



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Los paraísos fiscales a discusión.

Juan Diego Paredes Gázquez, José Miguel Rodríguez Fernández y Marta de la Cuesta González

UNED y Universidad de Valladolid

LOS PARAÍOS FISCALES A DISCUSIÓN

Juan Diego Paredes Gázquez (UNED) juandiegoparedes@cee.uned.es

José Miguel Rodríguez Fernández (UVA) jmrodrig@eco.uva.es

Marta de la Cuesta González (UNED) mcuesta@cee.uned.es

Resumen

Los paraísos fiscales son un fenómeno de extrema importancia en la sociedad actual pero que sin embargo nunca han sido atendidos como se merecen ni por la administración, ni por los medios de comunicación ni por la sociedad. En este contexto, es necesario llamar la atención sobre el papel fundamental que juegan los paraísos fiscales en la economía moderna, subrayándose las numerosas ventajas que brindan para las empresas a costa de eludir la ley. Este artículo pretende resumir todo lo necesario para tener un conocimiento básico de los paraísos fiscales: qué son, cuál es su origen, en qué basan su éxito y cuáles son sus repercusiones.

Palabras clave: Paraísos fiscales, Centros financieros, Fiscalidad, Opacidad

Clasificación JEL: F21, F23, H25

1. INTRODUCCIÓN

Todo el mundo ha oído hablar alguna vez de los paraísos fiscales, lugares de playas interminables donde siempre luce el sol y en los que el dinero es tan abundante como la arena. Para mucha gente estos sitios son sinónimo de bienestar donde no caben los problemas. Sin embargo, esta es la cara amable de los paraísos fiscales. Lo que se esconde detrás de esa máscara de prosperidad y felicidad es evasión de impuestos, blanqueo de capitales, corrupción, un anonimato que posibilita operaciones con propósitos dudosamente loables...

El término paraíso fiscal es fruto de un error en la traducción del término anglosajón *tax haven* que significa literalmente “puerto fiscal”, el cual se confundió con *tax heaven*, cuyo significado si es “paraíso fiscal”. Como bien explica Chambost (1992), el llamar puerto fiscal a estos lugares tiene su origen en un paralelismo, pues el hombre de negocios se compara al marino que busca refugio y atraviesa el océano de legislaciones fiscales y sus tempestades, que son los controles y las imposiciones sobre la riqueza, para después descansar en el paraíso fiscal, que es el puerto.

Finalmente se generalizó el término de paraíso fiscal, que también permite establecer un paralelismo similar. Sin embargo, no todos los paraísos fiscales tienen por que ser paraísos físicamente, ni mucho menos; basta con que sean paraísos para el dinero, para lo que han de configurar un marco jurídico que lo

permita y que atraiga inversiones. Y una vez hecho ésto, solo hay que mirar como dinero proveniente de todo el mundo gracias a la globalización financiera y a los avances en telecomunicaciones se multiplica en las cuentas bancarias.

Por exponer algunas cifras, Tax Justice Network (TJN, 2005) cita que tan solo las persona de gran riqueza (*High Net Worth Person*) poseen en paraísos fiscales en torno a los \$11.5 billones, cifra bastante superior a los \$195.000 millones que serían necesarios para reducir la pobreza a la mitad para el año 2015 según la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Oxfam (2000) critica el peso que suponen los paraísos fiscales para los países en desarrollo, subrayando que si estos últimos aplicaran los mismo tipos impositivos que los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), algo que no pueden hacer debido a la competencia de los paraísos fiscales, recaudarían \$50.000 millones más de los que actualmente ingresan. También menciona que el dictador Abacha saqueó de los fondos públicos nigerianos \$55.000 millones durante su régimen, dinero que fue a parar a paraísos fiscales, como un ejemplo de la corrupción que posibilitan.

Según Palan (2002), se estima que en torno al 20% de la riqueza total de particulares y sobre el 22% de los activos bancarios sitos en el exterior de la jurisdicción de origen de su matriz se sitúan en paraísos fiscales. Queda patente entonces que los paraísos fiscales no son un fenómeno aislado y que son un canal fundamental por el que circulan los fondos de un sistema financiero basado en la acumulación de riquezas.

El apartado 2 reflexiona sobre qué es un paraíso fiscal, cuáles son sus características y los distintos tipos de paraíso fiscal existentes. El apartado 3 describe los orígenes de los paraísos fiscales, mientras que el apartado 4 señala las principales características de su marco jurídico. El apartado 5 discute las siempre obviadas repercusiones que tienen los paraísos fiscales. Por último el apartado 6 recoge las conclusiones del artículo.

2. ¿Qué es un paraíso fiscal?

En el mundo financiero anglosajón las instituciones se refieren a los paraísos fiscales de acuerdo a la terminología establecida por el Fondo Monetario Internacional (FMI), que los denomina *Offshore Financial Centers* (OFC), cuya traducción literal al castellano es “Centros Financieros Exteriores” (CFE), también comúnmente denominados “Centros Financieros Offshore” (CFO). El término *tax haven*, que hace referencia a los paraísos fiscales, es empleado en escritos más críticos con estas jurisdicciones.

Desde el punto de vista práctico, la diferencia entre CFO y paraíso fiscal es inexistente. Las diferentes denominaciones obedecen a razones de imagen. De hecho, Fernández (2009) utiliza como sinónimos los términos CFO y paraíso fiscal. Sin embargo, se designará a las jurisdicciones conforme lo haga la terminología del organismo o autor que escriba sobre ellas.

El FMI (IMF, 2000) define los CFO como centros en los que la mayor parte de las transacciones financieras de la balanza comercial se realizan con personas o compañías no residentes en el centro, donde las transacciones pueden

iniciarse desde cualquier parte, y donde la mayoría de las instituciones implicadas son controladas por no residentes. Muchos de los CFO tienen las siguientes características:

1. Jurisdicciones que tienen instituciones financieras involucradas principalmente en negocios con no residentes.
2. Sistemas financieros con activos y obligaciones externas en una proporción desmesurada respecto a las necesidades financieras de la economía doméstica.
3. Centros que proveen uno o todos los siguientes servicios: nivel impositivo bajo o nulo, moderada o ligera regulación financiera, secreto bancario y anonimato.

