

PARAÍSOS FISCALES EN LA GLOBALIZACIÓN FINANCIERA.

Alberto Garzón Espinosa.

Universidad Pablo de Olavide de Sevilla. E-mail: agarzon@agarzon.net

Recibido: 20 Mayo 2011 / Revisado: 3 Junio 2011 / Aceptado: 22 Junio 2011 / Publicación Online: 15 Octubre 2011

Resumen: Los paraísos fiscales son espacios financieros caracterizados ante todo por su baja o nula tributación. En este artículo examinaremos con detalle el uso de los mismos por parte de los agentes económicos, centrándonos especialmente en los bancos y los fondos de inversión colectiva. No obstante, como elementos clave de un nuevo contexto financiero los paraísos fiscales han tenido un papel fundamental en la gestación y expansión de todas las crisis financieras recientes, razón por la cual también estudiaremos las consecuencias que la existencia misma de los paraísos fiscales tiene sobre la economía y el sistema financiero.

Palabras clave: Paraísos fiscales, globalización financiera, neoliberalismo

INTRODUCCIÓN.

Hoy en día, y especialmente desde la reciente crisis financiera prácticamente todo el mundo ha oído hablar de los paraísos fiscales. Su nombre suele estar asociado a la corrupción o a la evasión fiscal, y normalmente son entendidos como instrumentos utilizados para bien ocultar ingresos procedentes de actividades ilegales o bien ocultar ingresos que siendo legales deberían haber sido declarados ante el Estado. Sin embargo, su extensión y trascendencia va mucho más allá de esta simple descripción. No en vano, y como veremos más adelante, los paraísos fiscales también agravan las crisis financieras y contribuyen a su gestación, son un canal que agudiza las desigualdades y la pobreza, permiten y protegen la delincuencia financiera y socavan las democracias al condicionar el

comportamiento de los países en materia fiscal y de política económica.

El presente documento está estructurado como sigue. En el epígrafe segundo contextualizaremos el fenómeno de los paraísos fiscales para entenderlos como un elemento más en el marco de una nueva configuración económica y financiera que se hace dominante desde los años ochenta. En el epígrafe tercero analizaremos la problemática de la definición de los paraísos fiscales y sus características. En el epígrafe cuarto estudiaremos en detalle los sujetos económicos que utilizan los paraísos fiscales, con especial atención a los bancos y los fondos de inversión colectiva pero sin dejar de lado a las empresas transnacionales y a las grandes fortunas. En el mismo epígrafe mostraremos también ejemplos del uso de los paraísos fiscales. En el epígrafe quinto veremos cuáles son las consecuencias que sobre la economía real tiene la existencia de los paraísos fiscales. Y finalmente en el último epígrafe, el sexto, estableceremos las conclusiones.

1. GLOBALIZACIÓN FINANCIERA Y NEOLIBERALISMO

No puede entenderse el papel que juegan los paraísos fiscales en la economía contemporánea sin atender en primer lugar a las transformaciones que en la economía mundial han tenido lugar en las últimas décadas. Dichas transformaciones no sólo han modificado la forma en la que se relacionan los sujetos económicos sino que también han dado lugar al nacimiento de nuevas formas de negocio y de nuevos productos financieros cuya existencia es pareja a la de los paraísos fiscales. Por esa razón comenzaremos el presente documento contextualizando el fenómeno que vamos a

estudiar, y lo haremos estableciendo como punto de inicio la crisis estructural que asoló al mundo desarrollado a lo largo de los años setenta.

En efecto, dicha crisis tiene su reflejo en el estancamiento de la producción, de la inversión y de la productividad, el aumento de la inflación, el incremento del desempleo y una agudización de los desequilibrios internacionales, entre otros (Arrizabalo, 1997: 75). Hay muchos factores que desencadenaron la crisis estructural de los años setenta, pero baste señalar sólo unos cuantos (Palazuelos, 1998): la desaparición del sistema monetario internacional, dando paso a un nuevo escenario internacional sin normas; el reciclaje de los petrodólares, que proporcionó una ingente liquidez a los grandes bancos de los países desarrollados; la desorganización de los mercados de materias primas, estimulando los mercados de futuros y nuevas formas financieras especulativas; la posición privilegiada de las corporaciones transnacionales, presionando cada vez más por la liberalización de los movimientos financieros; y los déficits presupuestarios, resultado de la crisis y causa de la creciente emisión de deuda pública.

En todo caso, con esta crisis se rompía un modelo de crecimiento que desde los años de posguerra había proporcionado un crecimiento económico elevado y sostenido en el tiempo, y cuya consecuencia principal residía en el deterioro de la rentabilidad empresarial. En efecto, la crisis había deteriorado las oportunidades de ganancia de las empresas y se hacía necesario restaurar esos espacios para que la economía siguiese funcionando correctamente. Y esa recomposición tenía que realizarse por medio de reformas legislativas en materia económica.

Esas medidas, que de forma amplia vinieron a denominarse ‘políticas de ajuste’ y cuyo objetivo central era la recomposición del espacio de ganancia perdido, fueron legitimadas a partir de las bases teóricas del neoliberalismo, una ideología nacida sobre los escritos de F. Hayek y M. Friedman (Tablas, 2007b: 205). El neoliberalismo se convirtió en dominante en las décadas posteriores, especialmente tras el ascenso al poder de gobiernos que, como el de Thatcher en Reino Unido y Reagan en Estados Unidos, se inspiraron en tales principios para su política económica.

La conceptualización del neoliberalismo no es sencilla, pero aquí seguimos la definición según la cual el mismo, amén de ser una ideología, “representa una revuelta contra el rumbo del capitalismo en el siglo XX y muy especialmente contra el que adopta en su segunda mitad, bajo el modelo de desarrollo fordista” (Tablas, 2007b: 202). Se trata, además, de un proyecto “proyecto político para restaurar las condiciones para la acumulación capitalista y el poder de las élites económicas”, sin que ello signifique necesariamente perseguir la reducción del peso y el papel del Estado (Harvey, 2009: 19).

