencia combina prospección internacional, facilitación de implantaciones y gestión continuada de relaciones con inversores ya establecidos. Esta arquitectura institucional ha sido estudiada comparativamente por Hausmann y Nedelkoska (2024), que la identifican como un modelo de referencia entre las agencias de promoción, aunque advierten que su replicabilidad está condicionada al contexto institucional y a décadas de acumulación de capacidades. Según publicaciones de la agencia, alrededor del 70% de los proyectos anuales provienen de empresas ya establecidas en el país (IDA Ireland, 2021). Esta tendencia se mantiene en los informes de 2022 y 2023, lo que ilustra el potencial de retención de IED. No obstante, la literatura académica ofrece una lectura más crítica: Garcia et al. (2021) advierten que las agencias que no incorporan requisitos de desempeño – contenido local, mínimos de I+D o condiciones de aprovisionamiento doméstico – tienden a generar IED de enclave con escasos encadenamientos productivos, exactamente el patrón que Di Ubaldo et al. (2018) documentan para el caso irlandés. La apuesta de IDA Ireland por las ventajas sistémicas antes que en condiciones contractuales maximiza el atractivo de entrada, pero no garantiza ni la permanencia de las inversiones ni su integración en la economía doméstica.

El *targeting* sectorial constituye otra característica definitoria del modelo moderno de IDA Ireland. En lugar de competir por atraer cualquier tipo de inversión, la agencia ha orientado su estrategia hacia segmentos de alto valor añadido y conocimiento intensivo: tecnología de la información y comunicaciones (TIC), ciencias de la vida (farmacéutica, biotecnología y dispositivos médicos), servicios financieros internacionales y, más recientemente, economía digital, *FinTech* y finanzas sostenibles (Cunningham et al., 2024). Esta especialización ha

permitido construir clústeres sectoriales con masa crítica suficiente para generar efectos de aglomeración, economías externas y atracción reincidente (Doyle & van Egeraat, 2018).

El clúster tecnológico de Dublín y su área metropolitana constituye el ejemplo más visible de este proceso. En la actualidad, Irlanda alberga las sedes europeas o los centros operativos regionales de nueve de las diez mayores empresas tecnológicas del mundo por capitalización bursátil, incluyendo Google (desde 2003), Meta (desde 2008), Apple, Microsoft, Twitter/X, LinkedIn, Salesforce, Airbnb y TikTok (Bloomberg Media Studios, 2023). El sector TIC emplea aproximadamente a 150.000 personas de manera directa y genera exportaciones de servicios por valor superior a 200.000 millones de euros anuales, lo que sitúa a Irlanda entre los mayores exportadores mundiales de servicios tecnológicos en términos per cápita (CSO Ireland, 2023). La concentración geográfica de estas empresas en el área de Silicon Docks[15] ha generado *spillovers* positivos en términos de talento, ecosistema emprendedor e infraestructuras digitales (OCDE, 2016). A su vez, el sector farmacéutico y de ciencias de la vida es, en términos de valor de producción, el clúster más potente de la economía irlandesa. Irlanda es el cuarto exportador absoluto de productos farmacéuticos a nivel global y el mayor per cápita, con empresas como Pfizer, Johnson & Johnson, MSD, Eli Lilly[16], Roche y AbbVie concentradas en las regiones de Cork, Limerick y Waterford (EFPIA, 2023). El segmento de dispositivos médicos – con Medtronic, Boston Scientific y Abbott como actores principales – sitúa a Irlanda como tercer exportador europeo del sector (MedTech Europe, 2025). En conjunto, el sector de ciencias de la vida emplea directamente a más de 90.000 personas y genera exportaciones superiores a 100.000 millones de euros anuales (IDA Ireland, 2025).

En menor medida, aunque creciendo, el sector de servicios financieros internacionales ha encontrado en Dublín un *hub* de relevancia en el contexto europeo potenciado significativamente por el Brexit. Entre los nombres que eligieron la capital irlandesa como sede europea figuran Barclays, Morgan Stanley, Goldman Sachs, JPMorgan, Bank of America y Citibank (British Irish Chamber of Commerce, 2024). Su posición en el sector de los fondos de inversión sigue consolidándose, ya que alberga el 6,5 % de los activos de los fondos de inversión a nivel mundial, lo que la convierte en el tercer centro más importante del mundo y

[15] Se conoce como Silicon Docks a la zona del puerto de Dublín (Grand Canal Dock) porque se transformó de una zona industrial abandonada en el principal núcleo tecnológico europeo (El País, 2017).
[16] Eli Lilly comenzará a operar en 2026 en Limerick una planta de "Next Generation Biotech"; inversión por valor de 1.000 millones de dólares (Eli Lilly and Company, 2024).

el segundo de Europa (Irish Funds, 2025). Además, destaca su presencia en el sector de financiación aeronáutica: 14 de los 15 mayores arrendadores de aeronaves del mundo están domiciliados en Irlanda, lo que convierte al país en el *hub* mundial del *leasing* aeronáutico, concentrando el 60% (Dunne, 2019). Según el informe "Building a Better Financial Services Ireland" publicado por EY en enero de 2025, el sector emplea actualmente a más de 120.000 personas en más de 8.800 empresas, generando 6.800 millones de euros anuales en ingresos fiscales. El informe proyecta que el sector podría crecer un 26% hacia 2028, con el empleo aumentando un 34%, hasta alcanzar 168.000 personas (EY Ireland, 2025).

El modelo irlandés de atracción de IED basado en la articulación coherente de ventajas fiscales, capital humano, posicionamiento internacional, calidad institucional y estrategia estatal activa ha demostrado una notable resiliencia frente a shocks externos como la crisis financiera de 2008, el Brexit o los cambios en las reglas fiscales internacionales derivados de BEPS 2.0. La capacidad del Estado irlandés para adaptar su oferta inversora a las nuevas circunstancias – adoptando el tipo mínimo global, promoviendo la digitalización y orientando la política industrial hacia sectores emergentes como la economía verde y la inteligencia artificial – sugiere que el modelo no solo ha generado desarrollo económico, sino también la capacidad institucional para reinventarse de manera continua. Este último elemento – la adaptabilidad estratégica del Estado – puede ser, en última instancia, el activo más difícilmente replicable del modelo irlandés. Con todo, esta adaptabilidad tiene límites que los capítulos siguientes analizan con detalle: la concentración fiscal en pocas entidades, la debilidad del tejido endógeno en los sectores más expuestos a la IED y las presiones sobre las condiciones de vida cuestionan la sostenibilidad de un modelo que hasta ahora ha gestionado los shocks externos mejor que los internos.

6. Brexit y nueva fase del modelo irlandés

6.1. Dependencia comercial del Reino Unido

Para comprender el impacto del Brexit sobre la economía irlandesa es necesario comprender que la situación parte de Reino Unido siendo el destino de más del 50% de las exportaciones irlandesas todavía en los años setenta; y hoy esa cifra es inferior al 10% (Ó Gráda & O'Rourke, 2021). La diversificación – impulsada por la adhesión a la CEE en 1973 y acelerada posteriormente por la expansión del sector multinacional intensivo en exportaciones hacia los mercados estadounidense y europeo continental – ya había transformado

profundamente el mapa comercial irlandés mucho antes del referéndum. El Brexit no creó la necesidad de diversificar, sino que la aceleró y forzó a completarla en pocos años. Aun así, el shock no fue menor. En 2015, las exportaciones hacia Gran Bretaña representaban el 12,3% del total, con Irlanda del Norte sumando un 1,6% adicional (CSO, 2016). A nivel microeconómico, cerca del 80% de las 8.600 empresas exportadoras tenían presencia en el mercado británico, y casi 3.400 exportaban exclusivamente a ese destino (CSO, 2018). La asimetría era clara: el sector multinacional exportaba principalmente hacia la UE y Estados Unidos, mientras que las PYMES agroalimentarias dependían del canal británico con márgenes reducidos y mayor densidad de empleo directo. El Brexit amenazaba en particular a este segundo segmento de la economía, que además era el de mayor densidad de empleo directo.[17]

6.2. Respuesta institucional y reconfiguración del mercado

La respuesta institucional fue notablemente más anticipada que la reacción ante la crisis de 2008. A partir de 2017, el Estado activó un "Brexit Contingency Action Plan" coordinado entre el Department of Enterprise, Enterprise Ireland e IDA Ireland, orientado a preparar a las empresas para los nuevos procedimientos aduaneros, diversificar mercados para las más dependientes del canal británico y reforzar las capacidades operativas en puertos y aeropuertos. Esta preparación encontró respaldo financiero europeo de magnitud singular: Irlanda recibió en torno a 1.000 millones de euros del "Brexit Adjustment Reserve", el fondo de 5.370 millones de euros creado por la UE para compensar a los países más afectados, siendo la mayor asignación en términos absolutos de cualquier Estado miembro y equivalente al 20% del total del fondo (Comisión Europea, 2021). De esta manera, se explicitó por parte de las instituciones europeas que Irlanda era el Estado miembro proporcionalmente más perjudicado y se le situó en una posición de interlocutor privilegiado durante toda la negociación del Acuerdo de Cooperación y Comercio[18] y, más tarde, del "Windsor Framework" de 2023 (Comisión Europea, 2023). Este último resolvió la particularidad de Irlanda del Norte introduciendo los carriles verde y rojo para mercancías que entran en Irlanda del Norte desde Gran Bretaña – carril verde para bienes que permanecen en el territorio norirlandés, con trámites mínimos; carril rojo con controles completos para bienes en riesgo de entrar al mercado único de la UE a través de la frontera terrestre con Irlanda –, lo que en la práctica convirtió a Irlanda del Norte

[17] La mitad de las empresas que exportaban exclusivamente al Reino Unido eran PYMES, representando el 16% del valor de las exportaciones irlandesas al mercado británico (CSO, 2018).

[18] El Acuerdo de Comercio y Cooperación (ACC) entre la UE y el Reino Unido, en vigor desde el 1 de mayo de 2021, regula las relaciones post-Brexit, garantizando el comercio de bienes sin aranceles ni cuotas, pero estableciendo barreras no arancelarias (Comisión Europea, 2021).

en un territorio con acceso simultáneo al mercado único europeo y al mercado interno británico, una posición que ningún otro territorio del mundo tiene y que los exportadores irlandeses supieron utilizar (Comisión Europea, 2023). Las exportaciones hacia Irlanda del Norte, que rondaban los 2.500 millones de euros en 2019, se dispararon hasta los 3.700 millones en 2021, absorbiendo flujos que antes cruzaban directamente hacia Gran Bretaña (CSO, 2022).