La OCDE también tiene una definición, extraída de FMI (IMF, 2003), que establece como CFO cualquier jurisdicción cuyas instituciones financieras tratan principalmente con no residentes y/o moneda extranjera en una escala desproporcionada al tamaño de su economía. Las instituciones cuya propiedad o control esta en manos de no residentes juegan un importante papel en el centro. Las instituciones presentes en el centro pueden beneficiarse de las ventajas fiscales no disponibles fuera de éste.

Pero además del término CFO, la OCDE se reserva una definición para referirse a los paraísos fiscales. De acuerdo a los criterios de la OCDE (OECD, 1998), estamos ante un paraíso fiscal cuando en una jurisdicción se dan al menos el primero y otro cualquiera de los cuatro criterios especificados a continuación:

1. Ausencia de impuestos o el carácter nominal de éstos.
2. Falta de un intercambio de información efectivo.
3. Falta de transparencia.
4. Falta de actividad sustancial.

Como puede observarse, la OCDE distingue desde el punto de vista teórico entre CFO y paraísos fiscales. Mientras que la definición de CFO se centra en la actividad económica realizada, la de paraíso fiscal profundiza en cómo se realiza esa actividad. Sin embargo, el cómo realizar una actividad es algo inherente a ella, luego esas características también deberían de figurar en la definición de CFO.

Terminando con las organizaciones internacionales, el Foro de Estabilidad Financiera (EF) (FSF, 2000) resalta la dificultad de definir CFO, realizando una definición en línea con la del FMI (IMF, 2000), añadiendo características como la flexibilidad que se da a ciertas actividades como el trust, la escasa supervisión existente o lo innecesario de la presencia física de las compañías en ellos.

Ya desde el punto de vista académico, Zoromé (2007) realiza una interesante revisión de hasta 18 definiciones de CFO, clasificándolas en 7 categorías. Destacan aspectos mencionados en muchas definiciones, como son la flexibilidad legal y fiscal, el gran peso del sector financiero en relación al total de la economía o que la mayoría de las transacciones financieras son realizadas por no residentes. Sin embargo, en su revisión no se encuentra ninguna definición en la que figure explícitamente la falta de transparencia o de cooperación internacional como criterios para calificar a una jurisdicción como CFO.

Errico & Musalem (1999) definen los CFO como jurisdicciones donde se exime de gran parte de la regulación que normalmente es impuesta por las instituciones de otras jurisdicciones diferentes. Enumeran una serie de características típicas de los CFO, como son un régimen fiscal favorable, ausencia de controles de tipos de cambio o el escaso grado de publicidad de la información.

Palan (2002, 1998) cita como unas de las principales características de los paraísos fiscales su bajo o nulo nivel impositivo, el secreto en las transacciones financieras y la titularidad de cuentas, la escasa y flexible regulación financiera, la existencia de buenas telecomunicaciones en los mercados financieros y la publicidad de estas jurisdicciones como paraísos fiscales. En línea con éstas atribuciones se encuentran las características enumeradas por Maingot (1995), que vuelve a usar el término paraíso fiscal en vez de CFO. Este último autor explica que en un paraíso fiscal, además de las propiedades enunciadas por Palan (2002, 1998), se dan otras como la ausencia de controles de tipo de cambio y de depósitos en moneda extranjera o el desproporcionado peso del sector financiero en la economía.

Roberts (1995) considera como inherentes a los paraísos fiscales diversos aspectos no contenidos en otras definiciones, como son la existencia de privilegios fiscales para ciertos tipos de personas o eventos, o la tributación solo por los ingresos obtenidos internamente y no a los provenientes del extranjero. También señala, en línea con todas las definiciones que ha usado el término paraíso fiscal en lugar de CFO, que en esas jurisdicciones se dan niveles de imposición bajos o nulos.

A través de la síntesis de las características atribuidas por los distintos autores, puede concluirse que los paraísos fiscales son jurisdicciones dependientes de un sector financiero movido por no residentes que tienen niveles de imposición bajos o nulos, así como un marco jurídico que auspicia el secreto bancario. No obstante, es conveniente tener siempre en consideración, como enuncia Roberts (1995), que una jurisdicción tiene atributos para ser considerada paraíso fiscal solo en relación con los atributos de otra jurisdicción; es decir, el término de paraíso fiscal es relativo.

Para terminar la revisión de definiciones es oportuno realizar un repaso a la terminología usada. El Foro de Estabilidad Financiera (FSF, 2000), el FMI (IMF, 2000), Zoromé (2007) y todas las definiciones contenidas en la obra de este autor, así como Darbar et al. (2003) y Errico & Musalem (1999), emplean el concepto de CFO. Por el contrario, Palan (2002,1998), la OCDE (OECD, 1998),

Maingot (1995) y Roberts (1995) usan el término de paraíso fiscal. Para ambas palabras, las definiciones son similares, solo que las que emplean el concepto de paraíso fiscal son más claras y transparentes, revelan con mayor profundidad la actividad llevada a cabo en dichas jurisdicciones.

2.1. Centros financieros

Ha quedado en evidencia que los paraísos fiscales pueden tener multitud de características. Sin embargo, existen ciertas jurisdicciones que, a pesar de tener algunas de las características inherentes a los paraísos fiscales, no son consideradas como tales. Esto es así porque tienen características necesarias pero no suficientes para ser paraísos fiscales. Normalmente se denominan centros financieros, que no han de confundirse con los CFO definidos previamente. Sin embargo, hay que reconocer que en muchas ocasiones las diferencias entre paraíso fiscal o CFO y centro financiero son prácticamente nulas.

2.1. Jurisdicciones con secreto bancario

Las jurisdicciones con secreto bancario no destacan por la realización de actividades financieras en su territorio, pues en ellas el dinero suele permanecer inmovilizado, no arriesgándose (Fernández, 2009). Se caracterizan por proteger la identidad de sus clientes en su legislación, así como por la falta de cooperación internacional o la reticencia a ésta. Contribuyen especialmente a la opacidad de la actividad financiera.