Si bien la recuperación de la tasa de ganancia era el objetivo básico, los mecanismos por los cuales los gobiernos neoliberales trataron de alcanzar sus objetivos fueron, por un lado, el de la “ampliación de espacios de acumulación y ganancia a costa del sector público” y de la “ruptura de los marcos regulatorios nacionales” y, por otro lado, el “ensanchamiento de los márgenes de ganancia en todos los sectores (recortes sociales, desregulación...)” (Arrizabalo, 1997:85). De forma más precisa, sin embargo, puede caracterizarse al neoliberalismo de la siguiente forma (Kotz, 2008b):

1. La desregulación del comercio y de las finanzas, tanto en su nivel nacional como internacional.
2. La privatización de muchos servicios ofrecidos por el Estado hasta entonces.
3. El cese de la regulación activa del Estado en el plano macroeconómico.
4. Una fuerte reducción del gasto social estatal.
5. La reducción de impuestos a negocios y riqueza individual.
6. El ataque de las grandes empresas y Estados a los sindicatos.
7. El desplazamiento desde el dominio de los empleos fijos hacia los empleos temporales.
8. La competencia desenfrenada y despiadada reemplazó el comportamiento “*co-respective*” practicado hasta entonces.
9. La introducción de principios de mercado dentro de las grandes empresas, en particular en lo referente a la contratación de directivos.

El propio desarrollo post-crisis en conjunción con la aplicación de las políticas de naturaleza neoliberal provocaron cambios de notable importancia en la configuración económica mundial. Además, y como apunta Torres (2010: financiera y se transformaron tanto las relaciones entre agentes económicos como entre el sector productivo y el sector financiero.

En este nuevo marco se produjo la expansión de los paraísos fiscales y la generalización de su uso, debido a que institucionalmente y de facto quedaron legalizados.

2. LOS PARAISOS FISCALES.

Lo primero que debe tenerse en cuenta es que no existe una definición precisa de lo que se entiende por paraíso fiscal. El fenómeno es de una complejidad tal que las instituciones internacionales que lo han estudiado (Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, etc.) no han llegado a ningún consenso acerca de lo que son realmente los paraísos fiscales. Una muestra de ello es la inmensa cantidad de formas que existen para hacer referencia a ellos: jurisdicción o enclave offshore, jurisdicción o enclave de baja tributación, enclave extraterritorial, oasis fiscal, tax havens (refugios de impuestos), centros extraterritoriales, etc.

No obstante, y para el propósito que aquí tenemos, hemos optado por quedarnos con la siguiente definición:

“[Son paraísos fiscales] todos los centros financieros que desarrollan una actividad desregulada, descontrolada y ajena a las

26) se introdujeron “nuevos valores sociales y condiciones de socialización que fomentaran el individualismo, la fragmentación social y la banalización de las relaciones sociales como fuentes de la sumisión y la desmovilización política”. Asimismo, se aceleró la globalización regulaciones comunes a los demás países con los que se relacionan, por estar destinados de modo especial a las empresas o a los particulares no residentes, actividad incentivada por la escasa o nula tributación”. (Vigueras, 2000)

Se trata pues de territorios cuyas regulaciones, fundamentalmente fiscales y financieras, son establecidas con el fin de atraer dinero procedente del exterior que no tendrá como destino la actividad productiva del país receptor. Hablamos entonces de paraísos fiscales sólo para extranjeros, ya que para los residentes las regulaciones suelen ser mucho más estrictas. Es la razón por la que se habla también de sistemas duales: un sistema de juego muy flexible y laxo para los extranjeros que convive con un sistema fuertemente regulado y supervisado para los residentes.

2.1. La lista de los paraísos fiscales.

Los organismos internacionales establecen una serie de características que serían comunes a todos los paraísos fiscales, y a partir de ellas elaboran sus listas. Y, como hemos dicho, todos los organismos difieren al considerar si algunos territorios son o no verdaderos paraísos fiscales precisamente por diferencias en el criterio de asignación. Además, tales criterios pueden cambiar a lo largo del tiempo tal y como perfectamente refleja la cambiante lista de paraísos fiscales ofrecida por la OCDE.

Tabla 1: Número de paraísos fiscales según distintas organizaciones internacionales

Organismo	Número de Paraísos fiscales reconocidos
Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), año 2000.	62*
Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), año 2009.	42*
Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), año 2011.	8*
Fondo Monetario Internacional (FMI)	42
Senado de Estados Unidos	35
Tax Justice Network (TJN)	72

* Se suman los territorios considerados por la OCDE como paraísos fiscales, otros centros financieros y jurisdicciones no cooperativas.

Fuentes: TJN (2007), TJN (2010), Vigueras (2000), Vigueras (2010)

La OCDE inició un ambicioso programa de reconocimiento y estudios de paraísos fiscales entre los años 1998 y 2000, resultado del cual se señalaron un total de 41 paraísos fiscales y 21 territorios con potencial dañino en el ámbito fiscal. Tras la reciente crisis financiera el G-20 se reunió en Londres en 2009 y elaboró una serie de listas en las que ubicó a los diferentes territorios susceptibles de ser paraísos fiscales. El criterio seguido, sin embargo, fue muy ambiguo y poco riguroso puesto que se basaba en la aplicación o incluso únicamente compromiso de que los territorios suscribieran un mínimo de 12 convenios bilaterales para el intercambio de información fiscal a petición. Y esos convenios serían válidos aunque ambas partes fuesen “paraísos fiscales”.

Así, tras la cumbre del G-20 de Londres quedaron 38 territorios en la lista gris (jurisdicciones comprometidas con los estándares de la OCDE) y 4 territorios en la lista negra (jurisdicciones que no se habían comprometido en nada). Debido a que salir de tales listas implicaba “limpiar” el nombre del territorio y que además no había que asumir un coste demasiado excesivo, ya que la firma final del convenio bilateral ni siquiera era necesaria, para 2011 la OCDE ya no reconocía ningún territorio en la lista negra y sólo a 8 en la lista gris (OCDE, 2011)

2.2. Características de los paraísos fiscales.

Dicho esto, y teniendo siempre presente que pueden diferir mucho entre un paraíso fiscal y otro, vamos a ver algunas de las características más importantes.