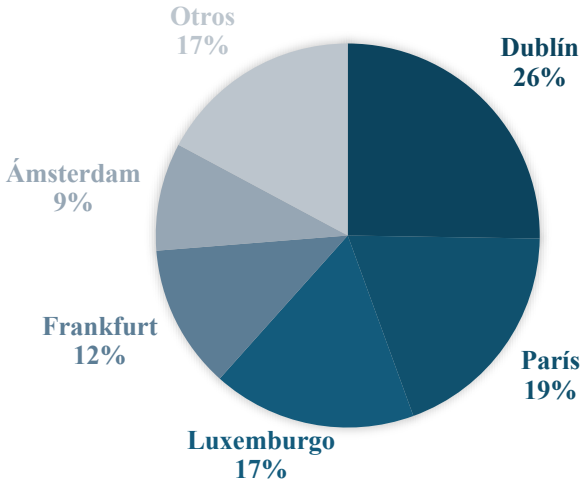
El resultado agregado del periodo 2016-2024 confirma la hipótesis del reposicionamiento acelerado. En 2024, las exportaciones totales de bienes irlandeses alcanzaron un récord histórico de 223.800 millones de euros – casi el doble del nivel de 2015 –, mientras que las exportaciones hacia Gran Bretaña descendieron al 7% del total (CSO, 2025a). Simultáneamente, la cuota del Reino Unido en las importaciones irlandesas totales cayó del 34% al 19% en veinticinco años (CSO, 2024a), con una aceleración notable desde 2021, a medida que empresas irlandesas reorganizaban cadenas de suministro para reducir la fricción asociada a los controles en el Mar de Irlanda (Flynn et al., 2021). Un estudio empírico publicado por el IZA[19] a partir de datos administrativos del CSO arrojó a su vez un resultado contraintuitivo pero coherente con este argumento: el referéndum de 2016 no tuvo efectos significativos ni medibles sobre el volumen de exportaciones, empleo, ventas o rentabilidad de los exportadores irlandeses al mercado británico al final del primer año de vigencia del Acuerdo de Cooperación y Comercio (Elsner et al., 2024). La razón es que las empresas más expuestas al canal británico ya habían iniciado su diversificación mucho antes de que los nuevos controles entraran en vigor.

No obstante, la dimensión más estratégica del reposicionamiento – y en la que la economía irlandesa tenía menos experiencia – fue la que se produjo en servicios financieros. La pérdida de entidades europeas reguladas para las firmas con sede en Londres creó una demanda de domicilios alternativos dentro de la UE, y Dublín capturó la mayor parte. Entre mediados de 2016 y principios de 2021, Dublín acogió 135 nuevas empresas financieras procedentes del Reino Unido, equivalentes a una cuarta parte de todas las relocalizaciones europeas relacionadas con el Brexit (New Financial, 2021). Este proceso era la continuación esperada de una estrategia de posicionamiento en servicios financieros de alto valor añadido que IDA Ireland llevaba años promoviendo, y que el Brexit convirtió en urgente para decenas de entidades que necesitaban una base regulada dentro de la UE antes del 31 de enero de 2020

[19] Instituto de Economía Laboral (IZA), Bonn

(Lyttle, 2022). Igualmente, si bien esta concentración de entidades financieras en Dublín ha reforzado el modelo, también ha incrementado la exposición del sector a decisiones regulatorias de la UE y a eventuales retornos al mercado londinense si las condiciones del Brexit evolucionan, como advierte New Financial (2021) en el mismo informe.

Gráfico 1: Cuota de acogida de centros financieros por ciudad tras las relocalizaciones realizadas post-Brexit



Fuente: Elaboración propia a partir de datos exportados del informe post-Brexit elaborado por New Financial (2021)

7. Situación fiscal irlandesa: IED, multinacionales y superávit

7.1. Funcionamiento del modelo fiscal irlandés

La literatura sobre competencia fiscal – desde Zodrow y Mieszkowski (1986) hasta Devereux et al. (2002) – distingue entre tipos nominales y tipos efectivos como determinantes reales de la localización. El caso irlandés ilustra con máxima intensidad esa distinción: el tipo nominal del 12,5% es solo la superficie visible de un modelo fiscal cuya complejidad se analiza a continuación. La comprensión habitual del modelo fiscal irlandés se detiene en el tipo nominal del 12,5% sobre el impuesto de sociedades, pero ese dato, por sí solo, no explica la posición fiscal extraordinaria que Irlanda ocupa en la economía global. La diferencia principal respecto a otras jurisdicciones de baja tributación radica en que Irlanda no es simplemente un territorio donde las empresas pagan menos impuestos sobre sus actividades locales, sino una plataforma donde las multinacionales – principalmente estadounidenses con operaciones

globales de alta intensidad en propiedad intelectual – contabilizan un segmento desproporcionado de sus beneficios mundiales. Esa distinción es el núcleo del enigma fiscal irlandés y determina todas las paradojas que se analizan en este capítulo.

El mecanismo se basa en la interacción entre el sistema fiscal irlandés y la planificación fiscal de las multinacionales. Las compañías con estructuras intensivas en activos intangibles (patentes farmacéuticas, software, algoritmos o marcas) pueden localizar su propiedad intelectual en una filial irlandesa y canalizar a través de ella los *royalties* generados por su uso en todo el mundo. La herramienta más conocida de este ecosistema es el "Capital Allowances for Intangible Assets" (CAIA)[20], que permite amortizar fiscalmente el coste de adquisición de activos intangibles, reduciendo la base imponible a niveles mínimos sobre los beneficios que técnicamente se generan en Irlanda (Cronin, 2023). El caso de mayor escala histórica es el de Apple, que en 2015 reorganizó su estructura corporativa y convirtió su filial irlandesa en la entidad que declaraba la práctica totalidad de sus beneficios no estadounidenses (Avi-Yonah & Chasaide, 2024); resultando en un tipo efectivo sobre éstos, según la investigación de la Comisión Europea, del 0,005% en determinados ejercicios, no un 12,5% (Comisión Europea, 2016).

La consecuencia macroeconómica de esta dinámica es que los ingresos del impuesto de sociedades irlandés no reflejan la actividad económica generada en el territorio, sino la base imponible global que las multinacionales han elegido registrar en él. En 2024, el impuesto de sociedades representó más de 28.000 millones de euros de los 126.000 millones de ingresos fiscales totales irlandeses – un 21,5% del total, frente al 6% de Francia o al 9% de media OCDE (OCDE, 2024; CSO, 2025a). Para un país de cinco millones de habitantes, estas cifras son sistémicamente incompatibles con la explicación de que se trate simplemente de la recaudación sobre la actividad económica doméstica. Irlanda recauda más impuesto de sociedades per cápita que cualquier otra economía avanzada del mundo, y lo hace precisamente porque actúa como nodo de contabilización de beneficios para corporaciones que generan su valor en otros continentes.

[20] Introducido por el gobierno irlandés en la sección 291A del *Taxes Consolidation Act* de 1997 como mecanismo para atraer localización de *IP*.

7.2. Concentración de ingresos y ausencia de mecanismos de retención

La escala de los ingresos corporativos irlandeses convive con una concentración que no se aprecia en ninguna economía comparable. Según el análisis publicado por el Irish Fiscal Advisory Council (IFAC), los diez mayores grupos contribuyentes representaban el 56% de toda la recaudación del impuesto de sociedades en 2023, cifra que ha aumentado desde aproximadamente un 33% en 2008 (Cronin, 2023). Esta progresión no refleja una mayor diversificación del tejido productivo sino la concentración creciente de beneficios declarados en un número más reducido de grandes plataformas tecnológicas y farmacéuticas que utilizan Irlanda como centro fiscal global. La volatilidad introducida es inherente al modelo: el IFAC advierte que los ingresos corporativos son significativamente más difíciles de predecir que otras partidas tributarias, con errores de previsión sistemáticamente más elevados, y que su concentración en pocas entidades convierte cualquier decisión contable de una sola empresa en un evento fiscal de primer orden (Cronin, 2023).

En el caso Apple se ilustra esta lógica y se ven expuestos sus riesgos. En 2016, la Comisión Europea concluyó, tras dos años de investigación, que los acuerdos fiscales anticipados suscritos entre las autoridades irlandesas y Apple entre 1991 y 2015 constituían ayuda estatal ilegal[21], y ordenó la recuperación de 13.000 millones de euros en impuestos no pagados (Comisión Europea, 2016). El desarrollo de los hechos es muy revelador: el gobierno irlandés apeló la decisión y litigó durante ocho años para no recibir ese dinero, argumentando que no había infringido el derecho fiscal irlandés y que la intervención de la Comisión constituía una intrusión en la soberanía fiscal del Estado. En septiembre de 2024, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea dictó sentencia definitiva confirmando la recuperación, con intereses, de aproximadamente 14.000 millones de euros (TJUE, 2024). Irlanda había combatido activamente el rechazo una inyección equivalente al 16% de sus ingresos fiscales anuales totales – una cifra que para cualquier otra economía habría representado una solución a una crisis presupuestaria, pero que para Irlanda suponía un reconocimiento de que sus acuerdos con Apple equivalían a ayuda estatal. La contradicción es que el modelo fiscal irlandés, cuya legitimidad institucional lo diferencia de los paraísos fiscales clásicos que Palan et al. (2010)

[21] El artículo 107 del TFUE prohíbe que un Estado miembro conceda a una empresa una ventaja económica selectiva (no disponible para otras empresas en situación comparable) cuando ésta amenaza con distorsionar la competencia en el mercado único. El término "ilegal" en este contexto no implica fraude ni delito penal: significa que la medida no fue notificada ni aprobada previamente por la Comisión (exigido para cualquier ayuda estatal).

describen, ha operado durante décadas en una frontera entre optimización fiscal legal y beneficio selectivo "ilegal"; barrera que la sentencia del TJUE delimitó definitivamente.

Por otro lado, la ausencia de mecanismos jurídicos de retención de la IED añade una dimensión crítica al análisis de la vulnerabilidad. Según los "Investment Climate Statements" del Departamento de Estado de EE.UU. (2025), la legislación irlandesa no impone requisito alguno de aprovisionamiento local, de participación accionarial nacional, ni de cualquier otra forma de "requisito de desempeño" sobre los inversores extranjeros. El único instrumento de retención formalizado son los acuerdos de devolución de subvenciones concedidas por IDA Ireland en caso de desinversión anticipada dentro de los diez años siguientes al último pago, mecanismo que funciona como garantía financiera, pero que no obliga a mantener un nivel de empleo, producción o compromiso fiscal. Esta ausencia es una elección estratégica deliberada que Rodrik (2007) identifica como una renuncia a los instrumentos de política industrial que maximizarían los *spillovers*. Irlanda ha apostado por la atracción basada en ventajas del sistema antes que por condiciones contractuales, lo que maximiza el atractivo de entrada, pero no garantiza la permanencia.