2.2. Jurisdicciones de tránsito fiscal

El origen y funcionamiento de estas jurisdicciones se expone claramente en Arrabal (1992). Puesto que las multinacionales operan en varios países, la fiscalidad a la que se someten es mayor. Por ejemplo, una empresa multinacional ha de pagar impuestos por el beneficio que obtiene en el territorio en el que opera; si además quiere repatriar este beneficio a su territorio de origen, habrá de pagar de nuevo impuestos en este último.

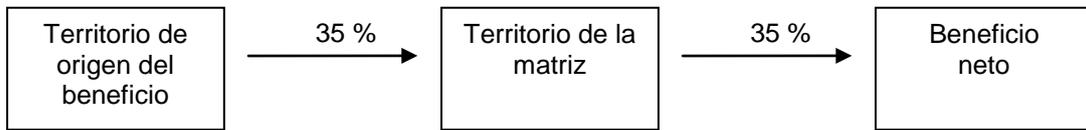
Ante esta situación desincentivadora de la inversión extranjera que incita al uso de los paraísos fiscales, surgen los convenios de doble imposición, que conceden reducciones fiscales a las sucursales de las empresas de un territorio que se establecen en otro territorio diferente. De este modo, si una jurisdicción firma un convenio de doble imposición con un paraíso fiscal, estará facilitando la fuga de capitales.

Otra forma de luchar contra los paraísos fiscales es gravar los beneficios antes de que sean transferidos a ellos. Las jurisdicciones de tránsito fiscal aplican a esta transacción un tipo impositivo bajo. Si a esto añadimos que suelen tener firmados un gran número de convenios de doble imposición, el florecimiento de la actividad financiera está servido gracias a la canalización de capitales hacia los paraísos fiscales.

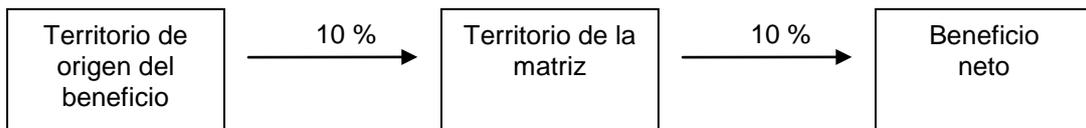
Las diferentes situaciones mencionadas se ilustran en la Figura 1., empleándose tipos impositivos teóricos a modo de ejemplo.

Figura 1. Las transferencias de capital en el comercio internacional

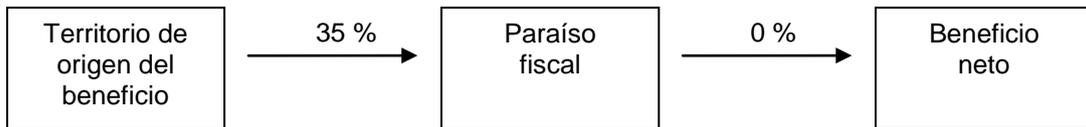
Situación A. Ausencia de convenio de doble imposición con un país cualquiera



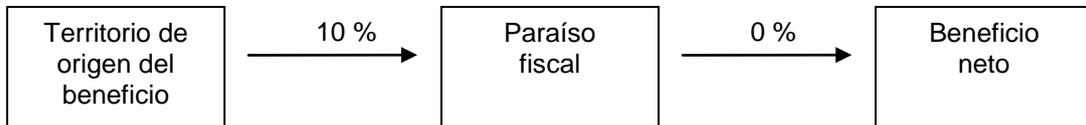
Situación B. Vigencia de convenio de doble imposición con un país cualquiera



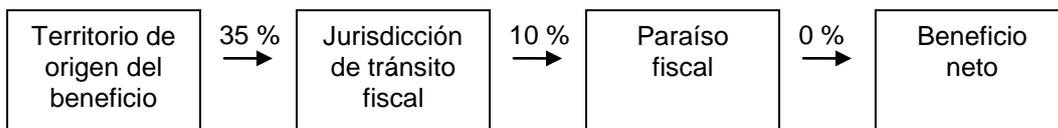
Situación C. Ausencia de convenio de doble imposición con un paraíso fiscal



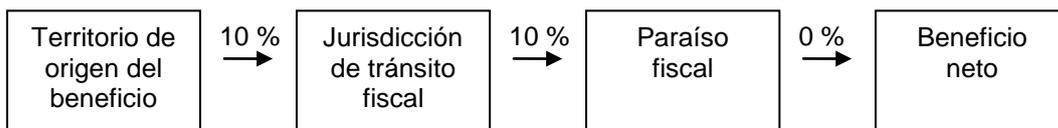
Situación D. Vigencia de convenio de doble imposición con un paraíso fiscal



Situación E. Ausencia de convenio de doble imposición con una jurisdicción de tránsito fiscal con destino final de beneficio en paraíso fiscal



Situación F. Vigencia de convenio de doble imposición con una jurisdicción de tránsito fiscal con destino final de beneficio en un paraíso fiscal



Se observa como la situación más beneficiosa para la multinacional es la D, dicho sea de paso situación que los estados impedirán que ocurra. La situación A perjudica la inversión extranjera, pues impone una alta carga tributaria, así que también tenderá a evitarse. La situación E suele ser poco frecuente en tanto que las jurisdicciones de tránsito fiscal suelen tener firmados un gran número de convenios de doble imposición, aunque se dará si trasladar dinero a un paraíso fiscal directamente desde el territorio de origen supone una mayor carga impositiva que hacerlo a través de la jurisdicción de tránsito.

Las situaciones más comunes son la B, D y F. La B se da entre estados que mantienen fluidas relaciones comerciales, mientras que la D puede estar perseguida, penalizada o sujeta a cualquier otro tipo de medidas legales, dependiendo de la posición del territorio de origen del beneficio respecto a los paraísos fiscales. Por último, la situación F permite depositar el dinero en paraísos fiscales soportando el menor tipo impositivo posible dentro de la legalidad gracias a la labor desempeñada por las jurisdicciones de tránsito fiscal.

2.3. Regímenes estanco

De acuerdo a Maldonado (2001) Un régimen fiscal cumple el criterio de estanqueidad, es decir, es calificado de estanco, cuando:

1. Excluye sus ventajas a los residentes (estanqueidad subjetiva).
2. Limita la aplicación de sus ventajas a operaciones con no residentes (estanqueidad objetiva).