La primera de todas es su fiscalidad nula o reducida, que es utilizada para atraer el dinero. Hay que tener en cuenta que el dinero se mueve por el sistema financiero global buscando revalorizarse, es decir, aumentar de valor. Para las empresas, bancos y otros agentes que mueven ese dinero los impuestos son entendidos como un coste que reduce sus beneficios y, por lo tanto, su rentabilidad. La lógica de estos agentes será, en consecuencia, la de reducir sus cargas impositivas utilizando todo tipo de mecanismos y uno de ellos, el que aquí nos ocupa, es el uso de los paraísos fiscales. Por ese motivo los territorios considerados como paraísos fiscales reducen la presión fiscal hasta incluso hacerla desaparecer, bien en general o bien la que afecta a sectores o entidades específicas, en un

intento de atraer de ese modo capital internacional. No obstante, esto mismo no sólo ocurre en los llamados paraísos fiscales sino también en los países desarrollados y países en desarrollo, los cuales están sometidos a una intensa competición fiscal.

Los paraísos fiscales son usados para dos tipos de actividades generales vinculadas a los impuestos: la elusión fiscal y la evasión fiscal. La elusión fiscal es la práctica según la cual las empresas diversifican los territorios donde pagan impuestos buscando que para el conjunto de la empresa la carga fiscal sea menor que si pagara en un único territorio. La elusión fiscal es una práctica legal. Por otra parte, la evasión fiscal es una práctica ilegal que consiste en no registrar ganancias que deberían ser gravadas con algún tipo de impuesto.

Una segunda característica es la laxa normativa financiera. Es posible hacer prácticamente todo en el ámbito financiero de un paraíso fiscal: desde crear nuevas instituciones financieras (bancos o entidades para los bancos) en unos instantes y sin apenas requerimientos hasta constituir empresas enteras o holdings (conglomerados de empresas), pasando por el secreto bancario (la discreción y reserva profesional que tienen los bancos y sus empleados para no revelar el verdadero propietario de las cuentas o activos materiales). Una tercera característica es la ya mencionada naturaleza de enclave, esto es, de territorio con un sistema regulatorio dual: diferente para residentes y para extranjeros. A las entidades que se establecen en los paraísos fiscales, especialmente si son entidades financieras, no se les aplica prácticamente ninguna regulación (cosa que sí ocurriría en caso de estar establecidas en el país de origen¹). Por esta misma razón se suele dar una relación desproporcionada entre el nivel de actividad financiera y la economía real del territorio en cuestión. Un ejemplo significativo es el de la isla de Sark, que en el año 2005 tenía 575 habitantes, 15.000 empresas y un único residente era director de 2.400 empresas (Vigueras, 2000).

Una cuarta característica es su condición de territorios con autogobierno suficiente para determinar su propia regulación en materia fiscal y económica, sin que ello signifique que tengan que tener la condición de países. A veces se entiende también que algunos

territorios dentro de los propios Estados también pueden ser paraísos fiscales debido precisamente a esta capacidad. Por otra parte, y debido a que los paraísos fiscales también compiten entre ellos, muchos de ellos se han especializado en algún tipo de servicio (especulación con títulos, registro de buques,

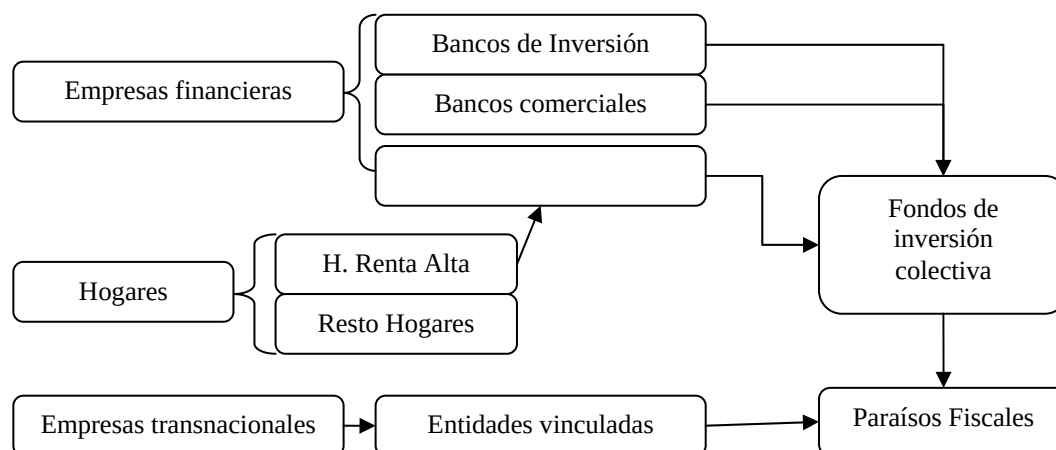
etc.). En todo caso, y merece la pena reseñarlo, toda la actividad económica en los paraísos fiscales es muy poco transparente. No existen datos precisos del movimiento real de dinero por dichos territorios, y de forma oficial sólo podemos contar con datos parciales y con estimaciones.

Cantidades estimadas que son gestionadas en paraísos fiscales o pérdidas provocadas por su falta de tributación en los países de origen:

Organización	Cantidad
Tax Justice Network (TJN), 2005	11'5 billones de dólares sólo por los HWNI. 250 mil millones de pérdidas de ingresos.
Tax Justice Network (TJN)	9'2 billones de euros en paraísos fiscales
Global Financial Integrity (GFI), 2010	1,06 billones de dólares en pérdidas de ingresos por flujos financieros ilícitos
Global Financial Integrity (GFI), 2010	106 mil millones de pérdidas anuales en los países en desarrollo por prácticas de evasión fiscal
Global Financial Integrity (GFI), 2010	10 billones de dólares en cuentas corrientes en paraísos fiscales
Oxfam, 2009	64-124 mil millones de dólares anuales de pérdidas de ingresos en países en desarrollo
CEPAL	35 mil millones de dólares en pérdidas de ingresos por elusión fiscal
Christian Aid	160 mil millones de dólares de pérdidas en países en desarrollos

Fuente: Escario (2011), Vigueras (2009), DPRN (2010), TJN (2011).