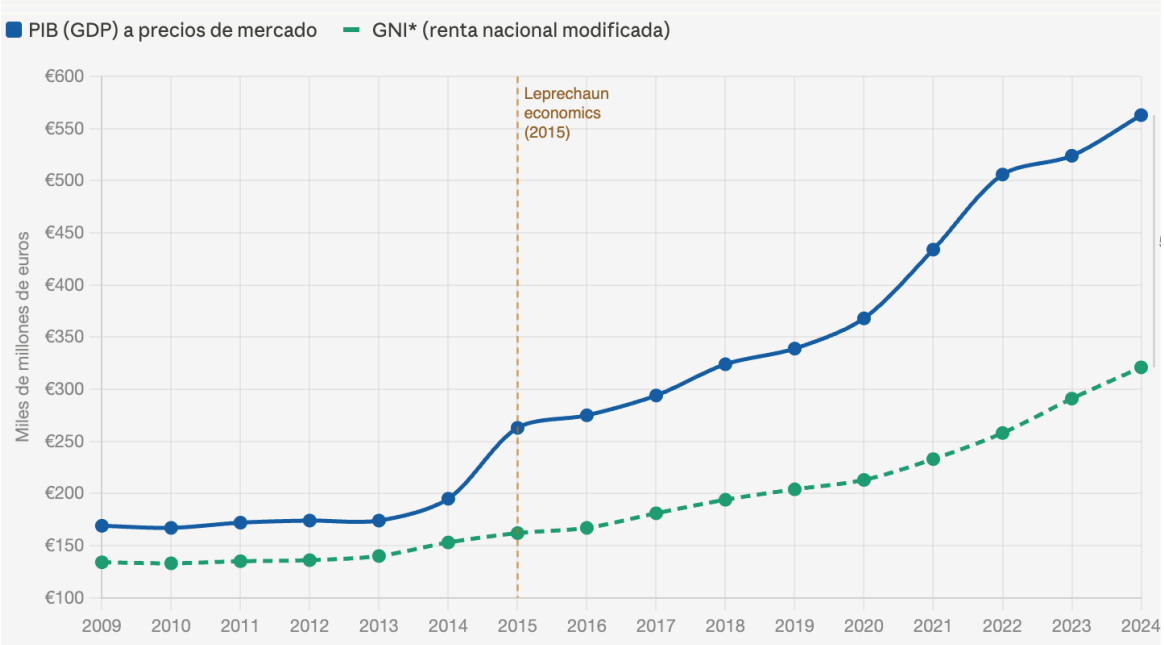
7.3. El problema de medición: PIB, GNI y la economía real*

En 2016, el economista Paul Krugman publicó en su blog una entrada titulada "*Leprechaun Economics*" para describir un nuevo fenómeno estadístico: la Oficina Central de Estadísticas irlandesa acababa de cifrar el crecimiento del PIB de 2015 en un 26,3%, el mayor salto en la historia de las estadísticas nacionales en cualquier economía avanzada. La causa, identificada meses después por los propios economistas del CSO, era la decisión de Apple de reubicar en su filial irlandesa los activos intangibles valorados en torno a 300.000 millones de dólares en el primer trimestre de ese año (Avi-Yonah et al., 2024). Una decisión contable de una sola empresa había incrementado el PIB de un país de cinco millones de habitantes en más de 50.000 millones de euros en un solo trimestre, sin que los indicadores de empleo, renta disponible de los hogares o actividad de las empresas domésticas reflejaran cambios significativos en el mismo periodo, según los datos del CSO (2016).

Como respuesta, en 2017, el Banco Central de Irlanda introdujo el *Modified Gross National Income* (GNI*), diseñado para eliminar los efectos de globalización que distorsionan el PIB y el PNB convencionales: la depreciación de activos de propiedad intelectual de empresas extranjeras – cuyo *stock* pasó de 34.000 a 338.000 millones de euros entre 2014 y 2023 (CSO,

2024a) –; la de aeronaves en *leasing* y los ingresos netos de empresas redomiciliadas con escasa actividad productiva real en el territorio (CSO, s.f.). El resultado es una divergencia entre ambas métricas: en 2023, el GNI* representaba aproximadamente el 55,5% del PIB (Timoney, 2023). Las consecuencias son concretas: el ratio de presión fiscal situó a Irlanda en el puesto 36 de 38 países de la OCDE en 2023 – 21,9% frente a la media de 33,9%, pero medido sobre GNI se aproxima a la media europea (OCDE, 2024). Del mismo modo, la deuda pública – el 40,9% del PIB en 2024 – asciende al 70% sobre GNI, posición mucho más comparable al resto de economías europeas (NTMA, 2025). La gobernanza fiscal de la UE, al basarse en el PIB, produce sistemáticamente indicadores más favorables para Irlanda de los que el propio Estado considera representativos (Timoney, 2023).

Gráfico 2: PIB vs GNI* para Irlanda 2009–2024 (Miles de millones de euros a precios de mercado corrientes)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos exportados de CSO (2025).

7.4. El superávit en el presupuesto público irlandés

Igualmente, en 2024, Irlanda registró un superávit de las administraciones públicas de 23.200 millones de euros, equivalente al 4,3% del PIB – el más elevado de la zona euro en términos relativos y el más alto en la historia estadística del país (CSO, 2025a). Más de 14.000 millones de euros de esta cifra correspondía a la transferencia de capital derivada de la sentencia del TJUE sobre Apple, un ingreso único e irrepetible. Sin ese efecto extraordinario, el superávit del ejercicio ascendía a aproximadamente 8.000 millones de euros, cifra similar a

la de 2023. En ambos casos, sin embargo, la apariencia de solidez fiscal oculta una fragilidad que el *IFAC* ha documentado con precisión. Se trata de la presencia de los ingresos *windfall* del impuesto de sociedades – ingresos que superan lo que correspondería en función del crecimiento de la economía doméstica real medida por el GNI*[22]–, sin los que Irlanda presenta un déficit estructural de aproximadamente el 2,4% del GNI* en 2025 (IFAC, 2025).

En consecuencia, la posición fiscal irlandesa admite dos narrativas simultáneamente ciertas. Medida en PIB, Irlanda es el único Estado miembro de la zona euro que combina superávit, deuda bajo el 45% del PIB y crecimiento económico por encima del 3% (CSO, 2025a; NTMA, 2025). Medida en GNI*, el gasto público supera su capacidad recaudatoria doméstica, la deuda real ronda el 70% y los ingresos extraordinarios son reconocidos como no permanentes (IFAC, 2025). Por ello, la respuesta institucional ha consistido en crear dos fondos soberanos: el "Future Ireland Fund" para financiar los costes del envejecimiento demográfico a partir de la década de 2040, y el "Infrastructure, Climate and Nature Fund" para sostener la inversión durante eventuales caídas de los ingresos corporativos (Department of Finance, 2024). Su existencia es un reconocimiento implícito de que el Estado no considera permanentes sus ingresos extraordinarios, coherente con lo que Katzenstein (1985) describe como la necesidad de amortiguadores institucionales en las pequeñas economías abiertas.

8. Límites estructurales y sostenibilidad del modelo

8.1. La economía dual y los spillovers reales

El argumento más repetido en favor del modelo de atracción de IED sostiene que la presencia de multinacionales genera externalidades positivas sobre el entorno del país receptor que transforman gradualmente su estructura económica. Sin embargo, la hipótesis de la economía dual, formulada por Lall y Narula (2004), predice que los modelos basados en IED sin requisitos de desempeño tienden a generar brechas persistentes de productividad entre el sector multinacional y el tejido doméstico. La evidencia empírica recogida para Irlanda en este capítulo contrasta esa hipótesis con los datos disponibles.

Di Ubaldo et al. (2018), en un estudio conjunto OCDE-ESRI con datos a nivel de empresa, encuentran evidencia limitada – o incluso negativa – de *spillovers* entre la presencia de

[22] Los beneficios declarados en Irlanda por multinacionales que exceden cualquier relación con la actividad económica que esas empresas generan realmente en el territorio. El *IFAC* (2025) los estima en aproximadamente la mitad de la recaudación corporativa total.

multinacionales y la productividad de las empresas domésticas en la misma industria o región. El único canal positivo claro son las empresas que invierten en I+D propio, que sí logran beneficiarse; resultado coherente con Cohen y Levinthal (1990): sin capacidad de absorción previa, los *spillovers* no se activan. Vender a multinacionales tiene un efecto positivo sobre la productividad doméstica; comprarles tiene, en promedio, un efecto negativo. Bournakis y Mei (2023) matizan el cuadro con datos sectoriales hasta 2018: los *spillovers* materiales – vía compras a multinacionales – están positivamente asociados con la productividad doméstica, pero solo para empresas ya en el tramo superior de la distribución de productividad; el vínculo de servicios tiene impacto negativo cuando la brecha de conocimiento es demasiado grande.[23] Ambos estudios apuntan al mismo diagnóstico: los *spillovers* benefician a quien ya tiene capacidades, no a la empresa media. El resultado agregado es una economía estructuralmente dual: medianas salariales de 54.765 euros en multinacionales[24] frente a 40.647 en empresas irlandesas – brecha del 34,7% (CSO, 2023) –, con un tejido doméstico cuya integración en el sector multinacional es débil y no automática, en la línea advertida por Amsden (2001) y Lall y Narula (2004).

Asimismo, el argumento sobre la creación de empleo requiere matices. Las empresas extranjeras de propiedad no-UE – en la que se incluyen las grandes tecnológicas y farmacéuticas americanas – empleaban en 2022 a 623.128 personas en Irlanda, representando el 27% del empleo total del sector empresarial a pesar de constituir solo el 3,2% de las empresas (CSO, 2024b). Esta cifra confirma que las multinacionales sí generan empleo a escala local: en 2023, los nacionales irlandeses representaban el 65,5% del empleo en empresas de propiedad extranjera, lo que implica que dos tercios de los trabajadores en multinacionales son irlandeses (CSO, 2025b). La calidad de ese empleo también es superior al promedio doméstico, como se puede observar en la brecha salarial del 34,7% entre ambas categorías, generando un segmento laboral de alta remuneración que contribuye a las finanzas del Estado a través del IRPF y las cotizaciones sociales (CSO, 2025b). Sin embargo, esta misma diferencia salarial es uno de los vectores que alimentan la presión sobre el mercado residencial analizada en el apartado siguiente.

[23] Las que ya son relativamente productivas – en el tramo superior – se benefician más. Las que están en el tramo inferior se benefician poco o nada, probablemente porque carecen de la capacidad organizativa para aprovechar esos insumos de mayor calidad.
[24] Empresas no-UE.

Respecto a las exportaciones, el patrón es igualmente revelador de la dualidad del modelo: las multinacionales extranjeras generan el 71,4% del volumen de negocios total de la economía empresarial irlandesa y la práctica totalidad de las exportaciones de alto valor (productos farmacéuticos y servicios tecnológicos), mientras que el tejido doméstico concentra la mayoría del empleo pero una fracción mucho menor del valor añadido exportado (CSO, 2024b). Las exportaciones son reales – bienes fabricados o servicios prestados en suelo irlandés –, pero la aportación a la economía doméstica es fundamentalmente la masa salarial y la recaudación fiscal; los beneficios retornan a las matrices, como refleja la diferencia persistente entre PIB y GNI* (Honohan, 2021; Timoney, 2023).