La estanqueidad permite a una jurisdicción diseñar regímenes fiscales para no residentes que posibilitan deslocalizar las bases imponibles de otros territorios hacia los regímenes estanco, sin suponer ningún perjuicio en términos de recaudación para la jurisdicción que diseña el régimen.

2. ¿Cómo y por qué surgen los paraísos fiscales?

Palan (2002,1998) sostiene que, al contrario de lo que puede pensarse, los paraísos fiscales no se originaron conscientemente como parte de una estrategia nacional o empresarial, sino que han evolucionado lenta y aleatoriamente hasta encontrarse con sus atributos actuales.

De esta manera, uno de los primeros antecedentes de exenciones de impuestos tuvo lugar en Mónaco en 1968, cuando el rey Carlos III abolió los impuestos no para atraer capitales, sino para demostrar que no se estaba beneficiando de las recaudaciones. Posteriormente, a finales del S. XIX, diversos territorios de EE.UU. vieron la política fiscal laxa como una necesidad para atraer inversiones.

En algunos casos como los de Suiza, Liechtenstein o Mónaco, estos centros financieros básicos renunciaron a seguir la senda de los países de su entorno, que legislaron y establecieron impuestos sobre todos lo que estaba bajo su control (Palan, 1998). En vez de ello, establecieron el secreto bancario y ventajas fiscales, pasando así a ser sofisticados centros financieros. Por tanto,

puede establecerse que el fenómeno de los paraísos fiscales supuso una reacción a la creciente supervisión del estado en materia legal y fiscal.

Muchos autores (Zoromé, 2007; Hudson, 2000; Errico & Musalem, 1999; Palan, 1998; Torres, 1998; Roberts, 1995) coinciden en señalar que el origen de los paraísos fiscales tal y como los conocemos hoy se remonta a los años 1960 y 1970, periodo en el que se dieron una serie de acontecimientos que los impulsaron, como fueron:

1. Las restricciones de tipos de interés, así como a la inversión y crédito exteriores en EE.UU. Estas últimas no eran aplicables a las oficinas de bancos estadounidenses situadas fuera de su país.
2. El establecimiento de un mayor número de impuestos y cada vez más altos con el objeto de financiar el estado de bienestar en muchos países de la OCDE.
3. El establecimiento de férreos controles a las transacciones de capital en la mayoría de los países de la OCDE debido a los crecientes déficits de las balanzas de pagos.
4. El desarrollo de mercados financieros no regulados, sobre todo los Euromercados de Europa.
5. La generalización de la aviación comercial en los años 1950, y de Internet ya en la década de 1990, que permitió aumentar la rapidez con la que se movía el flujo de capital.

Así pues, se observa como desde la desregulación a la tecnología, las economías más importantes han propiciado el nacimiento de los paraísos fiscales, los cuales han ido evolucionando conforme a las necesidades de éstas. Este ha sido el mecanismo establecido por los estados para “*tener y comerse su pastel*”, como escribe Palan (1998), pues en todo momento el propio estado ha sido el que ha proporcionado la infraestructura legal y material necesaria para el funcionamiento y desarrollo de los paraísos fiscales. Se prueba así que los paraísos fiscales no son meros depósitos sino auténticos espacio económicos organizados expresamente para servir de centros financieros a no residentes (Torres, 2008).

Debido a ello, muchos paraísos fiscales son territorios de ultramar que han crecido al amparo de sus metrópolis, y que aún siguen bajo su control (Hampton & Christensen, 2002; Maingot, 1995). Además, suelen encontrarse en la misma franja horaria que los mercados internacionales más importantes (Roberts, 1995). Fernández (2009) y Saint-Amans (2009) señalan que los paraísos fiscales han existido siempre porque permiten a los estados más desarrollados realizar transacciones opacas en su propio interés, que van desde operaciones secretas a pagos de rescates, pasando por la corrupción de agentes públicos entre otras muchas actividades. También se puede llegar a la conclusión de que las estrategias de los paraísos fiscales no sólo se ven afectadas por la competencia existente entre ellos, sino también por las actividades de los reguladores de las economías más potentes (Hudson, 2000).

Sin embargo, los estados no realizaron toda esa serie de medidas por deseo expreso, sino que vieron en ellas la mejor solución a las tensiones creadas por la globalización. Según Palan (1998), los estados, ante la amenaza de deslocalización de sus sectores más móviles, optan por proporcionarles áreas donde su intervención no es tan rigurosa: los paraísos fiscales. De esta manera el estado puede desempeñar sus roles tradicionales como si nada ocurriera, aliviándose las tensiones surgidas a raíz de la globalización. Y es que la llegada de la globalización amenazó la estructura de poder basada en el estado y las fronteras característica de la era moderna a través de una cada vez mayor internacionalización de los flujos de capital (Hudson 2002). La consecuencia de todo fue la reconfiguración del marco jurídico a escala internacional.

Ha quedado en evidencia que la formación de los paraísos fiscales fue incentivada por las grandes potencias económicas. Ahora bien, no todo territorio reúne los requisitos ni tiene los mismos incentivos para ser un paraíso fiscal. Según Hampton & Christensen (2002), durante los años de la década de 1960 muchas pequeñas islas y microestados vieron en la conversión en paraísos fiscales una oportunidad para diversificarse en una industria que complementarían y fortalecerían actividades ya existentes, como el turismo o las manufacturas. Estos territorios son perfectos para el desarrollo de los paraísos fiscales porque:

1. La independencia de los medios de comunicación es parcial o nula.
2. Generalmente carecen de instituciones educativas superiores o de una comunidad intelectual que sea crítica con la política.
3. El carácter introvertido de sus habitantes suprime la posibilidad de rumores que pongan en peligro secretos.