Agentes financieros y Paraísos Fiscales



2.3. ¿Quiénes y cómo utilizan los paraísos fiscales?

El uso de los paraísos fiscales corre fundamentalmente por parte de tres tipos de agentes diferentes: bancos, empresas transnacionales e individuos de grandes patrimonios. Si bien todos estos agentes se aprovechan de los paraísos fiscales en beneficio propio, sus fines concretos y sus mecanismos difieren de unos a otros. Hay que hacer notar que cuando hablamos de bancos

nos estamos refiriendo a las entidades financieras en general y no sólo la banca comercial, y asimismo advertimos que a pesar de que también son empresas transnacionales los analizamos por separado por su papel específico en la gestión de los fondos de inversión colectiva.

2.4. Los bancos y la gestión de fondos de inversión colectiva.

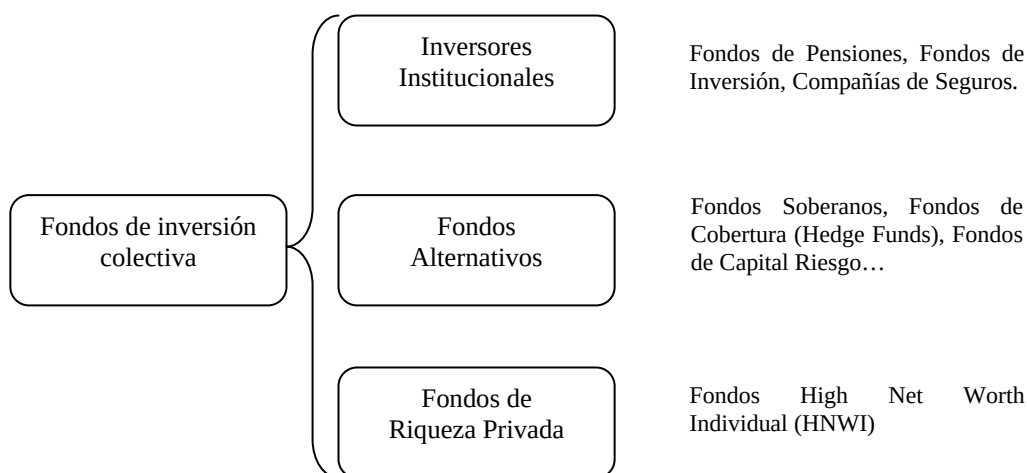
Los bancos tienen un papel clave en las economías de nuestro tiempo. Tradicionalmente, y desde la existencia del capitalismo, los bancos han tenido un rol crucial como intermediarios financieros. El dinero que se depositaba en ellos (por ejemplo por los trabajadores) era prestado a empresas que lo necesitaban para llevar a cabo su actividad (por ejemplo para comprar maquinaria y pagar salarios). Los bancos ganaban porque prestaban más caro que lo que pagaban a los depósitos.

Sin embargo, hoy esa función ha perdido importancia, y los bancos destinan ese dinero no tanto a prestarlo a las empresas sino a invertir en los mercados financieros. Ese dinero se invierte en acciones, bonos, obligaciones, etc. para poder revalorizarlo, y la forma habitual de hacerlo es constituyendo fondos de inversión colectiva. Estos fondos no son más que “entidades” creadas por los bancos que recogen dinero de muchas fuentes

(personas individuales, ahorro empresarial o incluso de otros fondos) y sumados se invierten en cualquier producto financiero (acciones, por ejemplo). Al cabo de un tiempo, cuando se han revalorizado, se devuelve a los propietarios últimos el nominal (el dinero invertido) más los intereses, quedándose el banco con una importante comisión.

Dentro de los fondos de inversión podemos distinguir tres formas generales. En primer lugar están los inversores institucionales, que a su vez están conformados por los fondos de pensiones, los fondos de inversión y las compañías de seguro. En segundo lugar están los fondos alternativos, conformados por los fondos soberanos, los fondos de cobertura o *hedge funds*, los fondos de capital riesgo y otros fondos especiales. Y en tercer y último lugar tenemos los fondos de riqueza privada, que gestionan grandes fortunas. Las anteriores son las formas en abstracto que toman los fondos de inversión colectiva, pero luego cada país clasifica y regula cada tipo aquí expuesto de forma distinta.

Tipología fondos de inversión colectiva



Un tipo de fondo muy agresivo y nada regulado son los llamados fondos de cobertura o *hedge funds*, que se constituyen en su mayoría en paraísos fiscales. Son gestionados por profesionales y tienen barreras de entrada muy altas para los inversores, alcanzando en muchos casos el millón de dólares, aunque en todo caso depende de la regulación concreta del territorio en el que se constituye².

El primer *hedge fund* reconocido como tal se constituyó en 1949 en EEUU, pero su expansión más importante ha tenido lugar desde la segunda mitad de los años noventa. Los *hedge funds* se distinguen del resto de fondos de inversión colectiva precisamente en su agresividad y exposición al riesgo. Por un lado no tienen limitaciones regulatorias de ningún tipo, y por otro lado suelen revelar posiciones muy elevadas de apalancamiento (operaciones realizadas con fondos ajenos, por

ejemplo préstamos). Esto significa que cualquier fondo de inversión puede realizar operaciones no con su dinero sino con tanto dinero prestado como quiera. En caso de beneficio, la rentabilidad es mucho más alta, pero en caso de pérdida el problema es gravísimo y muy contagioso (los impagos se suceden unos a otros). Los hedge funds además son gestionados por profesionales que en gran parte vuelcan sus ganancias como inversión en el mismo hedge funds, comprometiéndose de forma más intensa con el futuro del fondo. Como consecuencia de todas estas características los hedge funds suelen arrojar altos niveles de rentabilidad.

