Imprimir

Para saber si lo somos, es conveniente analizar el papel de los paraísos fiscales (PFs), los mecanismos de planificación fiscal, la deslocalización de intangibles y la situación de Holanda e Irlanda[1].
Los PFs son territorios con un marco legal de baja o nula tributación, falta de cooperación con otras administraciones tributarias, ventajas fiscales para los no residentes sin necesidad de justificar una actividad económica sustancial y real, y opacidad.

Desde 2011 y según datos de la OCDE, ya no quedan paraísos fiscales, si suscriben 12 tratados fiscales —no importa con quién— para demostrar su derecho a colaborar.

A finales del siglo XX, según el Comité de Expertos de París, la mitad del comercio mundial pasaba por paraísos fiscales y, a principios del XXI, el valor de los activos allí depositados superaba los 11 billones de euros.

De acuerdo con un informe de Intermon Oxfam, ya hemos llegado a los 24 billones. Así pues, los PFs ocultan una tercera parte del PIB mundial. Si luchásemos decididamente contra ellos, se liberarían más de 90.000 millones de euros, que servirían para combatir la pobreza mundial.

La palabra anglosajona «offshore» —«extraterritorial», «alejado de la costa o mar adentro»— describe en lenguaje financiero cualquier actividad económica que se realice fuera del país de residencia. Incluye productos muy variados: cuentas bancarias, pólizas de seguros, inversiones inmobiliarias, sociedades extranjeras, fondos de inversión…

A partir de los 1980 se restringió dicho término a determinados negocios, como hacer una inversión extraterritorial en algún país que ofrezca ventajas con respecto al lugar de residencia: beneficios fiscales, facilidad de trámites para constituir sociedades, estrictas leyes de privacidad o de *secreto bancario*, etc. Dichas condiciones se dan en los PFs o centros financieros offshore. Ejemplo de «offshore» sería el de un ciudadano español que abriese una cuenta bancaria en el extranjero para invertir. Si eligiese Panamá, se trataría de

una «cuenta bancaria offshore» y la inversión sería extraterritorial.

Por el contrario, «onshore» alude a inversiones interiores. Si el ciudadano aludido abriese su cuenta en Francia, no se consideraría extraterritorial, porque el sistema fiscal francés es similar al español y cuenta además con tratados de colaboración e intercambio de información con España, por ser ambos miembros de la Unión Europea (UE).

Ejemplo paradigmático de situación fiscal privilegiada son las empresas del IBEX35. En 2018 tenían 805 filiales en PFs —un 6% menos que en el ejercicio anterior. Los 13.000 millones de desvío de beneficios empresariales hacia esos refugios fiscales conllevan una pérdida fiscal para España de 3.250 millones de euros.

El 26,4% de su inversión española se envía a PFs e inversión circular (12,4%), que llega procedente de un PF. El preferido por los inversores españoles son las Islas Caimán (1.969 millones de euros). Además, 56% de la inversión que llega a España procede de PFs y las inversiones de ida y vuelta llegan a España a través de otros países (a través de Holanda es 1,5 veces mayor; a través de Luxemburgo, 3). El 71% de la inversión llegada de USA es desde un PF.

Nuestros compatriotas defraudadores tienen depositados alrededor de 140.000 millones de euros en PFs; es decir, ocultan al fisco más del 12% de nuestro PIB, según datos del National Bureau of Economic Research (NBER) de USA y los Técnicos del Ministerio de Hacienda (Gestha).

En conclusión, entre el 30% y el 40% del dinero de los mayores patrimonios españoles está camuflado. Según Gestha y Oxfam, la inversión española en PFs se ha multiplicado por cuatro en 2019. Por tanto, 1 de cada 4 euros de inversión española va dirigido a un PF y más de un 54% de la inversión extranjera que entra en España procede de allí.

PFs que aparecen en la lista negra de la UE y comparten insolidaridad son: Panamá, las Islas Caimán, Palaos, Seychelles, Samoa, Fidji, Guam, Omán, Trinidad y Tobago, Islas Vírgenes de EUA y Vanuatu.