Pero, ¿Cuáles son las razones que pueden empujar a una jurisdicción a dar el salto y convertirse en un paraíso fiscal? Errico & Musalem (1999) enumeran algunos de los principales motivos por los que determinados territorios finalmente deciden convertirse en un paraíso fiscal:

1. Ganar acceso a los mercados internacionales de capitales.
2. Atraer mano de obra cualificada.
3. Fomentar la competitividad del mercado financiero interno.
4. Proteger a las instituciones domésticas.
5. Beneficiarse de la creación de puestos de trabajo y de la generación de rentas

Por tanto, de acuerdo a Maingot (1995), la decisión por parte de una jurisdicción de establecerse como paraíso fiscal, así como las subsecuentes decisiones sobre el grado de apertura y secreto deseados, son claramente elecciones racionales de negocio. Y es que para lugares con recursos limitados

y pequeños mercados locales, las finanzas internacionales parecen ofrecer una senda alternativa al desarrollo (Hudson, 2000).

No obstante, no todos los paraísos fiscales son iguales. Palan (2002), señala que los paraísos fiscales que han tenido mayor éxito son los que a lo largo del tiempo han conseguido mantener los siguientes atributos:

1. Son estables política y económicamente.
2. Cuentan con el aval de los mercados internacionales o mantienen un alto grado de intercambio de información con éstos.
3. No son salpicados por escándalos o blanqueo de capitales.
4. Tienen acuerdos con un gran número de países para evitar la doble imposición.

Obviamente, no podría olvidarse una de las características estrella inherente al propio término de paraíso fiscal: playas infinitas, clima soleado, lujo... Estas cualidades, a menudo olvidadas en las definiciones pero tenidas en cuenta por autores como Maingot (1995) o Chambost (1982), son las que atraen a las personas físicas a los paraísos fiscales. Y es que al fin y al cabo estos paraísos son una combinación de atractivos para los individuos, a través del disfrute, y para el dinero, a través de la opacidad.

Así pues, a veces ciertas jurisdicciones o territorios se ven tentados en convertirse en paraísos fiscales, al constituir ésta la mejor alternativa ante las escasas posibilidades que ofrece su economía. Si a eso añadimos la necesidad por parte de las potencias del mundo desarrollado de espacios menos rigurosos legislativamente, tenemos el caldo de cultivo perfecto para la proliferación de los paraísos fiscales.

4. Marco jurídico de los paraísos fiscales

La globalización crea un conflicto entre el estado y el capitalismo. Este último tiene una tendencia natural a extenderse a través de las fronteras para maximizar beneficios, mientras que el primero fundamenta su existencia en una lógica espacial basada en las fronteras (Hudson, 2000). Esto ha contribuido, según Palan (1998), a que se den simultáneamente dos sucesos. Por un lado, desde la transición a la modernidad queda patente el incremento de la protección del estado y sus instituciones a través de la ley, haciéndose este cada vez más hermético y rígido. Por otro, la internacionalización del capital, hace que éste sea cada vez más volátil y por tanto más difícil de controlar, algo que es precisamente lo que pretenden las leyes promulgadas por los estados.

El resultado de todo esto, como señala Oxfam (2000), es un mercado financiero global que lleva a cabo su actividad a través de diferentes configuraciones impositivas que conservan su carácter nacional. Los últimos vestigios de ética y moral internacionales desaparecieron al ritmo con que los estados se delimitaban unos a otros a través del derecho nacional e internacional (Palan, 2002). Cada país se convirtió en un mundo, no pudiendo

hacer nada desde el punto jurídico, y en muchos casos no importándole, lo que ocurriera más allá de sus fronteras.

Todo esto supone la fragmentación del concepto de soberanía, entendida ésta como un principio de ordenación que confiere poder de regulación en vez de constituir en sí misma algo que los estados poseen o no (Hudson, 2000), lo que supone el nacimiento de los paraísos fiscales desde el punto de vista político. Esta soberanía puede ser legal, consistente en la publicación de leyes que configuran un marco jurídico, o fiscal, que permite gravar la actividad económica llevada a cabo en un territorio.

El desdoblamiento de la soberanía permite al estado elaborar un marco jurídico en base a su soberanía legal que, dentro de sus fronteras y apoyado en medidas como el secreto o la nula imposición, renuncia a su soberanía fiscal para atraer capital (Hudson, 2000) y se convierte en paraíso fiscal. Se advierte entonces que los paraísos fiscales dependen de la globalización económica para que el capital fluya por ellos gracias a la ausencia de soberanía fiscal, pero también de la localización geográfica a través del establecimiento de fronteras para proteger su soberanía legal.

Los primeros antecedentes del conflicto entre estado y capitalismo se remontan a casos tratados en los tribunales Británicos a finales del S. XIX y principio del S. XX. En estos casos se juzgó a compañías del Imperio Británico que operaban en los territorios de ultramar en relación a posibles evasiones de impuestos. Uno de los más famosos, *Egyptian Delta Land and Investment Co. Ltd. v Todd*, sentó precedente al sentenciar que, aunque la compañía estuviese registrada en Londres, al desempeñar toda su actividad en El Cairo era residente en Egipto. El caso dejó en evidencia que la soberanía fiscal de Imperio Británico estaba fragmentada, mientras que la soberanía jurídica era unitaria al procesarse los casos a través de los tribunales británicos.

Posteriormente, el gobierno suizo también intentó reducir la tensión creada por la globalización. La solución adoptada fue similar a la establecida anteriormente por los tribunales británicos (Palan, 2002). En 1934, la Ley Bancaria Suiza cuestionó la unidad legal de los sujetos de derecho, estableciendo la posibilidad de la existencia de residencia física, donde reside la persona o empresa, y jurídica, donde le son aplicadas las leyes. De esta manera se podía separar a una persona de su dinero.

Este hecho reforzó aún más las primeras evidencias de separación entre soberanía fiscal y legal. De acuerdo a Palan (2002), por un lado se negaba la unidad jurídica pero no la económica, y por otro se permitía a personas y empresas “ir de compras”, eligiendo la/s soberanía/s que más se ajustara/n a sus intereses. Así se explica, por ejemplo, como las multinacionales no existen desde el punto de vista jurídico, pues a cada empresa le es aplicable solo la legislación de la jurisdicción en la que opera, pero si existen desde el económico, a través de la consolidación contable. Este negación de la unidad jurídica de las multinacionales es calificado por Palan (2002) como el absurdo que posibilita la comercialización de la soberanía.