En paralelo, las implicaciones sobre las empresas endógenas son especialmente reveladoras. Irlanda ha producido un grupo de multinacionales de origen irlandés de considerable escala – CRH, la mayor empresa de materiales de construcción de América del Norte con 50.000 empleados en EE.UU. y presencia en 48 estados; Kerry Group, proveedor global de nutrición y sabor con 22.000 empleados en 36 países y más de 1.500 millones de dólares anuales en compras de materias primas estadounidenses; Smurfit WestRock, el mayor fabricante de envases del mundo por capitalización bursátil; Glanbia; Kingspan; o Applegreen (Enterprise Ireland, 2026). Cabe destacar que estas empresas tienen en común que su internacionalización se produjo principalmente a partir de la apertura comercial y de la experiencia exportadora generada en los sectores agroalimentario e industrial, no como resultado directo de los *spillovers* tecnológicos de las multinacionales tecnológicas o farmacéuticas que definen el sector IED irlandés. Por ejemplo, Kerry Group, fundada en 1972 como cooperativa lechera en Tralee, construyó su capacidad de I+D – con 1.100 científicos, 800 de ellos en su sede global de innovación, en el condado de Kildare (Kerry Group, 2024) – a partir del sector agroalimentario y sin ninguna relación directa con el ecosistema tecnológico de Silicon Docks.

Donde la ausencia de empresas endógenas resulta más llamativa es precisamente en el sector que concentra la mayor parte de la IED irlandesa: la tecnología digital. A pesar de alojar las sedes europeas de Google, Meta, LinkedIn, Salesforce y TikTok, Irlanda solo cuenta con nueve *unicorns* de origen doméstico[25] – entre ellos Wayflyer (valorado en 1.600 millones de dólares en servicios de financiación para *e-commerce*) y Tines (automatización basada en IA,

[25] Flipdish, Wayflyer, TechMet, Tines, TransferMate, Workhuman, LetsGetChecked, Intercom y Pump (CB Insights, 2026)

valoración de 1.100 millones de dólares en 2025), todos ellos de escala modesta comparados con los ecosistemas de Israel, Estonia o Singapur (CB Insights, 2026). Israel produce 5,62 unicorns por millón de habitantes, Estonia 3 por millón, y Singapur 2,4 por millón; frente a un ratio sustancialmente inferior para Irlanda de 1,8 unicorns por millón[26] (Startup Genome, 2025). Esta brecha no es casual: Israel y Estonia han articulado estrategias de desarrollo endógeno – industria de defensa y ciberseguridad en el primer caso, infraestructura de gobierno digital en el segundo – que generaron ecosistemas de *startups* de base doméstica. En Irlanda, el efecto de segunda generación – ex-empleados de multinacionales que fundan empresas propias – es más tenue porque las filiales europeas aquí radicadas concentran funciones operativas y comerciales, no de I+D ni de decisión estratégica.

La conclusión analítica es que el modelo irlandés ha sido más eficaz en generar empleo de alta calidad y exportaciones de alto valor que en transformar la estructura productiva doméstica en el sentido que Rodrik (2007) describía como la finalidad última de una política industrial efectiva. La IED ha creado una plataforma exportadora extraordinaria; no ha creado, en la misma medida, la capacidad endógena para sostener ese nivel de actividad si la plataforma extranjera se desplaza.

8.2. Vivienda e infraestructura

La tensión más visible del modelo irlandés no se expresa en cifras macroeconómicas sino en las condiciones de vida de la población que habita el territorio donde ese modelo se despliega. Irlanda combina en 2025 el superávit fiscal más alto de la zona euro con la crisis de vivienda más severa de la Unión Europea, la mayor concentración de personas sin hogar en términos per cápita y uno de los mercados de alquiler más caros del continente. Esta combinación no es contradictoria; es la consecuencia directa de las dinámicas de concentración territorial, presión salarial y demanda de infraestructuras que el propio modelo de IED genera. Concretamente, el indicador más revelador de la crisis es la brecha de asequibilidad: entre 2012 y 2022, los salarios crecieron un 27% mientras que los precios de la vivienda residencial lo hicieron un 75% (Social Justice Ireland, 2024). Esta divergencia se manifiesta en el precio mediano de 370.000 euros en 2025, alquileres medios en Dublín superiores a 2.100 euros mensuales (RTB & ESRI, 2025), más de 14.500 personas en alojamiento de emergencia en enero de 2025 – incluyendo 4.500 menores – y un déficit estimado de entre 212.500 y 256.000

[26] Elaboración propia a partir de datos exportados de CB Insights (2026) y CSO (2025): 9 unicorns en total, con una población de 5,1 millones; aproximadamente 1,8 unicorns por millón.

viviendas (Housing Commission, 2024). El stock de vivienda social se sitúa en torno al 9% del total, muy por debajo de Austria (24%), los Países Bajos (29%) o Francia (17%) (Social Justice Ireland, 2024).

Las causas de esta crisis son conocidas: una década de infrainversión en vivienda post-2008, un sistema de planificación urbanística que ha sido lento y restrictivo, y la concentración de la actividad económica en el corredor Dublín-Galway, que genera una demanda que la oferta no ha podido absorber (Housing Commission, 2024). El ESRI ha señalado que Irlanda se encuentra entre los países de la UE con menor inversión en vivienda en 2022, por encima únicamente de Grecia, Polonia y Bosnia-Herzegovina, y que la llegada masiva de trabajadores vinculados al sector multinacional ha presionado un mercado ya tensionado, llegando las propias multinacionales a señalar la vivienda como problema competitivo, con directivos reportando dificultades para atraer y retener talento (McQuinn & O'Toole, 2024). Es aquí donde el punto débil del modelo parece más evidente: Irlanda es el país con mayor inversión extranjera per cápita de la OCDE y uno de los países con menor inversión pública en vivienda de la UE. El superávit fiscal récord coexiste con un déficit estructural de vivienda de 250.000 unidades estimado por el propio gobierno. Un tercio de los ciudadanos considera emigrar por el coste de la vivienda – segunda proporción más alta de la UE tras Malta (RE/MAX, 2025) –. La misma concentración territorial y salarial que genera el ecosistema de IED destruye la asequibilidad residencial que ese ecosistema necesita para reproducirse.

Para afrontar la falta de oferta, algunas soluciones propuestas incluyen nuevos modelos de financiación acompañados de políticas públicas que favorezcan el desarrollo de viviendas sociales y asequibles, la construcción pública directa a gran escala, o la desconcentración territorial del centro urbano mediante inversión en transporte de alta capacidad, como las extensiones del metro en Singapur, planificadas integrando autoridades de transporte y de desarrollo urbano (Lefort, 2025; Toang & Van Dong, 2020). Irlanda ha dado un primer paso – el "Cost Rental Scheme" vigente desde 2021 aplica rentas vinculadas a costes en lugar de al mercado –, pero a una escala todavía insuficiente para revertir la tendencia (Department of Housing, 2023). Además, el programa DART+, parte del National Development Plan, expandirá la red ferroviaria eléctrica del Gran Área de Dublín de los actuales 50 km a más de 150 km, con extensiones a Maynooth, Drogheda y Celbridge, y frecuencias de hasta doce trenes por hora en algunas líneas (National Transport Authority, s.f.). En cualquier caso, la capacidad del Estado para escalar estas respuestas depende en gran medida de si los ingresos fiscales

extraordinarios de que dispone hoy se destinan a inversión en capacidades estructurales o se canalizan hacia los fondos soberanos de largo plazo que cubren otras de sus limitaciones.

8.3. El entorno fiscal global: Pilar II, riesgos geopolíticos y la permanencia de las ventajas

El Pilar II del proyecto BEPS 2.0 ha sido presentado como la principal amenaza existencial para el modelo irlandés: si el tipo mínimo global del 15% elimina el diferencial fiscal, desaparecería el principal argumento de localización. La evidencia disponible, sin embargo, sugiere un impacto sobre la localización real más limitado de lo previsto, aunque con implicaciones fiscales internas significativas. Irlanda transpuso la Directiva en el Finance (No. 2) Act de 2023, con vigencia desde el 31 de diciembre de ese año. El mecanismo central eleva el tipo efectivo de las entidades de grandes grupos multinacionales – con ingresos globales superiores a 750 millones de euros – hasta el 15% cuando se sitúe por debajo de ese umbral: en la práctica, un recargo de 2,5 puntos para las empresas que ya tributaban al 12,5%. El resultado es contraintuitivo: al aplicar el mecanismo QDMTT, Irlanda captura localmente el recargo antes de que otro país lo reclame, y el IFAC estima un incremento del 14%-18% en la recaudación corporativa (Cronin, 2025). El Pilar II perjudica a jurisdicciones de baja tributación que no anticipan; Irlanda lo ha hecho.

Sin embargo, la pregunta más relevante no es cuánto recauda el Pilar II, sino si cambia las decisiones de localización. La OCDE estima que se reducirá el desvío de beneficios en un 70%, pero subrayando que el efecto se dará principalmente en jurisdicciones con poca actividad relativa al beneficio (Hugger et al., 2024). Esto es relevante para Irlanda por dos razones. La primera es que las ventajas de localización que hacen atractiva a Irlanda – capital humano, clústeres, acceso al mercado único, instituciones, idioma – no son replicables mediante ajustes fiscales y son las que determinan la localización de la actividad real, no la del registro de beneficios (Dunning, 2001). Las multinacionales que tienen plantas farmacéuticas en Cork o centros de ingeniería en Dublín pueden no verse obligados a desmantelarlos por una diferencia de 2,5 puntos en el tipo efectivo, dado que el coste de esa relocalización puede exceder ampliamente el beneficio fiscal. La segunda es que el Pilar II incluye una exclusión basada en la sustancia económica (“Substance Based Income Exclusion”, SBIE) que reduce la base sobre la que se calcula el impuesto en proporción a los costes salariales y el valor de los activos tangibles en la jurisdicción, lo que implica que las empresas con presencia operativa real en

Irlanda verán un impacto menor que aquellas que solo registraban beneficios sin actividad sustancial (OCDE, 2022).