Aunque Bruselas ha cerrado una «lista gris» con países que se han comprometido a modificar su legislación, se desconoce su contenido, pero los Técnicos de Hacienda identifican 130 PFs en el mundo.

Datos acerca de PFs que atañen a todo el planeta son: más de la mitad del comercio mundial pasa por PFs; un 60% de dicho comercio se realiza entre empresas del mismo grupo; el 42% de la facturación de las grandes empresas estadounidenses proviene de ellos; los activos en PFs están entre 20 y 30 billones de euros, de los cuales 2 proceden de Latinoamérica; Perú calcula que las transferencias a PFs desde su país alcanzan el 26% de su PIB, lo cual constituye el 84% de su presupuesto para Educación; finalmente, la UE podría, por culpa de la evasión y elusión fiscal, deja de recaudar cada año 1 billón de euros, lo que equivale a dos veces el gasto sanitario de toda la UE.

¿Cómo actúan los bancos europeos? Los 20 principales —como el Banco de Santander y BBVA— tienen el 26% de sus beneficios en PFs, lo que les reporta 25.000 millones de euros aproximadamente.

Las empresas subsidiarias ubicadas en PFs son el doble de lucrativas para los bancos que las ubicadas en otros lugares. Así, por cada 100€ de actividad, los bancos obtienen un rendimiento de 42€ en los PFs y 19€ en otras ubicaciones. Además, un empleado de banco en un PF genera un beneficio de 171.000€ frente a los 45.000 anuales de media.

Intermón Oxfam lo ha denunciado con claridad: «Roban a muchos países fondos que precisan para combatir la pobreza y la desigualdad, siendo los países más pobres los más perjudicados. La evasión y elusión fiscales por las grandes multinacionales privan anualmente a los países pobres de más de 100.000 millones de dólares en ingresos fiscales, dinero suficiente para financiar los servicios educativos de 124 millones de niños y niñas sin escolarizar o atención sanitaria que podría evitar la muerte de al menos 6 millones de niños y niñas».

Otras consecuencias terribles son: los países en desarrollo pierden anualmente más de

100.000 millones de dólares; los impuestos no recaudados de los capitales latinoamericanos que se refugian en PFs —tenían depositados en el HSBC 52.600 millones de euros en 2007, un 26% total de la inversión pública en Sanidad de la zona— serían suficientes para que 32 millones de latinoamericanos saliesen de la pobreza; entre 1997 y 2008, África ha perdido 1,8 billones de dólares por abusos fiscales.

En estas circunstancias, ¿es España un PF?

Empecemos con los inversores de Deuda Pública Española. Hasta el 28 de abril de 2008, según el Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (IRNR), todo no residente que invirtiese en Deuda Pública (bonos, letras del tesoro, etc.) estaba exento en nuestro país por los rendimientos percibidos, salvo si el dinero provenía de PFs. Ese día se aprobó un Real Decreto-Ley por el que se eliminaba la referencia a su procedencia. La modificación presupuestaria fue un fracaso, porque los titulares de fondos en esos offshore perdían su opacidad. En vista de ello, en marzo de 2009, se presentó un borrador de dicha norma por el que se eliminaba la obligación de que las entidades financieras identificaran la procedencia del dinero para los depósitos de Deuda Pública. Ante el rechazo social y político que generó, se desechó. Finalmente, con «estivalidad y alevosía», se publicó el 30 de julio el Real Decreto 1145/2011 que daba cobertura a dicha opacidad (prima de riesgo > 400 pb).

Por otro lado, las empresas tenedoras de valores extranjeros (ETVE) tenían desde 1995 un marco legal que permitía que el capital que venía a España desde el extranjero no tributase ni a la entrada ni a la salida. Con ello, los beneficios fiscales son muy importantes, porque están exentos de pago la entrada y salida de capitales, los dividendos, y los beneficios y plusvalías generados por las empresas extranjeras participadas por las ETVE. Solo la inversión que realicen para desarrollar su actividad dentro de España queda sujeta a tributación; aunque pueden deducirse gastos. Pese a que deben invertir en España, la empresa puede limitar su actividad a la presencia de un solo directivo. Para beneficiarse tiene que recibir los beneficios de otras compañías del grupo ubicadas fuera de España, pero no en Pfs (empresas pantalla).