El caso más conocido de un hedge funds es el del Long-Term Capital Management (LTCM), gestionado por un equipo de profesionales que incluía a dos premios nobel de economía, y entre sus inversores incluso había bancos centrales (Vilariño, 2009). Las rentabilidades netas fueron del 42'8% en 1995, del 40'8% en 1996 y del 17'1% en 1997, y el apalancamiento era de 30 a 1. En 1998 las arriesgadas y complejas operaciones del hedge fund se encontraron con la moratoria de la deuda rusa, y las pérdidas fueron muy severas. Finalmente la acción del Banco la Reserva Federal de Nueva York, que presionó a un conjunto de grandes inversores para salvar al banco, evitó males mayores. No obstante, los hedge funds han estado presentes en todas las crisis financieras desde los años ochenta.

Pero otros casos son también espectaculares y reflejan igualmente el signo de los tiempos. El primero que merece la pena apuntar es el de George Soros, quien utilizó su hedge fund para especular contra la libra esterlina. Primero George Soros pidió prestado 15.000 millones de libras esterlinas, y las cambió sigilosamente a dólares. El objetivo de Soros era apostar a corto con las libras, es decir, apostar a que perderían valor. Cuando tenía todo preparado y quiso atacar se las arregló para que fuera muy sonado: convocó a los medios y anunció que estaba convencido de que la libra caería. Entonces vendió masivamente sus libras prestadas y envió así la señal al mercado de que la libra caía de verdad (en efecto, la venta masiva, sumada al miedo del resto de tenedores de libras, hizo que cayera). El gobierno británico respondió con todas sus armas de política monetaria, pero tras gastar más de 50.000 millones de dólares tuvo que rendirse: los especuladores le habían vencido. Con la libra por los suelos Soros compró

15.000 millones de libras (que ahora valían muchos menos dólares) y las devolvió (era un préstamo). Las ganancias fueron descomunales, y la enseñanza más: un especulador, uno solo, podía hundir a un país entero.

El territorio de ubicación de los hedge funds suele ser distinto del territorio de gestión. En efecto, el 60% de los Hedge Funds en 2010 estaban localizados en paraísos fiscales (de hecho el 37% del total de hedge funds están en las Islas Caimán y el 27% en Delaware, es decir, Estados Unidos). La constitución en un paraíso fiscal también incrementa la rentabilidad porque disminuye los costes de las operaciones (intereses, registros, etc.). En cuanto a la gestión el 80% está en territorio estadounidense (concretamente el 41% está en Nueva York), y la gran mayoría del resto está en Londres. Los gestores de estos fondos son, insistimos, los bancos, y además también son ellos quienes ofrecen servicios especializados a los hedge funds.

Por otra parte, por la importancia que tienen los bancos en nuestra economía (basta ver los recientes y millonarios rescates financieros como consecuencia de la crisis), suelen estar sometidos a supervisión estatal. Se les imponen normas financieras que intentan mitigar su exposición al riesgo y su actividad perjudicial, algo que se consigue examinando los balances contables de los bancos. Sin embargo, los paraísos fiscales funcionan en este caso como válvulas de escape. Los bancos pueden crear sucursales, filiales o incluso otras entidades independientes en los paraísos fiscales para evitar estas regulaciones. Así, aunque en realidad el riesgo está asumido en última instancia por el banco matriz (el que está en el país que sí tiene regulación) puede disponer de un enorme entramado de otras empresas de su propiedad que están operando desde los paraísos fiscales y que están asumiendo riesgos imperceptibles para los reguladores.

Cuando ocurre un evento como una quiebra en el paraíso fiscal o una crisis financiera generalizada los bancos tienen que asumir todas las pérdidas de sus entidades, trasladándose de forma inmediata a los países. Eso es exactamente lo que pasó a muchos bancos en la reciente crisis de las hipotecas subprime, ya que los fondos de inversión colectiva que gestionaban tuvieron importantes

pérdidas derivadas de los activos que ahora ya no valían casi nada. Los bancos tuvieron que asumir las pérdidas y muchos entraron directamente en quiebra.

Precisamente es importante hacer notar que los paraísos fiscales jugaron un papel crucial en la gestación de la crisis financiera, ya que posibilitaron la expansión y diseminación de activos tóxicos por todo el sistema financiero. Los bancos creaban fondos de inversión en los paraísos fiscales para realizar allí la titulización, es decir, para crear nuevos títulos financieros compuestos por la suma de otros productos financieros derivados de las hipotecas subprime. De esa forma los fondos de inversión servían para atraer inversores y proporcionar capital al banco matriz, con todas las ganancias en término de ahorro impositivo que ello conllevaba.

2. 5. Las empresas transnacionales.

Las empresas multinacionales o transnacionales (ETN) son agentes que también utilizan los paraísos fiscales para sus actividades. Sabido es que las ETN fragmentan sus actividades buscando maximizar sus beneficios. Así, pueden tener sus oficinas administrativas en España, sus fábricas en Rumanía, sus servicios de teleasistencia en Argentina y su sede en algún paraíso fiscal. Se trata de minimizar costes en cada campo, allí donde la mano de obra es más barata, los costes medioambientales y los impuestos más bajos, o los requisitos legales sean menores.

El uso de los holdings o conglomerados empresariales es muy habitual. Se trata de entidades creadas para ser propietarias de un grupo de empresas independientes entre sí, y al estar registrado el holding en un paraíso fiscal tendrá que pagar menos impuestos y, en muchos casos, los dividendos e intereses cobrados estarán exentos.

Desde los paraísos fiscales las empresas o filiales de las ETN también pueden obtener financiación (dinero para llevar a cabo sus actividades) vía préstamos o emisión de títulos de forma mucho más barata. La empresa estadounidense Enron, conocida por su escándalo contable, utilizó casi 900 sociedades en paraísos fiscales. Enron utilizó unos fondos de inversión denominados Special Purpose Vehicles (SPV), a los que denominó Raptor, para realizar transacciones consigo misma y

retirar aparentemente riesgos de su balance. Con esta fórmula, Enron podía anotar ingresos por venta de gas a Raptor, recomprando el gas posteriormente, y sin anotar los gastos consecuentes. Si además Raptor compraba el gas con el dinero obtenido de un préstamo concedido por un banco, podía proporcionar fondos líquidos a Enron sin necesidad de que éste tuviera que acudir directamente a un banco. En realidad lo que estaba sucediendo es que aunque Enron estaba, de hecho, recibiendo un préstamo, éste no se estaba registrando como tal en el balance y, por lo tanto, las cuentas aparecían desvirtuadas.