El riesgo mayor para el modelo fiscal irlandés no proviene del Pilar II sino de la geopolítica tributaria de los Estados Unidos. Más del 70% de los ingresos del impuesto de sociedades irlandés proceden de filiales de empresas estadounidenses. Cualquier modificación significativa del tratamiento fiscal de los beneficios extranjeros de las corporaciones americanas – como una eventual ampliación del GILTI o una reducción de los incentivos para mantener IP en jurisdicciones europeas— podría reducir la base imponible declarada en Irlanda mucho más drásticamente que el Pilar II. La administración Trump introdujo dos instrumentos en 2017, con el "Tax Cuts and Jobs Act": el "Global Intangible Low-Taxed Income" (GILTI) como impuesto mínimo sobre los beneficios globales repatriados de las multinacionales americanas, y el "Foreign-Derived Intangible Income" (FDII) que es un incentivo para las corporaciones estadounidenses que venden, licencian o prestan servicios a clientes fuera de EE.UU. Como consecuencia, el "Penn Wharton Budget Model" documentó en 2024, tras el fin del "Double Irish"[27] en 2020, los pagos de royalties desde Irlanda hacia Estados Unidos crecieron desde cifras negligibles hasta más de 114.000 millones de euros en 2024, sugiriendo un reequilibrio de la arquitectura fiscal que podría reducir los beneficios declarados en Irlanda a favor de estructuras domésticas americanas.[28] A su vez, se le añade el riesgo arancelario de la misma administración: el NTMA estima que éstos podrían reducir el crecimiento del *Modified Domestic Demand*[29] en 1,25 puntos porcentuales. El impacto potencial es elevado porque las exportaciones farmacéuticas y tecnológicas representan más del 70% del comercio bilateral irlandés con EE.UU. (NTMA, 2025).

Si bien el factor geopolítico más concreto del modelo es la decisión unilateral de Washington sobre cómo grava a sus corporaciones globales, en la propia Unión Europea se encuentran amenazas a la singularidad del ecosistema irlandés. La propuesta COM(2023)532 de la Comisión Europea plantea repartir la base imponible consolidada del grupo multinacional entre los países de la UE según factores reales como empleados, activos o ventas en el mercado. Este

[27] Irlanda eliminó el Double Irish bajo presión de la Comisión Europea en 2015 (con un periodo de transición hasta 2020), pero el CAIA ya existía desde 2009 y se convirtió en el sustituto principal.
[28] Después del TCJA de 2017, algunas empresas han repatriado su IP a EE.UU. usando el FDII; otras siguen usando el CAIA porque el tipo efectivo combinado (CAIA en Irlanda y GILTI en EE.UU.) puede ser competitivo con el FDII puro.
[29] Mientras que el GNI* utiliza el método de los ingresos, la MDD mide la economía en términos de gasto. Es la demanda agregada, excluyendo las compras de IP de multinacionales y aviones de leasing que distorsionan.

caso no modifica el tipo impositivo, sino la geografía de tributación (Comisión Europea, 2023). Si se aprueba, la base declarable en Irlanda se reduciría drásticamente, porque las multinacionales declaran enormes beneficios en Irlanda pero sus ventas reales están mayoritariamente en otros países de la UE.

8.4. Sostenibilidad y transferibilidad del modelo

La pregunta sobre la sostenibilidad del modelo irlandés no admite una respuesta binaria. Lo que la evidencia acumulada en este trabajo permite hacer es descomponer el modelo y, con la mayor precisión posible, evaluar qué factores tienen perspectivas sólidas y cuáles son estructuralmente frágiles. En concreto, los componentes con mayor resiliencia son justamente los analizados en el apartado 8.3, que no dependen de la fiscalidad: el capital humano – con una tasa de educación superior del 62% en el tramo 25-34 años y un sistema universitario con vínculos profundos con la industria –; los clústeres sectoriales farmacéutico y tecnológico, que presentan masas críticas de talento, proveedores y redes institucionales que generan por sí mismos efectos de atracción reincidente; la calidad institucional y la estabilidad regulatoria; y la posición geopolítica post-Brexit como única jurisdicción anglófona del mercado único. Estos activos no desaparecen con el Pilar II ni con una reforma del GILTI, y su construcción ha requerido décadas de inversión deliberada difícil de replicar a corto plazo. En contraste, los componentes frágiles son igualmente identificables: la concentración fiscal en un número reducido de empresas cuyas decisiones contables pueden generar volatilidad de ingresos de magnitudes sin precedente en cualquier otra economía de la OCDE; la ausencia de requisitos de desempeño que garanticen un nivel mínimo de integración de las multinacionales en la economía doméstica; el déficit de empresas endógenas de alta tecnología que actuarían como amortiguador si las multinacionales extranjeras redujeran su presencia; y las presiones sobre vivienda e infraestructuras que amenazan con erosionar la ventaja de capital humano si el coste de vida hace inviable la residencia en Irlanda para trabajadores cualificados.

Para ilustrar la fortaleza de la economía doméstica real, el FMI estima que el GNI* real creció un 5% en 2023 y aproximadamente un 4% en 2024, cifras que reflejan una economía doméstica genuinamente dinámica. El Banco Central de Irlanda proyecta que el crecimiento del GNI* se moderará desde una media del 2,3% entre 2024 y 2030 hasta el 1,7% en la década siguiente y el 1,4% en el periodo 2040-2050, considerando la reducción gradual de la contribución laboral como principal factor limitante a largo plazo (Banco Central de Irlanda, 2024). Estas proyecciones sugieren una economía doméstica con trayectoria positiva pero decreciente, y

dependiente de ganancias de productividad, en lugar de trabajadores, que a su vez requieren la inversión en I+D endógeno que actualmente es escasa. El NTMA proyecta que el GNI* crecerá un 3,3% en 2025 y 2026 (NTMA, 2025), una cifra positiva para la economía real, aunque el escenario fiscal a partir de 2030 es considerablemente más incierto, ya que las contribuciones al Future Ireland Fund habrán reducido los recursos disponibles y la transición demográfica comenzará a presionar el gasto.

Por otra parte, la pregunta sobre la transferibilidad, referida a elementos del modelo irlandés que son replicables por otros pequeños Estados abiertos, es quizá la más relevante desde el punto de vista de política económica comparada. Los elementos exportables son, por definición, los que son deliberados y no accidentales: la configuración y el respaldo institucional del modelo "catalizador" de IDA Ireland, con su capacidad de selección sectorial, *aftercare* y *advocacy* regulatorio, ha sido estudiada y adaptada por países como Singapur (EDB), Costa Rica (CINDE) y Portugal (AICEP) con resultados heterogéneos (AICEP Portugal Global, s.f.; Hausmann & Nedelkoska, 2024). La política educativa orientada a la demanda multinacional – programas STEM en universidades, alianzas con empresas para orientar la investigación – es transferible aunque lenta de construir. La estabilidad fiscal de largo plazo – el tipo del 12,5% invariado desde 2003 – como señal de previsibilidad institucional es reproducible en cualquier democracia con la voluntad política de sostenerla.

Al contrario, lo que no es transferible son los accidentes históricos y geográficos que han amplificado el efecto de esas políticas deliberadas: el idioma inglés representa una ventaja de conexión; la pertenencia al mercado único europeo combinada con la ausencia de barrera lingüística con EE.UU.; la escala de la diáspora irlandesa y su capacidad de generar redes de confianza con el capital inversor; y la ventana temporal en la que Irlanda construyó su posición – los años ochenta y noventa, cuando la competencia por la IED de alto valor añadido era menor y los mecanismos de planificación fiscal global eran más laxos. Los países que hoy intentan replicar el modelo irlandés lo hacen en un entorno mucho más competitivo, con el Pilar II reduciendo los márgenes de competencia fiscal, y con clústeres en Irlanda que ya tienen décadas de masa crítica.

Estonia representa quizá el ejemplo más cercano de transferibilidad parcial (Masso et al., 2013): apostó por la digitalización del Estado, la simplicidad fiscal y la apertura radical antes que por los tipos bajos, y construyó un ecosistema de startups tecnológicas endógenas – la

Skype Mafia como mecanismo de reinversión de capital y conocimiento – que Irlanda no ha conseguido replicar pese a tener condiciones mucho más favorables en términos de acceso a capital multinacional (Trabskaja & Mets, 2019). La lección es que los modelos de pequeñas economías abiertas más exitosos son los que articulan la IED con una estrategia de desarrollo endógeno, no los que se limitan a capturarla. Irlanda ha hecho lo primero de forma excepcional y lo segundo de forma insuficiente; y la sostenibilidad a largo plazo del modelo depende de su capacidad para corregir ese desequilibrio.

9. Conclusiones

Este trabajo responde a si el éxito irlandés en la atracción de IED es el resultado de una arquitectura deliberada de ventajas estructurales o una combinación de circunstancias históricas y ventajas fiscales difícilmente replicables. La respuesta que emerge del análisis es que ambas cosas participan, en proporciones distintas y con consecuencias distintas para su sostenibilidad.

Los capítulos 4 y 5 han mostrado que la transformación irlandesa no fue espontánea. El cambio de 1958, la IDA como agencia promotora de primera generación, las reformas del tipo efectivo, la estrategia educativa orientada a la demanda multinacional y la respuesta institucional anticipada al Brexit constituyen decisiones de política intencionada. La lección comparada es clara: los países que cuentan con un modelo fiscal parecido al irlandés sin contar previamente con esa planificación institucional – capital humano, agencias de inversión con capacidad de *aftercare* y *advocacy*, estabilidad regulatoria de largo plazo – no han obtenido resultados equivalentes. En ese sentido, se concluye que el modelo es parcialmente transferible, pero sus condiciones de reproducción son exigentes y lentas. Al mismo tiempo, los capítulos 7 y 8 han documentado las fragilidades del modelo con una serie de matices que la narrativa oficial tiende a suavizar. La concentración del impuesto de sociedades en un grupo reducido de filiales americanas genera una dependencia fiscal de grave importancia: diez grupos concentraban en 2023 el 56% de la recaudación. El GNI* equivale al 55% del PIB, lo que significa que los indicadores con los que Irlanda se compara internacionalmente son, en gran medida, una función de decisiones contables adoptadas por empresas privadas extranjeras. Y la crisis de vivienda no es un problema colateral del modelo, sino una consecuencia directa de él; ya que la misma concentración territorial y salarial que genera el ecosistema de IED destruye la asequibilidad residencial que ese mismo ecosistema necesita para reproducirse.

De este análisis se derivan tres recomendaciones prácticas. En primer lugar, atender el superávit fiscal extraordinario – ya que tanto los *windfalls* del caso Apple como los incrementos esperados por el Pilar II son en gran parte irrepetibles o volátiles – destinándolo prioritariamente a inversión pública en vivienda a gran escala para apoyar la sostenibilidad del modelo. Si el presupuesto se expande sobre esa base sin construir activos públicos duraderos, el ajuste no se podrá sostener cuando los ingresos se normalicen. Segundo, Irlanda debería introducir gradualmente requisitos de desempeño selectivos – I+D mínimo, aprovisionamiento local, formación de talento doméstico – que conviertan la IED en palanca de desarrollo endógeno y no solo en plataforma exportadora. Por último, diseñar una estrategia de diversificación del tejido empresarial doméstico hacia sectores de alta tecnología inspirándose en los casos de Israel y Estonia, lo cual requiere políticas activas de capital riesgo público que van más allá de los instrumentos actuales de Enterprise Ireland.