A partir de entonces se ha hecho común el recurrir al uso de los tribunales y la legislación para manejar las tensiones existentes entre la internacionalización del capital y los derechos de soberanía (Palan, 2002). Dicha tensión se ha dado a lo largo de todo el S. XX, pues mientras por un lado los gobiernos tenían que hacer frente a la progresiva internacionalización de sus sociedades, por el otro delimitaron su espacio nacional tanto física como imaginariamente, en este último caso extendiendo el territorio a través de una dimensión puramente jurídica (Palan, 2002) como son la delimitación del espacio aéreo o marítimo, por ejemplo.

La desmembración de la soberanía es la prueba de que la estrategia de los paraísos fiscales es meramente judicial, pues se funda en la habilidad de las compañías y las personas de cambiar de residencia legal sin desplazarse físicamente (Palan, 2002). Lo que es más, permitió que las empresas se instalaran en los paraísos fiscales solo virtualmente (Torres, 2008); tan sólo deben registrarse en ellos para adquirir la residencia jurídica, existiendo sólo sobre el papel.

Pero, ¿por qué renuncian los paraísos fiscales a su soberanía fiscal? Desde el punto de vista financiero, tiene sentido renunciar a la soberanía fiscal y perder la recaudación impositiva a cambio de una proporción de los enormes flujos de capital que circulan por los paraísos fiscales (Hudson, 2000). Además, como indica Palan (2002), desde el punto de vista jurídico, proveen protección de la regulación y fiscalidad de los territorios de origen sin la necesidad de localizarse físicamente en el paraíso fiscal.

La duda sobre el papel de la soberanía en los paraísos fiscales es planteada por Hudson (2000), que reflexiona sobre si constituye uno de los elementos clave de su desarrollo o si han de sacrificar parte de ella para convertirse en nodos de la economía mundial. Aunque puede que ambas respuestas sean acertadas: al sacrificar parte de su soberanía, experimentan un desarrollo fuera del alcance de sus recursos y a la vez se convierten en protagonistas de las finanzas internacionales.

Definitivamente, la comercialización de la soberanía es algo endémico a un sistema caracterizado por la integración económica en el contexto de la fragmentación política (Palan, 2002). Todo ello en un intento por parte del estado de buscar beneficio en el exterior sin perder el que se genera en su propio territorio.

5. Repercusiones de los paraísos fiscales

Según Palan (2002), los paraísos fiscales constituyen la apuesta por una estrategia racional de maximización de beneficios adoptada por los estados y las empresas. Esta maximización es también citada por otras fuentes más críticas con los paraísos fiscales, como Fernández (2009) y Oxfam (2000). Pero ¿Qué se esconde tras este comportamiento racional? ¿A costa de qué se produce esta maximización?

Las actividades anteriormente citadas tienen propósitos racionales desde el punto de vista financiero capitalista, pero irracionales desde el punto de vista

ético y moral, amparando bajo secreto acciones ilegales y/o socavando la capacidad de las jurisdicciones para recaudar los impuestos necesarios para su desarrollo.

Existen estudios que, sin llegar a justificar la existencia de los paraísos fiscales, indican que pueden acarrear ciertas ventajas. Por ejemplo, Rose & Spiegel (2007) demuestran a través de un modelo gravimétrico que aquellos países que están más distantes geográficamente de los paraísos fiscales tienen inferiores niveles de bienestar, argumentando además que la proximidad a un paraíso fiscal fomenta la competitividad del sistema bancario al ser inferior el coste de trasladar los activos a estos territorios. A esto habría que añadir los dictámenes de la lógica financiera, que apoya la actividad en los paraísos fiscales basándose en la premisa de la maximización de la riqueza.

Sin embargo, lo evidente es que la mayoría de estudios y organizaciones internacionales critican la labor que desempeñan los paraísos fiscales, amparándose en los inmensos costes éticos, morales y económicos que implica el proceso de maximización de la riqueza financiera en estos territorios.

El grado de atención prestado a los problemas que surgen a la raíz de la existencia de los paraísos fiscales ha sido diferente en función de la organización que ha planteado su estudio. Así, mientras que organismos internacionales como la OCDE (OECD, 1998) se han centrado en los efectos negativos que tienen los paraísos fiscales sobre la competencia fiscal, los gobiernos han prestado más atención a las pérdidas de recaudación impositiva y el blanqueo de capitales (USS, 2006), mientras que otros como Oxfam (2000) y Christian Aid (CA, 2009) prestan más atención sus efectos negativos sobre los países en desarrollo.

Existe mucha literatura referente a los problemas que crean los paraísos fiscales. Las siguientes líneas se valen de esta literatura para resumir las repercusiones más importantes de ellos.

5.1. Empobrecimiento de los países en desarrollo

Los estragos que provocan los paraísos fiscales en los países en desarrollo son enormes. Como señalan Rose & Spiegel (2007), los países políticamente inestables, así como aquellos que están fuertemente regulados, son más propensos a enviar fondos a paraísos fiscales. Esto explica por qué es tan importante la actividad de gestión y protección de activos en los paraísos fiscales y por qué los países en desarrollo son proclives a ella.

La contribución de los paraísos fiscales al empobrecimiento de los países en desarrollo comenzó con las crisis del petróleo, pues, como indica Roberts (1995), durante los años 1970 los paraísos fiscales reciclaban el dinero de los petrodólares para después prestarlo a los países en desarrollo. Posteriormente, estos préstamos serían el origen de la crisis de la deuda que minó la capacidad económica de los países en desarrollo a finales de la década de 1980 y comienzos de la de 1990, y cuyas consecuencias aún se arrastran hoy en día.

La repercusión más inmediata de los paraísos fiscales en los países en desarrollo se refleja en la pérdida en la recaudación de impuestos, algo muy importante si se considera en relación a los limitados recursos y presupuestos de los países en desarrollo (Oxfam, 2000). Este problema es aún más preocupante al depender estos países en gran medida de la recaudación proveniente de impuestos a compañías que operan en su territorio.

Como no podría ser de otra forma, la estructura funcional establecida en los paraísos fiscales permite, gracias al secreto bancario, a líderes y oficiales corruptos ocultar los orígenes del dinero adquirido a través del soborno y del expolio. El control de estas acciones es casi imposible, pues las autoridades de los países en desarrollo apenas y tienen medidas efectivas para conocer los ingresos que sus residentes consiguen en su propio territorio, y mucho menos en el exterior (Oxfam, 2000).