Otro mecanismo utilizado es la transferencia de precios. Las ETN pueden manipular los precios de las mercancías de tal forma que a través de diversas combinaciones acaben pagando muy pocos impuestos. Una ETN en un país normal puede exportar a una filial en un paraíso fiscal unos productos a un bajo precio (bajo beneficio, lo que supone un bajo impuesto) para que luego la filial pueda venderlo mucho más caro (alto beneficio, sin impuesto por estar en paraíso fiscal); todo ello, por supuesto, sin que la mercancía se haya movido realmente de sitio.

En otros casos las ETN registran una gran cantidad de empresas en paraísos fiscales para poder llevar a cabo actividades marítimas. Es el tema de las banderas de conveniencia: cada buque está registrado en un paraíso fiscal como una empresa en sí misma, con el objetivo de reducir riesgos. Pero además, entran en juego otros actores como el armador y el propietario de la carga, todos ellos siempre ocultos tras un entramado complejísimo de entidades registradas en paraísos fiscales. El caso del *Prestige* es sin duda representativo. El *Prestige* navegaba bajo pabellón de Las Bahamas, y era propiedad de una sociedad registrada en Liberia, que a su vez era propiedad de una familia griega. El armador o gestor del buque era una sociedad griega que había contratado una tripulación de trabajadores filipinos y rumanos y a un capitán griego. Y la carga era propiedad de una sociedad de Suiza que era a su vez propiedad de un holding (entramado de empresas) ruso que estaba registrado en Liechtenstein.

2.6. Las personas de grandes patrimonios.

Las personas de grandes patrimonios (High net worth individual) son aquellas que tienen activos líquidos (no propiedades, sino valores que se pueden transformar en dinero contante y sonante con facilidad) por valor superior al millón de dólares. Debido a la reducción de impuestos generalizada en el mundo desde los años setenta y, entre otras cosas, también a la existencia de los paraísos fiscales estas personas han incrementado sus fortunas de forma espectacular en los últimos decenios. Operan fundamentalmente en paraísos fiscales y a través de gestores que muchas veces son bancos (normalmente es la Banca Privada, es decir, una sección empresarial de los grandes bancos que está especializada en la gestión de las grandes fortunas). Estas grandes sumas de dinero de estos individuos se canalizan a través de diversas formas (todo tipo de fondos) para revalorizarse, utilizando los paraísos fiscales de forma preferente.

Los paraísos fiscales, no en vano, sirven especialmente para la protección de todo tipo activos. A través de mecanismos como los fideicomisos (personas que detentan la propiedad de algo sólo *virtualmente*) las grandes fortunas pueden esquivar las regulaciones fiscales de sus propios países e incluso las leyes sobre herencia y sucesiones. La Banca Privada asesora a estas grandes fortunas creando unos complejos entramados de empresas y entidades que ocultan la propiedad de las mismas, evitando así las posibles inspecciones fiscales.

Hay muchos mecanismos a través de los cuales todo ello se puede conseguir pero algunos son tan sencillos como abrir cuentas anónimas o numeradas en paraísos fiscales y gastar el dinero de las mismas mediante tarjetas de crédito. Hoy en día existe libertad plena de movimientos financieros y es posible pagar con una tarjeta cualquiera en cualquier establecimiento (o sacar dinero de un cajero) y con cargo a una cuenta en un paraíso fiscal.

Hay también otras formas que se usan para evadir impuestos o hacer fraude fiscal. Son habituales en deportistas de élites que ubican su residencia en algún paraíso fiscal, pero también por otros profesionales (médicos, consultores, etc.). A veces, algunos de estos profesionales crean empresas en paraísos fiscales para que sean éstas las propietarias de

sus activos (coches, casas, etc.) y las que sean contratadas para efectuar servicios (atención médica, por ejemplo), de forma que evitan así la tributación.

El blanqueo de dinero también se realiza utilizando los paraísos fiscales. En una primera fase, llamada de prelavado, el dinero sucio (procedente de la corrupción o de cualquier otro tipo de delito) se fragmenta en muchas partes pequeñas y se va introduciendo en cuentas corrientes de los bancos. En una segunda fase, llamada de lavado, ese dinero se dispersa en los mercados financieros para que en una tercera fase, de reciclado, se utilice después en la compra de viviendas, la creación de empresas o en inversiones productivas.

3. LA ECONOMÍA REAL.

Pudiera parecer que la problemática de los paraísos fiscales es un fenómeno apartado de la existencia real de las personas, más allá de alguna que otra anécdota cada cierto tiempo. La mayoría de la ciudadanía ignora la funcionalidad de los paraísos fiscales y las consecuencias que se derivan de su simple existencia, lo que contrasta con la importancia vital que tienen sobre el nivel y calidad de vida de las sociedades modernas.

3.1. Crisis financiera.

Como ya hemos adelantado, los paraísos fiscales han jugado un papel clave en la gestación y gravedad de la crisis financiera reciente. Su existencia ha servido para distribuir los llamados “activos tóxicos” por todo el sistema financiero, haciendo que el contagio de las pérdidas fuera mucho más severo y rápido de lo normal. Pero también sirvió para que los bancos pudieran esquivar las regulaciones bancarias propias de los países “normales”, ya que utilizaron sus fondos de inversión en los paraísos fiscales para poder titular sus hipotecas subprime y poder obtener así financiación para continuar suscribiendo nuevas hipotecas. De esa forma estaban asumiendo un riesgo que no aparecía reflejado en los balances contables y que por lo tanto no era perceptible por los reguladores.

El caso más paradigmático es el del banco de inversión Bear Stearns, cuyos dos hedge funds ubicados en paraísos fiscales fueron los primeros en declararse en quiebra. Dicha quiebra obligó al banco matriz a tener que

asumir las pérdidas y eso le condujo a su propia quiebra. Finalmente el banco tuvo que ser comprado por la competencia a precio de saldo. Uno tras otro la mayoría de los bancos que tuvieron que ser rescatados fueron revelando que tenían importantes cantidades de dinero invertidas en paraísos fiscales (Vigueras, 2009), lo que llevó a las autoridades a replantearse la regulación de los paraísos fiscales. No obstante, a pesar de las declaraciones y como hemos podido ver en el segundo epígrafe no ha habido grandes avances en la regulación o prohibición de transacciones con los paraísos fiscales.