Por otra parte, es importante señalar tres limitaciones metodológicas importantes del trabajo que deben considerarse al interpretar sus conclusiones. La primera es la distorsión estadística estructural: el GNI* corrige parcialmente las inflaciones del PIB, pero los propios economistas del Banco Central de Irlanda reconocen que el indicador sigue siendo imperfecto. Cualquier análisis de magnitudes fiscales, salariales o de productividad para Irlanda opera sobre una base estadística no equivalente a otros países, lo que limita la precisión de las comparaciones internacionales. La segunda limitación es la ausencia de acceso a datos internos de la IDA Ireland sobre los criterios de selectividad sectorial y los mecanismos concretos de *aftercare*, cuya disponibilidad permitiría un análisis mucho más riguroso del papel del Estado estratégico. En tercer lugar encontramos la causalidad: demostrar que determinadas políticas – en lugar de factores exógenos como el idioma inglés o la posición geográfica – son la causa del éxito irlandés requiere diseños de identificación que van más allá del análisis descriptivo e histórico realizado en este caso. Por todo ello, se pueden identificar las siguientes líneas de investigación futura: un estudio longitudinal del impacto real del Pilar II sobre las decisiones de localización de las principales multinacionales en Irlanda, una vez que estén disponibles los primeros datos (previsibles en 2026-2027); una actualización con datos CSO 2023-2025 de los modelos de *spillovers* de Di Ubaldo et al. (2018) y Bournakis & Mei (2023) para comprobar si la brecha de productividad entre sector multinacional y doméstico se ha ampliado o reducido; y un análisis comparado del reposicionamiento en el sector financiero, que aparenta ser objetivo de

estos últimos años, de Dublín frente a París y Frankfurt en el período post-Brexit, utilizando datos de registro de entidades del BCE.

En conclusión, Irlanda ha construido algo extraordinariamente difícil a partir de un país pequeño y no precisamente moderno: una estrategia de desarrollo que funciona. Si bien tiene objeciones, no se invalida lo logrado. La pregunta que define la próxima fase del modelo no es si puede seguir atrayendo multinacionales, sino si sabrá usar los recursos que esas empresas generan para construir la economía doméstica que el modelo todavía no ha producido.

10. Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa

Nombre Grado/Máster:	**ADE y Relaciones Internacional**
Nombre Alumno:	**María Chao Arrese**
Coordinador/a TFG/TFM:	**Daniel Pérez Fernández**
Nombre Director/a de TFG/TFGM:	**Robert Andrew Robinson**

Declaro que para la elaboración del presente Trabajo Fin de Grado / Trabajo Fin de Máster se ha utilizado inteligencia artificial generativa como herramienta de apoyo.	**SÍ**	NO

1) Uso de la IA Generativo

Si tu respuesta ha sido SÍ, contesta a las siguientes preguntas. Si has contestado NO, pasa al apartado 2.

Uso ético

	SÍ	NO
¿A la hora de usar la herramienta IA, en los *prompts* utilizados has incluido datos de carácter sensible o de carácter personal (fotos de personas reales, datos personales, etc.)? *Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.*		No
¿Has orientado tu uso a suplantar tu trabajo personal sin hacer una revisión crítica de la extraído en la herramienta IA? *Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.*		No
¿Has tenido en cuenta las recomendaciones académicas que te han hecho específicamente en el Grado/Máster sobre lo que está permitido o no con la IA?	Sí	

Uso técnico realizado:

¿Qué herramientas has utilizado (ChatGPT, Copilot, Claude, Nano Banana….)? Especifica la versión o tipo de licencia.

Marcar lo que corresponda:

☐ Generación de texto *(Especificar qué herramientas)* → Claude

☐ Reformulación *(Especificar qué herramientas)* → Claude

☐ Sugerencia de estructura *(Especificar qué herramientas)* → ChatGPT

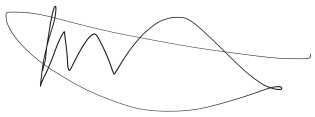
☐ Buscar o citar bibliografía *(Especificar qué herramientas)* → Claude

☐ Generar contenido audiovisual (videos, infografías, audios, imágenes, gráficos. *Especifica en concreto qué contenidos has generado con IA además de citarlo correctamente en el trabajo.* → Claude

Confirmo que el contenido final ha sido revisado, corregido y validado íntegramente por mí como autor/a y asumo la plena responsabilidad académica del mismo.

La utilización de la IA no ha sustituido el análisis crítico, la reflexión personal ni el trabajo intelectual propio exigido en un TFG/TFM.

Firma:



11. Bibliografía

AICEP Portugal Global. (s.f.). *About us*. https://www.portugalglobal.pt/en/

Amsden, A. H. (2001). *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford University Press. https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9780198031987_A24389125/preview-9780198031987_A24389125.pdf

Avi-Yonah, R. S. & Chasaide, N. N. (2024). Should Ireland Have Taxed Apple? *Tax Notes International* *116*(7), 1109-1121. https://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=4058&context=facarticles

Baldwin, R. (2016). *The great convergence: Information technology and the new globalization*. Harvard University Press. https://www.scribd.com/document/476775536/The-Great-Convergence-pdf

Banco Central de Irlanda. (2024). *Long-term growth prospects for the Irish economy*. https://www.centralbank.ie/docs/default-source/publications/quarterly-bulletins/quarterly-bulletin-signed-articles/long-term-growth-prospects-for-the-irish-economy.pdf

Bandura, R. & Bryja, T. (2025). *The strategic future of subsea cables: Ireland as a case study* [Report]. Center for Strategic and International Studies. https://www.csis.org/analysis/strategic-future-subsea-cables-ireland-case-study

Barry, F., Bradley, J., Hannan, A. (1999). The European Dimension: The Single Market and the Structural Funds. In: Barry, F. (ed) *Understanding Ireland's Economic Growth*. Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9780333985052_6

Barry, F. (2003). Irish economic development over three decades of EU membership. *Finance a úvěr / Czech Journal of Economics and Finance,* *53*(9), 394–412. https://www.researchgate.net/publication/288047353_Irish_economic_development_over_three_decades_of_EU_membership

Barry, F. (2007). Foreign Direct Investment and Institutional Co-Evolution in Ireland. *Scandinavian Economic History Review, 55*(3), 262–288. https://doi.org/10.1080/03585520701776076

Barry, F., & Bergin, A. (2012). *Offshoring, inward investment and export performance in Ireland* (ESRI Working Paper No. 430). Economic and Social Research Institute. https://www.esri.ie/system/files?file=media/file-uploads/2015-07/OPEA81.pdf

Barry, F., & O'Mahony, C. (2017). Regime Change in 1950s Ireland: The New Export-Oriented Foreign Investment Strategy: The New Export-Oriented Foreign Investment Strategy. *Irish Economic and Social History, 44*(1), 46-65. https://doi.org/10.1177/0332489317721406

Bloomberg Media Studios. (2023). *Tech innovation drives Ireland's robust growth*. https://sponsored.bloomberg.com/article/tech-innovation-drives-ireland-s-robust-growth

Bournakis, I., & Mei, J. C. (2023). Embodied and disembodied spillovers from FDI: Sectoral evidence from Ireland. *Journal of Industry, Competition and Trade, 23*, 59–80. https://doi.org/10.1007/s10842-023-00397-z

Bradley, J. (2003, octubre 23-24). *Irish economic development in international perspective*. Ponencia presentada en la conferencia "Successes and Failures in Real Convergence". Narodowy Bank Polski, Varsovia, Polonia. https://nbp.pl/wp-content/uploads/2023/01/bradley_paper.pdf

Bradley, J. (2004). Changing the Rules: How the Failures of the 1950s Forced a transition in Economic Policy Making. *Administration, 52*(1), 92-107. The Institute of Public Administration of Ireland. https://www.esri.ie/publications/changing-the-rules-how-the-failures-of-the-1950s-forced-a-transition-in-economic

British Irish Chamber of Commerce. (2024). Ireland: A global financial & professional services hub. https://www.britishirishchamber.com/2024/02/06/ireland-a-global-financial-professional-services-hub/

CB Insights. (2026). *The complete list of unicorn companies*. https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies

Cohen, W. & Levinthal, D. (1990). Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly, Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation 35*(1), 128-152. https://doi.org/10.2307/2393553

Comisión Europea. (2016). *Decisión (UE) 2017/1283 de la Comisión, de 30 de agosto de 2016, relativa a la ayuda estatal SA.38373 (2014/C) (ex 2014/NN) (ex 2014/CP) ejecutada por Irlanda a favor de Apple* [DO L 187/1]. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:32017D1283

Comisión Europea. (2021). *Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la UE y el Reino Unido.* https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_es

Comisión Europea. (2021). *Brexit Adjustment Reserve: Commission approves pre-financing for Ireland*. https://ireland.representation.ec.europa.eu/strategy-and-priorities/key-eu-policies-ireland/impact-brexit-ireland_en

Comisión Europea. (2023). *Proposal for a Council Directive on Business in Europe: Framework for Income Taxation (BEFIT)* (COM/2023/532). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52023PC0532

Comisión Europea. (2023). *Windsor Framework: A new way forward.* https://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2023/03/21/new-way-forward-on-the-protocol-on-irelandnorthern-ireland-council-greenlights-main-elements-of-the-windsor-framework/

Crespi, G., & Zúñiga, P. (2012). Innovation and productivity: Evidence from six Latin American countries. *World Development, 40*(2), 273–290. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.07.010

Cronin, B. (2023). *Understanding Ireland's top corporation taxpayers* (Irish Fiscal Advisory Council Working Paper Series No. 20). https://www.fiscalcouncil.ie/wp-content/uploads/2023/05/Understanding-Irelands-Top-Corporation-Taxpayers-Brian-Cronin-Fiscal-Council-2023.pdf

Cronin, B. (2025). *More revenue and more concentration: How the OECD's minimum effective tax will affect Ireland's corporation tax receipts* (Irish Fiscal Advisory Council Working Paper Series No. 25). https://www.fiscalcouncil.ie/wp-content/uploads/2025/04/More-Revenue-and-More-Concentration-Ireland-Corporation-Tax-Paper-Brian-Cronin-2025.pdf

CSO. (s.f.). *Modified Gross National Income (GNI*).* Government of Ireland. https://www.cso.ie/en/interactivezone/statisticsexplained/nationalaccountsexplained/modifiedgni/

CSO (2016). *Brexit 2016: Ireland and the UK in numbers*. Government of Ireland. https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-biun/biun/

CSO. (2018). *Profile of trading enterprises 2016–2017.* Government of Ireland. https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-pte/pte2016-2017/

CSO. (2022). *Ireland's trade in goods 2021.* Government of Ireland. https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-ti/irelandstradeingoods2021/