También han de considerarse los problemas derivados de la inestabilidad financiera. Maingot (1995) expone que, gracias a los paraísos fiscales:

1. Los capitales son capaces de volar desde el país más pobre hasta los paraísos fiscales rápidamente.
2. Precisamente, esta velocidad permite a los intereses privados mover el capital de un paraíso a otro si éstos se ven amenazados.

Las ayudas que ofrecen los países desarrollados son insuficientes e ineficaces. Christensen (2008) cuestiona los efectos positivos del incremento de la ayuda y del alivio de la deuda a los países en desarrollo, sin que estas medidas se vean apoyadas por otras que compensen la pérdida de recursos financieros ocasionada por los paraísos fiscales. Un ejemplo de esto es que los países en desarrollo ven como huye hacia los paraísos fiscales el triple del importe de la ayuda oficial al desarrollo que se les proporciona (Saint-Amans, 2009).

Las multinacionales no reflexionan sobre el hecho de que es positivo para sus intereses a largo plazo contribuir a financiar infraestructuras tales como educación, comunicación, sanidad, etc..., pues es de éstas de las que depende el desarrollo del mercado (Oxfam, 2000) tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados.

A modo de resumen, puede concluirse que:

1. El empobrecimiento de los países en desarrollo al que contribuyen los paraísos fiscales se da debido a un variado cúmulo de circunstancias: evasión de impuestos, corrupción y blanqueo de dinero, inestabilidad financiera y opacidad.
2. Todo esto impide el desarrollo tanto económico como institucional de los países en desarrollo, así como la erradicación de la pobreza.

5.2. Elusión y evasión fiscal

Como indica Oxfam (2000), a medida que el capital se hace más móvil, los gobiernos encuentran cada vez menos opciones a la hora de establecer

impuestos. Además, la liberalización y globalización económicas han llevado a incrementar el número de países que compiten para atraer la inversión extranjera a través de la oferta de bajos tipos impositivos, lo que ha desembocado en una carrera hasta el fondo o *race to the bottom* en la que incluso se llegan a eliminar los impuestos.

Los partidarios de la competencia fiscal argumentan que fomenta la reducción y racionalización de los sistemas fiscales, permitiendo a los sujetos de hechos imposables elegir entre diferentes combinaciones de impuestos (Oxfam, 2000). Sin embargo, sus detractores argumentan que la competencia da lugar a la planificación fiscal. Como menciona el FEF (FSF, 2000), existe un gran número de planes y proyectos que, al amparo de la legalidad y basándose en la complejidad y la ambigüedad, permiten minimizar la carga fiscal de multinacionales y personas de gran riqueza a través de prácticas como la transferencia de precios.

Llegado a este punto, merece la pena detenerse un momento a pensar lo que la competencia fiscal. Vallejo (2005) diferencia entre competencia fiscal sana y perjudicial. La primera permite eliminar las ineficiencias y aumentar la neutralidad de los sistemas fiscales con el objeto de que la fiscalidad no se convierta en un obstáculo para el desarrollo económico, mientras que la segunda persigue atraer capitales o bases imposables utilizando el elemento fiscal como ventaja comparativa.

Si se tiene en cuenta, como indica Hudson (2000), que la legislación fiscal hace a los paraísos fiscales lugares con beneficios potenciales, mientras que las leyes de secreto los hacen ideales para la evasión o evitación fiscal, tanto el marco jurídico como el fiscal vigentes en esos países parecen indicar que la competencia fiscal ejercida es perjudicial.

No obstante, no todos los paraísos fiscales participan de la misma manera en la evasión de impuestos. Maldonado (2001) diferencia entre elusión y evasión fiscal. La primera supone la creación de regímenes fiscales preferenciales en perjuicio del interés fiscal de otras jurisdicciones, mientras la segunda supone la cooperación activa de una jurisdicción en la ocultación de la riqueza del no residente. De esta manera, todos los paraísos fiscales contribuyen a eludir los impuestos, pero no todos lo hacen en su evasión.

Sin embargo, puede que la flexibilidad fiscal también perjudique a los paraísos fiscales, pues Masciandaro (2005) reconoce la posibilidad de que la escasez de regulación puede ser tan poco atractiva para algunos inversores legales como la abundancia de ella.

En este contexto, las compañías realizan operaciones en los paraísos fiscales aprovechando las ventajas que ofrecen. Entre las prácticas más comunes está, por ejemplo, el ubicar en los paraísos fiscales los beneficios corporativos para no tener que pagar impuestos (Torres, 2008) o el transferir y manipular las transacciones financieras entre filiales de una misma compañía con objeto de reducir la base imponible, práctica manifestada principalmente a través de la transferencia de precios (Oxfam, 2000).

A todo esto hay que añadir que, aunque la planificación fiscal es perfectamente legal, esto no implica que sea legítima desde el punto de vista moral (Oxfam, 2000). Y es que, como indica Brunquell (2009), cada céntimo que un contribuyente no paga al evadir impuestos vía paraísos fiscales, es otro céntimo que un contribuyente honesto deberá pagar.

Esto tiene dos consecuencias. Por un lado, se incrementa el tipo impositivo de los impuestos, pues habrá de recaudarse lo mismo, pero contribuyendo un menor número de personas. Por otro, aumentan las desigualdades económicas, puesto que una parte de la población renuncia a parte de sus ingresos, mientras que otra lo retiene. Todo ello sin que los contribuyentes que evaden impuestos pierdan el acceso ni el derecho a los servicios que se mantienen con ellos: carreteras, seguridad, educación, etc...

Por tanto, los paraísos fiscales hacen que los contribuyentes honestos paguen la factura que deberían de pagar las compañías y los contribuyentes más ricos, desapareciendo así el sistema contributivo solidario.

5.3. Opacidad

Una de las características inherentes a los paraísos fiscales es el secretismo con el que se llevan a cabo todas sus operaciones. Esto es así porque la falta de transparencia es una de las ventajas competitivas de los paraísos fiscales en los mercados financieros globales (Hernández, 2008a).