3.2. Competición fiscal.

En un entorno de globalización financiera y libre circulación de capitales los paraísos fiscales empujan a la baja la presión fiscal de todos los países desarrollados. Debido a que los capitales se mueven por el sistema financiero intentando maximizar rentabilidades los Estados temen gravar las rentas provenientes del capital por si eso puede provocar una fuga inmediata, de esos mismos capitales, hacia terceros países donde tales rentas no están gravadas. Como consecuencia, los sistemas impositivos de los países se distorsionan y acaban por hacer recaer la presión fiscal sobre los agentes que no pueden eludir el pago de impuestos, es decir, normalmente las rentas salariales de las clases medias y bajas. El Estado del Bienestar y las políticas de redistribución, cuya fuente de financiación es fundamentalmente el sistema impositivo estatal, acaba por ser financiado entonces por las clases sociales que deberían ser, en el diseño original, las que menos tendrían que contribuir a su sostenibilidad. Lógicamente esa situación no es perdurable en el tiempo y los diferentes elementos del Estado del Bienestar comienzan a ser deteriorados.

En los países en desarrollo esta lógica opera también, pero aquí son dominantes otros fenómenos. En la búsqueda por atraer capitales extranjeros los países en desarrollo compiten actualmente entre sí rebajando la presión fiscal que se ejerce sobre determinados sectores o actividades económicas, o incluso sobre entidades concretas. No siempre se trata de reducir el tipo impositivo al que gravan las actividades o empresas, sino que a veces consiste en algún sistema de incentivos que combina diferentes formas de atracción de capitales. En general se acometen medidas que

incluyen la liberalización, las privatizaciones, la desregulación laboral y la ya mencionada estructura de impuestos. El resultado es que el Estado ingresa mucho menos en concepto de impuestos y de esa forma no puede disponer de herramientas para consolidar servicios públicos eficientes, agudizándose por lo tanto la desigualdad nacional.

Muchos movimientos sociales y organizaciones no gubernamentales buscan continuamente implantar algún tipo de impuesto a las transacciones financieras o mejorar la ayuda oficial al desarrollo para mejorar el nivel de vida de los países en desarrollo. Sin embargo, una estrategia más directa y eficiente es acabar con los paraísos fiscales y coordinar las políticas fiscales a nivel global para así permitir que los países en desarrollo dispongan de ingresos propios.

3.3. Fondos de capital riesgo.

Como ya explicamos, todos los fondos de inversión colectiva invierten buscando revalorizar el capital invertido al inicio. Los distintos fondos de inversión se diferencian en los mercados en los que invierten, de modo que mientras algunos se especializan en la inversión de derivados otros se especializan en la inversión en el mercado de acciones. La estrategia de los fondos de capital riesgo (private equity) es esta última.

Los fondos de capital riesgo, que como los hedge funds se ubican en paraísos fiscales y se gestionan desde territorios distintos, compran empresas que o bien no cotizan en bolsa o bien si cotizan son retiradas de la misma. Una vez en su propiedad las empresas son reestructuradas a través de ajustes de personal, externalizaciones, disminución de prestaciones sociales, deterioro de las condiciones laborales, etc. con el fin de hacer a la empresa más rentable y atractiva para futuros compradores. Una vez realizado el proceso, que suele demorarse unos cuantos años, el fondo de capital riesgo vende la empresa a terceros a un precio más alto y obtiene de esa forma el beneficio económico.

A veces se trata de una modernización de la empresa, pero en otros muchos casos se trata de simples estrategias de marketing (Wahl, 2007). En cualquier caso debe hacerse notar que el alto coste de tales procesos recae sobre

los trabajadores e incluso sobre la inversión productiva y la economía real en su conjunto.

3.4. Financiarización y bajo crecimiento económico.

El nuevo contexto financiero que emerge tras los años ochenta y noventa y los cambios que ha producido en la forma en la que se interrelacionan los diferentes agentes económicos ha llevado a los autores a hablar de financiarización de la economía mundial. En efecto, algunos autores como Stockhammer (2008) han reconocido que la noción de financiarización cubre un amplio rango de fenómenos, tales como la desregulación financiera y la proliferación de nuevos instrumentos financieros, el cambio en la naturaleza de los sistemas financieros, la emergencia de los inversores institucionales, la liberalización de los flujos de capital internacionales y el incremento de la inestabilidad en los mercados de tipo de cambio, el incremento de la importancia de la financiación basada en los mercados en relación a la basada en los bancos, el incremento de la actividad no crediticia de los bancos comerciales o el creciente poder de los accionistas en relación a los directivos y trabajadores, entre otros.

Como consecuencia de este nuevo escenario financiero internacional, en el que debemos situar la existencia de los paraísos fiscales, gran parte de la inversión que antes se destinaba a la economía productiva ahora se destina a la inversión financiera, no creadora de empleos ni de riqueza. Por eso algunos autores hablan de “punción financiera” y de ralentización del crecimiento económico producido por las finanzas. Debido a que a las empresas y bancos les resulta más rentable invertir en los mercados financieros que en la economía real los niveles de inversión se reducen y de esa forma también el crecimiento económico.

3.5. Desigualdad, democracia y corrupción.

La ya citada competencia fiscal producida por el nuevo contexto financiero y muy especialmente por la existencia de los paraísos fiscales se suma al hecho objetivo de que quienes más se benefician de la actividad financiera, y por tanto más beneficios económicos obtienen, son precisamente las capas sociales más adineradas y que cuentan

con los recursos suficientes para participar en el juego financiero. Todo ello contribuye a que la desigualdad de ingresos se esté disparando y a que los mecanismos de redistribución del Estado pierdan eficacia.