CSO. (2023). *Ireland and the EU at 50: Labour market*. Government of Ireland. https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-ieu50/irelandandtheeuat50/economy/labourmarket/

CSO. (2024a). *Ireland's trade in goods 2023.* Government of Ireland. https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-ti/irelandstradeingoods2023/

CSO. (2024b). *Foreign direct investment in Ireland 2022*. Government of Ireland. https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-fdi/

CSO. (2025a). *Goods exports and imports December 2024.* Government of Ireland. https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/pgei/goodsexportsandimportsdecember2024/

CSO. (2025b). *Proportion of employments and earnings by Irish and foreign owned enterprises 2023*. Government of Ireland. https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/fp/fp-peeifoe/proportionofemploymentsandearningsbyirishandforeignownedenterprises2023/

Cunningham, I., Karim, S., & McCauley, L. B. (2024). Identification and Mapping of Fintech Clustering Using a Qualitative-dominant Mixed Method. *Proceedings of the 23rd European Conference on Research Methodology for Business and Management Studies (ECRM), 23*(1). https://doi.org/10.34190/ecrm.23.1.2324

Department of Enterprise, Trade and Employment. (2023). Foreign direct investment. Government of Ireland. https://enterprise.gov.ie/en/what-we-do/trade-investment/foreign-direct-investment-fdi-/

Department of Finance Ireland. (2024). *Future Ireland Fund and Infrastructure, Climate and Nature Fund Bill 2024: General scheme.* Government of Ireland. https://www.gov.ie/en/press-release/ea3ec-minister-mcgrath-publishes-the-general-scheme-of-the-future-ireland-fund-and-infrastructure-climate-and-nature-fund/

Department of Housing, Local Government and Heritage Ireland. (2023). *Cost rental housing*. Government of Ireland. https://www.gov.ie/en/service/cost-rental-housing/

Department of Housing, Local Government and Heritage Ireland. (2025). *Homelessness data*. Government of Ireland. https://www.gov.ie/en/collection/80ea8-homelessness-data/

Devereux, M. P., & Griffith, R. (1998). Taxes and the location of production: Evidence from a panel of US multinationals. *Journal of Public Economics*, *68*(3), 335–367. https://doi.org/10.1016/S0047-2727(98)00014-0

Devereux, M. P., Griffith, R., & Klemm, A. (2002). Corporate income tax reforms and international tax competition. *Economic Policy*, *17*(35), 449-495. https://doi.org/10.1111/1468-0327.00094

Di Ubaldo, M., Lawless, M., & Siedschlag, I. (2018). *Productivity spillovers from multinational activity to local firms in Ireland* (OECD Productivity Working Papers No. 16). OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/58619717-en

Toan, T. D., & Van Dong, D. (2020). *Integrated transport planning for sustainable urban development: Singapore's approach and lessons for Vietnam*. En C. Ha-Minh, D. Dao, F. Benboudjema, S. Derrible, D. Huynh, & A. Tang (Eds.), *CIGOS 2019: Innovation for sustainable infrastructure* (Vol. 54, pp. 151–158). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-15-0802-8_151

Donnelly, P. (2010). Forming Ireland's Industrial Development Authority', in J. Hogan, P. Donnelly and B. O'Rourke (eds) *Irish Business and Society: Governing, Participating and Transforming in the 21st Century*, 44-68. https://www.researchgate.net/publication/254584267_Forming_Ireland's_Industrial_Development_Authority

Dublin Airport. (2025). *Flight schedules and map*. DAA. https://www.dublinairport.com/flight-information/flight-schedules-and-map

Dunne, E. (2019). *Aircraft leasing: A review of Ireland's role in its past, present and future development* (Master's thesis). National College of Ireland. https://norma.ncirl.ie/id/eprint/3973

Doyle, E. & van Egeraat, C. (2018). Rethinking Irish cluster policy. *Administration, 66*(1), 107–128. The Institute of Public Administration of Ireland. https://doi.org/10.2478/admin-2018-0011

Eli Lilly and Company. (2024). *Lilly announces €400 million investment in Limerick manufacturing facility* [Press release]. https://investor.lilly.com/node/51341/pdf

El País. (2017). *Los otros 'Silicon Valleys' del mundo* [Fotorrelato]. https://elpais.com/elpais/2016/12/21/fotorrelato/1482325016_100081.html

Elsner, B., Flaherty E. T., & Haller, S. (2024). *Brexit had no measurable effect on Irish exporters* (IZA Discussion Paper No. 17229). IZA Institute of Labor Economics. https://docs.iza.org/dp17229.pdf

Enterprise Ireland. (2026). *Irish investment in the United States reaches historic levels*. https://www.enterprise-ireland.com/en/news/irish-investment-in-the-united-states-reaches-historic-levels

Evans, P. (1995). *Embedded autonomy: States and industrial transformation*. Princeton University Press. https://press.princeton.edu/books/paperback/9780691015217/embedded-autonomy

Ernst & Young Ireland (EY). (2025). *Building a better financial services Ireland: Accelerate to Elevate.* https://eyfinancialservicesthoughtgallery.ie/wp-content/uploads/2025/01/EY-Ireland_FS-Research-Report.pdf

FitzGerald, J. (2019). *Investment in education and economic growth on the island of Ireland* (TEP Working Paper No. 0719). Trinity College Dublin. https://www.tcd.ie/Economics/TEP/2019/tep0719.pdf

Flanagan, D. (2016). Knowledge development box: Best in class? *Irish Tax Review, 2016*(1), 61–65. https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/04/ie-itr-issue-1-2016-damien-flanagan.pdf

Flynn, E., Kren, J., & Lawless, M. (2021). *Initial impact of Brexit on Ireland-UK trade flows* (ESRI Working Paper No. 714). Economic and Social Research Institute. https://www.esri.ie/system/files/publications/WP714_5.pdf

Fondo Monetario Internacional. (2025). Ireland: *2025 Article IV consultation* (IMF Country Report No. 25/128). https://www.imf.org/-/media/files/publications/cr/2025/english/1irlea2025001-print-pdf.pdf

Garcia, P. M., López, A. F., & Ons, Á. (2021). *Las políticas hacia la inversión extranjera directa,* 81-90. Banco Interamericano de Desarrollo. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Las-politicas-hacia-la-inversion-extranjera-directa.pdf

Gilmartin, M. & Murphy, C. (2024). *A small country with a huge diaspora, Ireland navigates its new status as an immigration hub.* Migration Information Source. The Online Journal of the Migration Policy Institute. https://www.migrationpolicy.org/article/ireland-diaspora-immigration

Government of Ireland. (2020). *Ireland's Diaspora Strategy 2020–2025.* https://assets.ireland.ie/documents/Diaspora_Strategy_2020-2025.pdf

Griffin, C. y Rogatshnig, Z. A. (2022). *Investment Promotion Agency Advocacy for Investment Climate Reform: Good Practice Principles and Case Studies*. World Bank. https://documents1.worldbank.org/curated/en/099245110012221414/pdf/P175538-a91cf7c8-8016-4df1-8642-5dcdbe3c2365.pdf

Hausmann, R., & Nedelkoska, L. (2024). *Lessons from five small-country successful investment promotion agencies. Part I: The activities* (Policy Paper). Charter Cities Institute. https://chartercitiesinstitute.org/wp-content/uploads/2024/07/Policy_Paper_Lessons_Investment_Promotion_Part1.pdf

Heritage Foundation. (2025). *2025 index of economic freedom: Ireland*. https://economicfreedom.heritage.org/pages/country-pages/ireland

Honohan, P. (2009). Resolving Ireland's Banking Crisis. *The Economic and social review 40(*2), 207-231. https://www.researchgate.net/publication/227349810_Resolving_Ireland's_Banking_Crisis

Honohan, P. (2021). *Is Ireland really the most prosperous country in Europe?* (Economic Letter Vol. 2021, No. 1). Central Bank of Ireland.

https://www.centralbank.ie/publication/economic-letters/is-ireland-really-the-most-prosperous-country-in-europe

Housing Commission. (2024). *Report of the Housing Commission*. Government of Ireland. https://assets.gov.ie/294018/e1aae1ed-07c4-473d-811e-3426756321ee.pdf

Hugger, T., Bachas, P., Clifford, J., & Fuest, C. (2024). *The global minimum tax and the taxation of MNE profit* (OECD Taxation Working Paper No. 68). OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/01/the-global-minimum-tax-and-the-taxation-of-mne-profit_2c3d9f9d/9a815d6b-en.pdf

IDA Ireland. (2022). *Annual report 2021*. http://idaireland.jp/getattachment/a1e0578f-74a6-429f-af7a-f0f5ded03ad2/IDA-Annual-Report-2021-English-Version.pdf?lang=en-IE

IDA Ireland. (2024). Annual report 2023. https://www.idaireland.com/getmedia/12788d43-283d-4c5c-a43b-86fb8592c9ac/IDAImages-Annual-Report_IDA-Annual-Report-2023-PDF.pdf

IDA Ireland. (2024). *Global teams*. https://www.idaireland.com/global-teams

IDA Ireland (2024). *Location, location, location.* https://www.idaireland.com/latest-news/insights/location-location-location

IDA Ireland. (2025). *The future of biopharma in Ireland.* https://www.idaireland.com/latest-news/insights/the-future-of-biopharma-in-ireland

International Monetary Fund. (2014). *Spillovers in international corporate taxation* (IMF Policy Paper). IMF. https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/050914.pdf

IFAC. (2025). *Fiscal Assessment Report June 2025*. https://www.fiscalcouncil.ie/wp-content/uploads/2025/06/Fiscal-Assessment-Report-June-2025.pdf

Irish Funds. (2025). *Why Ireland 2025*. https://cdn.irishfunds.ie/x/3cff3aa561/7473-irish-funds-why-ireland-2025-euro-_web.pdf

Javorcik, B. S. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? *American Economic Review, 94*(3), 605–627. https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/0002828041464605

Katzenstein, P. J. (1985). *Small states in world markets: Industrial policy in Europe*. Cornell University Press. https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9781501700361_A29967802/preview-9781501700361_A29967802.pdf

Keen, M., & Konrad, K. A. (2013). The theory of international tax competition and coordination. *Handbook of public economics, 5*, 257-328. Elsevier. https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53759-1.00005-4

Kerry Group. (2024). *Investor Presentation – May 2024.* https://www.kerry.com/content/dam/kerry/en/pdf/investors/kerry-overview/investor-presentation-may-2024.pdf

Laffan, B., & O'Mahony, J. (2008). *Ireland and the European Union*. Macmillan Education.