El periódico «El País» (27/02/2009) escribió que, en 1999, la petrolera EXXON había abierto en España la filial Exxon Mobil (una ETVE), que había generado en los dos últimos años un beneficio de 9.907 millones de euros, de los cuales no había ingresado ni un solo euro. En 2009, a la Pepsico Holding España (otra ETVE), en su declaración de sociedades le salió a devolver 20 millones de euros. La farmacéutica Eli Lilly solo contribuyó a la Hacienda española con 6.000 euros en 2011. Empresas como la American Express, Hewlett Packard, General Mill, Morgan Stanley… controlan sus fondos desde varias ETVEs con un patrimonio de más de 43.000 millones de dólares.

Las ETVE son un instrumento de elusión fiscal, aunque sus ventajas abren la puerta directamente al fraude a través de una normativa de 2001 que les permite compensar las pérdidas que generen en otras empresas del grupo. Por ejemplo, una ETVE puede pedir un préstamo de mil millones para adquirir participaciones extranjeras, con un pago de intereses de 50 millones el primer año. El gasto financiero se anota como pérdidas y sirve para compensar los beneficios de 50 millones de una filial española del grupo. En resumen: la Hacienda española no recauda nada y solo se necesita un poco de ingeniería fiscal para usar las ETVE como sociedades pantalla destinadas precisamente a reducir la factura fiscal.

El gobierno español sigue promoviendo las ETVE para captar inversiones extranjeras a través del portal *Invest in Spain* del Ministerio de Economía. Da un mejor trato fiscal a las sociedades no residentes en el Estado que los holdings de los Países Bajos o Luxemburgo. Hasta 2012, las ETVE habían movido en España más de 124.000 millones de euros, según datos recogidos por Daniel Montero en el libro *El club de los pringados*.

Entre las ETVE que operan en España, destacan Microsoft Ibérica, que tuvo rentas fiscalmente exentas en 2013 de 14,9 millones, aun facturando la mayor parte de las ventas españolas a Irlanda para pagar todavía menos. El caso más perverso es la petrolera EXXON, cuya filial en España consiguió entre 2008 y 2009 9.907 millones de euros de beneficios teniendo un solo trabajador. Además de no pagar por el impuesto de sociedades, generó una base imponible negativa de 1,5 millones, con el consiguiente crédito fiscal. Es decir, utilizó al Estado como PF y canalizó a su filial millones de euros de beneficios obtenidos en otros

territorios para ahorrarse el pago de impuestos.

ETVEs que operan en España son: Vodafone, que se ha anotado impuestos negativos a pesar de muchas ganancias; General Mills, la multinacional de la alimentación y propietaria de marcas como «Gigante Verde», «Old el Paso» y «Häagen Dazs»; Foot Locker, cadena de zapatillas que, según el informe de Oxfam Intermón, recibió en 2010 una ampliación de 48 millones; Pepsi, el gigante de refrescos controlado desde Luxemburgo que, desde España, controla filiales en Alemania, Rusia, Portugal y Méjico sin pagar impuestos en ningún sitio. En 2009 perdió 9 millones y medio y el Estado le dio 20; Morgan Stanley, banco de inversión que tiene 43.000 millones en fondos, no aporta ni un solo euro al Estado español; Hewlett-Packard; Starbucks; y American Express.

Entre los mecanismos de planificación fiscal utilizados, destacan los Precios de Transferencia, los Préstamos Intergrupo —operaciones de financiación entre empresas del mismo grupo en condiciones no de mercado—, la deslocalización de intangibles —como IKEA, que gestiona derechos de marca que son propiedad de una fundación domiciliada en Luxemburgo con un capital de 11.200 millones de euros, o INDITEX, que cuenta con dos empresas en Holanda y Suiza donde ha trasladado entre 2009 y 2013 2.ooo millones de euros, con lo que se ha ahorrado 325 millones en España—, los convenios de doble imposición (*Treaty shopping*) —en que las rentas transnacionales tributan según el modelo OCDE, en el que rige el principio de residencia, lo que va en detrimento de los países en desarrollo según el FMI— y el «sándwich holandés» y «doble irlandés».