Asimismo, el enorme poder que tienen los bancos y los fondos de inversión colectiva lleva a que incluso puedan determinar las políticas económicas de los diferentes gobiernos. Como ha ocurrido recientemente en el caso de la crisis de deuda pública, finalmente son los agentes económicos que operan en el mercado los que deciden las políticas económicas que deben llevar a cabo los gobiernos y los que imponen las políticas antisociales que ahora se extienden por toda Europa a pesar de que la inmensa mayoría de la población las rechaza.

Simultáneamente los paraísos fiscales son usados como instrumentos para esconder y hacer más rentable la corrupción política, degenerando así el sistema político. Todo ello no hace sino deteriorar lenta pero muy profundamente el sistema democrático de los países desarrollados y en desarrollo.

CONCLUSIONES.

Los paraísos fiscales no son un fenómeno reciente, pero como tantos otros instrumentos financieros han vivido una expansión desde los años ochenta y noventa. Esos años de expansión han sido posibles debido a las políticas económicas aplicadas por gobiernos de inspiración neoliberal, todo lo cual ha llevado a la economía mundial a una nueva configuración económica y financiera.

Esa nueva configuración económica ha liberado casi por completo al capital de las trabas a las que estuvo sometido desde el final de la II Guerra Mundial hasta el ascenso del neoliberalismo, lo que ha agudizado la lógica financiera de competencia desenfrenada.

No podemos olvidar que bajo este sistema económico el motor de la actividad económica es la ganancia. Cualquier entidad, ya sea un banco, empresa transnacional o fondo de inversión invierte únicamente con el objetivo de revalorizar lo invertido, es decir, de obtener tras la operación una cantidad mayor de dinero que la que tenía antes de la misma. Y eso es independiente del sector en el que se realiza esa operación, porque el dinero “se moverá”

hacia aquellos espacios y sectores que ofrezcan mayores rentabilidades. Por eso se dice que el criterio que utiliza este sistema es el de la rentabilidad y no algún criterio social. Además, hay que tener presente que todos esos bancos, empresas y fondos compiten entre sí, de modo que intentan siempre obtener mayores rentabilidades que sus adversarios.

La desregulación generalizada que llevó a cabo el neoliberalismo lo que hizo fue ampliar los espacios de negocio de todos los agentes económicos, sumiendo a todos ellos a una competencia mucho más intensa. Y la competencia se realiza siempre en la frontera de la legalidad, razón por la cual siempre se promueve desplazar esa frontera un poco más para poder seguir haciendo negocio. Otras veces, tal y como hemos visto en este documento, también se sobrepasa dicha frontera en un intento por vencer al adversario. Y eso es precisamente lo que ocurre con los paraísos fiscales. En cuanto una entidad financiera los utiliza y obtiene así mejores rentabilidades el resto tiene que hacer lo mismo si quiere evitar ser eliminado del mercado por el competidor. No hablamos pues de entidades malvadas o maliciosas sino sencillamente de la lógica del capital y sus regulaciones.

El perjuicio que los paraísos fiscales producen a la sociedad ha quedado en evidencia a lo largo de estas páginas, de lo que se puede deducir la imperiosa necesidad de tomar medidas para evitar que los paraísos fiscales sigan existiendo. Esto, sin embargo, contrasta con la actual configuración institucional dominante. Hay que recordar que la Unión Europea en su Tratado de Lisboa prohíbe explícitamente el establecimiento de restricciones a las transacciones financieras con terceros países. Y que como detalladamente puede verse en Viguera (2009) las cumbres del G-20 y otras reuniones de los organismos internacionales no han tenido un efecto real y palpable en la existencia de los paraísos fiscales ya que, en última instancia, el contexto financiero sigue siendo el mismo.

Bibliografía.

Arrizabal, X. (1997): *Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM*. Síntesis, Madrid.

DPRN (2009): "Supporting developing countries' ability to raise tax revenues". [Disponible en <http://www.dprn.nl>]

Escario, J. L. (2011): *Paraísos Fiscales. Los agujeros negros de la economía globalizada*. Catarata, Madrid.

Harvey, D. (2009): *A brief history of neoliberalism*. Oxford, New York

Kotz, D. (2008): "Neoliberalism and Financialization". [Working Paper disponible en <http://people.umass.edu/dmkotz/>]

Krugman, P. (2009): *El retorno de la economía de la depresión*. Crítica, Madrid.

OECD (2011): "The global forum on transparency and exchange of information for tax purposes". [Disponible en <http://www.oecd.org/dataoecd/32/45/43757434.pdf>]

Palazuelos, E. (1998): *La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*. Síntesis, Madrid.

Tablas, A. M-G. (2007): *Economía política mundial. I: Las fuerzas estructurantes*. Ariel, Madrid.

_____ (2007b): *Economía política mundial. II: Pugna e incertidumbre en la economía mundial*. Ariel, Madrid.

Torres, J. y Garzón, A. (2010): *¿Por qué se cayó todo y no se ha hundido nada?*. Sequitur, Madrid.

Stockhammer, E. (2008): "Some Stylized Facts on the Finance-dominated Accumulation Regime". *Competition & Change*, vol. 12. Nº 2, pp. 184-202.

Viguera, J. H. (2000): *Los paraísos fiscales*. Akal, Madrid.

Viguera, J. H. (2009): *Al rescate de los paraísos fiscales*. Icaria, Barcelona.

Whal, P. (2008): "Superestrellas en el nuevo traje del emperador. Fondos de Cobertura y Fondos de Capital Riesgo: ¿qué está en juego?". [Disponible en <http://www.attacmallorca.es/web/uploads/superestrellas-en-el-nuevo-traje-del-emperador.pdf>]

Notas.

¹ Cuando hablamos de países de origen nos estamos refiriendo a países con tributación normal, esto es, países que no son paraísos fiscales y desde los que se desplazan los agentes (bancos, empresas, etc.) para reducir costes.

² Estas barreras de entrada son muy altas precisamente a causa del también alto riesgo que conllevan las operaciones financieras que realizan los hedge funds. Los reguladores buscan proteger a los pequeños inversores y consideran que la mejor

forma es elevando las barreras, mientras que desde la órbita más liberal (p.e. Shadab, 2007) se considera que hay que rebajar esas barreras para hacer partícipe a la mayor población posible del beneficio de los hedge funds.