Lall, S. & Narula, R. (2004). FDI and its role in economic development: Do we need a new agenda? *European Journal of Development Research, 16*. https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:6a5e36de-79b7-4307-a916-9ba71a5165ec/files/m715060d848db0cad4e150e4a15f9a09c

Lane, P. R. (2001). "The New Open Economy Macroeconomics: A Survey". *Journal of International Economics, 54*(2), 235-266. https://doi.org/10.1016/S0022-1996(00)00073-8

Lane, P. R. (2014). International Financial Flows and the Irish Crisis. *CESifo Forum, ifo Institute - Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich, 15*(2), 14-19. https://www.ifo.de/DocDL/forum2-14-focus3.pdf

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). *Law and finance. Journal of Political Economy, 106*(6), 1113–1155. https://doi.org/10.1086/250042

Leblang, D. (2010). Familiarity Breeds Investment: Diaspora Networks and International Investment. *The American Political Science Review, 104*(3), 584-600. https://www.jstor.org/stable/40863770

Lefort, J. S. (2025). *Why does Europe have a housing crisis and how do we fix it?* Invested in Housing Essay Series. EIB. https://www.eib.org/en/essays/housing-crisis-solutions-europe

Lyttle, C. (2022*). How much has Ireland benefitted from Brexit?* Investment Monitor. https://www.investmentmonitor.ai/features/ireland-benefited-brexit-dublin-financial-services/

Markusen, J. R., & Venables, A. J. (1999). Foreign direct investment as a catalyst for industrial development. *European Economic Review*, *43*(2), 335–356. https://doi.org/10.1016/S0014-2921(98)00048-8

Masso, J., Roolaht, T., & Varblane, U. (2013). Foreign direct investment and innovation in Estonia. *Baltic Journal of Management, 8(*2), 231–248. https://doi.org/10.1108/17465261311310036

Mazzucato, M. (2013). *The entrepreneurial state: Debunking public vs. private sector myths*. Anthem Press. http://digamo.free.fr/mazzucato.pdf

McCall, B. (2022). *The regional attraction: Cutting-edge tech companies are settling in Cork, Limerick and Galway*. The Irish Times. https://www.irishtimes.com/special-reports/2022/07/01/the-regional-attraction-cutting-edge-tech-companies-are-settling-in-cork-limerick-and-galway/

McQuinn, K., & O'Toole, C. (2024). *Quarterly Economic Commentary, Spring 2024*. Economic and Social Research Institute. https://www.esri.ie/publications/quarterly-economic-commentary-spring-2024

MedTech Europe. (2025). *Trade data hub*. https://www.medtecheurope.org/datahub/trade/#sources

Melitz, J., & Toubal, F. (2014). Native language, spoken language, translation and trade. *Journal of International Economics*, *93*(2), 351–363. Elsevier. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.04.004

Moody's Investors Service. (2026). *Understanding Pillar Two: The global minimum tax policy.* https://www.moodys.com/web/en/us/insights/public-sector/understanding-pillar-two-the-global-minimum-tax-policy.html

Moran, T. H. (2011). *Foreign direct investment and development: Launching a second generation of policy research: Avoiding the Mistakes of the First, Reevaluating Policies for Developed and Developing Countries.* Peterson Institute for International Economics Press.

National Competitiveness and Productivity Council. (2024). *NCPC bulletin 24-4: IMD world competitiveness rankings 2024.* Government of Ireland. https://www.competitiveness.ie/media/1l2jqbnm/ncpc-bulletin-24-4-imd-world-competitiveness-rankings-2024.pdf

National Transport Authority. (s.f.). *DART+ Programme*. https://www.nationaltransport.ie/planning-and-investment/transport-investment/projects/dart-programme/

National Treasury Management Agency. (2025). *Irish economy and public finances*. https://www.ntma.ie/business-areas/funding-and-debt-management/investor-relations/irish-economy

New Financial. (2021). *Brexit and the City: The impact of Brexit on the EU financial centre landscape* [Infographic]. https://9075c432-8d38-4fcf-8025-d4433c9ea618.usrfiles.com/ugd/9075c4_c7074617c23d453db99f40817a067952.pdf

Oates, W. E. (1972). *Fiscal federalism*. Harcourt Brace Jovanovich.

OCDE. (2008). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (4th ed.). OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2009/10/oecd-benchmark-definition-of-foreign-direct-investment-2008_g1gh90bc/9789264045743-en.pdf

OCDE. (2015). *BEPS Project Explanatory Statement: 2015 Final Reports.* OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/9789264263437-en

OCDE. (2016). *Banking on Silicon Docks: Financial services and the digital economy in Ireland*. https://www.oecd.org/en/publications/banking-on-silicon-docks_39efcd38-en.html

OCDE. (2016). *Ireland's global workforce: A profile of the Irish diaspora*. https://www.OECD.org/content/dam/OECD/en/publications/reports/2016/04/ireland-s-global-workforce_2855e947/00759720-en.pdf

OCDE. (2020). *Tax challenges arising from digitalisation – Reports on Pillar One and Pillar Two blueprints* (OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project). OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/beba0634-en

OCDE. (2021). *Global anti-base erosion model rules (Pillar Two)* (OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project). OECD Publishing. https://www.OECD.org/en/topics/sub-issues/global-minimum-tax/global-anti-base-erosion-model-rules-pillar-two.html

OCDE. (2022). *Minimum tax implementation handbook (Pillar Two)*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/global-minimum-tax/minimum-tax-implementation-handbook-pillar-two.pdf

OCDE. (2023). *Education at a Glance 2023*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/e13bef63-en

OCDE. (2024). *Revenue statistics 2024: Health taxes in OECD countries*. OECD Publishing. https://oe.cd/revenue-statistics-2024

Ó Gráda, C., & O'Rourke, K. H. (2021). *The Irish economy during the century after Partition* (NYUAD Working Paper No. 0062). New York University Abu Dhabi. https://nyuad.nyu.edu/content/dam/nyuad/academics/divisions/social-science/working-papers/2021/0062.pdf

O'Malley, E. (1992). Problems of industrialisation in Ireland. *Proceedings of the British Academy, 79,* 31-52. The British Academy. https://www.thebritishacademy.ac.uk/documents/4005/79p031.pdf

O'Rourke, K. H. (2017). Independent Ireland in comparative perspective. *Irish Economic and Social History*, *44*(1), 19–45. https://doi.org/10.1177/0332489317735410

Palan, R., Murphy, R., & Chavagneux, C. (2010). *Tax havens: How globalization really works*. Cornell University Press. https://books.google.es/books?id=FPgCLVWyimYC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false

Penn Wharton Budget Model. (2024). *The end of the Double Irish: Implications for US multinationals and global tax competition.* University of Pennsylvania. https://budgetmodel.wharton.upenn.edu/issues/2024/10/14/the-end-of-the-double-irish

QS Quacquarelli Symonds. (2024). *QS World University Rankings 2024*. https://www.topuniversities.com

RE/MAX Europe. (2025). *European Housing Trend Report 2025*. https://remax.eu/newsroom-post/european-housing-trend-report-2025/

Residential Tenancies Board & Economic and Social Research Institute. (2025). *RTB/ESRI Rent Index Q4 2024.* https://rtb.ie/ga/wp-content/uploads/2025/05/RTB-Rent-Index-Q4-2024.pdf

Revenue Commissioners. (2023). *Corporation tax 2022: Payments and returns. Revenue Commissioners Ireland*. https://www.revenue.ie/en/corporate/documents/research/ct-analysis-2024.pdf

Rodrik, D. (2007). *One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth*. Princeton University Press.

Sexton, J. (1982). Sectoral changes in the labour force over the period 1961–1980, with particular reference to services. *ESRI Quarterly Economic Commentary*. Economic and Social Research Institute. https://www.esri.ie/system/files/media/file-uploads/2015-09/QEC1982AUG_SA_Sexton.pdf

Social Justice Ireland. (2024). *Addressing Ireland's housing crisis: Urgent policy reforms needed.* https://www.socialjustice.ie/article/addressing-irelands-housing-crisis-urgent-policy-reforms-needed

Startup Genome. (2025). *APEXE nations report: World leaders in unicorn production per capita*. https://startupgenome.com/insights/world-leaders-in-unicorn-production-per-capita-size-is-not-a-determining-factor-in-ecosystem-success

The Irish Times. (2015). *John Malone: The US billionaire buying up Ireland*. https://www.irishtimes.com/life-and-style/people/john-malone-the-us-billionaire-buying-up-ireland-1.2109800

The Irish Times. (2022). *The regional attraction: Cutting-edge tech companies are settling in Cork, Limerick and Galway*. https://www.irishtimes.com/special-reports/2022/07/01/the-regional-attraction-cutting-edge-tech-companies-are-settling-in-cork-limerick-and-galway/

Timoney, K. (2023). *Demystifying Ireland's national income: a bottom-up analysis of GNI* and productivity* (Irish Fiscal Advisory Council Working Paper Series No. 21). Irish Fiscal Advisory Council. https://www.fiscalcouncil.ie/wp-content/uploads/2023/06/Demystifying-Irelands-national-income-a-bottom-up-analysis-of-GNIstar-and-productivity-Kevin-Timoney-Fiscal-Council.pdf

TJUE. (2024). *Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala), asunto C-465/20 P, Comisión Europea c. Irlanda y otros* [ECLI:EU:C:2024:724]. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62020CJ0465

Trabskaja, J., & Mets, T. (2019). Ecosystem as the source of entrepreneurial opportunities. *Foresight and STI Governance*, *13*(4), 10–22. https://doi.org/10.17323/2500-2597.2019.4.10.22

UNCTAD. (2010). *World investment report 2010: Investing in a low-carbon economy*. United Nations. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2010_en.pdf

U.S. Customs and Border Protection. (2011). *CBP offering preclearance services for all U.S.-bound flights at Ireland's Dublin Airport. U.S. Department of Homeland Security*. https://www.cbp.gov/newsroom/spotlights/cbp-offering-preclearance-services-all-us-bound-flights-irelands-dublin-airport

U.S. Department of State. (2023). *2023 investment climate statements: Ireland.* https://www.state.gov/reports/2023-investment-climate-statements/ireland

U.S. Customs and Border Protection. (2024). *Preclearance*. https://www.cbp.gov/travel/preclearance

U.S. Department of State. (2025). *2025 Investment Climate Statements: Ireland*. https://www.state.gov/reports/2025-investment-climate-statements/ireland

Wade, R. (2004). *Governing the market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization*. Princeton University Press. https://press.princeton.edu/books/paperback/9780691117294/governing-the-market

World Justice Project. (2025). WJP rule of law index 2025. https://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index/downloads/WJPIndex2025.pdf

Zodrow, G. R., & Mieszkowski, P. (1986). Pigou, Tiebout, property taxation, and the underprovision of local public goods. *Journal of Urban Economics*, *19*(3), 356–370. https://doi.org/10.1016/0094-1190(86)90048-3

Zucman, G. (2014). Taxing across borders: Tracking personal wealth and corporate profits. *Journal of Economic Perspectives*, *28*(4), 121–148. https://doi.org/10.1257/jep.28.4.121