Con la deslocalización de intangibles —procesos de producción— las empresas multinacionales pueden establecer aquella parte del negocio que más les interese fiscalmente en el país más ventajoso. Mediante «ingeniería fiscal», se tributan los beneficios en el país con el impuesto de sociedades más bajo y trasladan parte de los beneficios a la región donde el registro de patentes no tribute y, al mismo tiempo, juegan con los precios de transferencia —precios de compraventa entre filiales del mismo grupo empresarial— según convenga. Los entramados societarios de las grandes empresas tecnológicas como Google, Facebook o Apple despertaron la sospecha de las crecientes prácticas de elusión fiscal. Ya en

2012 empezaron a salir a la luz pública los casos de multinacionales que, estableciendo su operativa europea en Irlanda, lograban minimizar la factura fiscal.

El primer gran escándalo fue el caso #LuxLeaks, destapado en noviembre de 2014. Un empleado filtró los documentos de la consultora PriceWaterHouseCoopers en Luxemburgo y se supo que, entre 2002 y 2010, el Estado firmó acuerdos cerrados con empresas para que estableciese su sede fiscal en aquel país a cambio de pagar los impuestos que mutuamente acordasen. Esta práctica, conocida como «Tax Rulings», permitía establecer una fiscalidad «a la carta». De estos acuerdos se beneficiaron 340 empresas, entre las cuales destacan Pepsi, IKEA, Deutsche Bank... Pagaron una media del 2% en impuesto sobre los beneficios cuando el tipo nominal vigente en Luxemburgo era del 28%. Entonces era primer ministro era Jean Claude Juncker, presidente de la Comisión Europea desde 2014. El Parlamento Europeo abrió una comisión de investigación para esclarecer los hechos. Como consecuencia, el resto de países de la UE dejaron de ingresar unos 317 millones de euros por las prácticas fiscales de Luxemburgo entre 2005 y 2016.

La legislación irlandesa, por medio del «doble irlandés», permite que una empresa traslade sus beneficios hacia allí mediante una sociedad subsidiaria. Se han repatriado así al Caribe 117.000 millones libres de impuestos. Esta ingeniería fiscal puso a Apple en el punto de mira del fisco estadounidense, pues había evadido 65.900 millones de euros, y le prohibió utilizar dicho subterfugio. La compañía estadounidense cambió su destino fiscal a la isla de Jersey.

Un ejemplo del «sándwich holandés» es la actuación de Nike, que instauró su sede en los Países Bajos debido a su laxa legislación, lo que le permitió trasladar 5.600 millones de euros libres de tributación. Los «acuerdos de impuestos» con las autoridades neerlandesas son la tónica habitual y posibilitan que más de 4.000 empresas se beneficien de una tributación prácticamente nula. La firma deportiva utilizaba allí una sociedad puente entre el origen de su actividad y el PF de destino. El «sándwich holandés» finalizó en 2014 y la multinacional estadounidense empezó a aprovecharse de nuevas rebajas fiscales concedidas por los Países Bajos. A partir de entonces, Nike comienza utilizando las llamadas CV o «sociedades comanditarias», que permiten trasladar los ingresos provenientes de su actividad en toda

Europa a una tercera —la CV— que la legislación neerlandesa considera «sociedad sin patria» exenta de impuestos. Mediante esta táctica, Nike ha dejado de tributar 1.800 millones de euros entre 2015 y 2016.

Terminaremos con un ejemplo de dichas «ingenierías financieras»: supongamos que un estadounidense abre una empresa en Bermuda y le vende su propiedad intelectual. A continuación, dicha empresa abre una subsidiaria en Irlanda y una segunda empresa también en Irlanda que factura por las operaciones que realiza en Europa por valores similares a sus ganancias. Finalmente, abre una tercera compañía en Holanda y hace que su segunda empresa irlandesa le envíe dinero a la holandesa, que inmediatamente la reenvía a la primera irlandesa, la basada en Bermuda.

---

[1] Este artículo está basado en el Taller de Economía Crítica impartido por el economista Antonio Marco, tal como indicamos en el primer artículo de esta serie. Algunas de las fuentes de dicho profesor aparecen citadas en este artículo.

Pepa Úbeda