Según Torres (2008), esta ventaja competitiva basada en la opacidad permite a las compañías:

1. Realizar operaciones de emisión de títulos de todo tipo que no serían permitidas en los países normales en los que actúan, normalmente para evadir requisitos legales de reservas.
2. Ocultar situaciones de endeudamiento o de dificultad, gracias al secreto garantizado, para permitir así que las cotizaciones de sus activos sean artificialmente más elevadas.

También debe considerarse la evasión de responsabilidad citada por Dionis (2009), que menciona que los paraísos fiscales son usados para la delegación de riesgos jurídicos y civiles para eliminar las responsabilidades jurídicas de sus directivos y accionistas.

Y mientras que los paraísos fiscales ponen la ley al servicio de la opacidad, los países en desarrollo hacen lo mismo de manera indirecta a través de la ausencia de colaboración. El ejemplo más claro de esto se da en la Unión Europea, cuya armonización fiscal es incompleta e imperfecta, dándose una auténtica competencia fiscal dentro de ella. Es obvio que el resultado de una insuficiente base legislativa es la falta de una auténtica transparencia fiscal: la falta de armonización permite la existencia de paraísos fiscales dentro de la Unión Europea (Medina, 2008).

Darbar et al. (2003) enuncia que la mejor manera de reducir los riesgos derivados de las anteriores actividades es asegurar una buena y consolidada

supervisión de todas las operaciones empresariales por supervisores de sus territorios de origen, aplicando estándares adecuados de supervisión y regulación en los paraísos fiscales. Sin embargo, esta supervisión requiere acceso a las operaciones mundiales de las compañías, siendo no efectiva si el grado de cooperación e intercambio de información internacional es débil.

Pero la opacidad no se da solo desde el punto de vista financiero, también es importante el informativo. Almirón (2008) denuncia la exigua y arbitraria cobertura periodística dedicada a los paraísos fiscales, destacando que:

1. La escasa información disponible dedicada a ellos suele ser de corta extensión.
2. Se alude principalmente al fenómeno de la lucha contra ellos y no a las actividades que realizan.
3. Omite, salvo puntuales excepciones, la relación que mantienen los paraísos fiscales y las grandes empresas.

Esto se debe a que los grandes grupos de comunicación se han hecho dependientes financieramente del sector bancario a raíz de las grandes inversiones necesarias para financiar la renovación tecnológica de los medios de comunicación (Almirón, 2008).

5.4. Corrupción y blanqueo de capitales

Como indica Maingot (1995), es ampliamente aceptado que los paraísos fiscales juegan un papel crítico en la práctica del blanqueo de capitales. Por ejemplo, Rose & Spiegel (2007) encuentran fuertes evidencias que asocian el blanqueo de capitales a los paraísos fiscales, destacando entre las motivaciones del uso de estos últimos la evasión de las leyes en el país de origen del dinero o la realización de actividades ilegales.

Maingot (1995) subraya lo difícil que es luchar contra el crimen organizado, pues ha tejido una amplia red que incluye negocios legales, lo que implica que ha de ser combatido desde todos los frentes de las compañías.

Además, mientras la línea entre los usos legales e ilegales de los paraísos fiscales se difumina, se hace cada vez más difícil para los instrumentos de la ley detectar la actividad del blanqueo de capitales (Oxfam, 2000). A esto habría que añadir, como indica Maingot (1995), el hecho de que el blanqueo de capitales no sea universalmente reconocido como un crimen, con lo que los aspectos extraterritoriales de mucha de la legislación contra el blanqueo de capitales se hacen cuestionables desde el punto de vista del derecho internacional.

También habría de considerarse que no hay una voluntad política universal y coherente para enfrentarse a la cuestión debido a que no hay ningún sentido judicial, y mucho menos moral, sobre lo que debe ser incluido en la denominación de corrupto, lo que da lugar a la situación actual, en la que el crimen organizado es uno de los principales clientes de los paraísos fiscales (Maingot, 1995).

Un excesivo papel de la regulación en la lucha contra el crimen organizado también puede interpretarse como una debilidad en su lucha. Maingot (1995) plantea la existencia de una estrecha unión entre el grado de regulación y el de corrupción. Para ello, se asume que a mayor participación del gobierno en el proceso de toma de decisiones, se crea un mayor número de oportunidades para influenciar ilegalmente esas decisiones. De la misma manera también, cuanta más gente haya implicada en ese proceso, mayor será la posibilidad de que alguien sea influenciado negativamente.

Definitivamente, el grado de secretismo proporcionado por los paraísos fiscales se ha convertido en un elemento crucial del crimen moderno que establece diferentes mecanismos de corrupción (Oxfam, 2000), lo que le permite, como señala Torres (2008), blanquear capitales o traficar con fondos procedentes de diversas actividades criminales e ilegales impunemente.

Y puesto que los paraísos fiscales están integrados en el sistema financiero internacional, para el crimen organizado se convierten en canales potenciales que permiten ganar acceso a los mercados financieros mundiales (Darbar et al., 2003), extendiéndose así el dinero corrupto por todo el mundo.

5.5. Amenaza a la estabilidad financiera

La liberalización y globalización económicas, junto a la gran contribución de la tecnología, han posibilitado el nacimiento de la evasión de capitales o *capital flight*, descrita en Roberts (1995) como la fuga de capitales a corto plazo, de carácter especulativo, que obedece a presiones económicas y/o políticas en el país de origen. CA (2009), en su informe *False Profits: robbing the poor to keep the rich tax-free*, realiza una detallada descripción cuantitativa del problema de la evasión de capitales.

Darbar et al. (2003) expone que con la creciente integración de los mercados financieros a través del mundo, los problemas de las instituciones financieras localizadas en paraísos fiscales pueden transferirse rápidamente a cualquier mercado del mundo. No es coincidencia que el comercio de derivados y la inversión en fondos de alto riesgo, dos de los instrumentos que más controversia han suscitado sobre la estructura actual del sistema financiero global y que muchos señalan como los ingredientes esenciales en una crisis, estén muy asociados a las actividades realizadas en paraísos fiscales (Oxfam, 2000).

Y es que la evasión de capitales ha dado lugar al fenómeno del dinero sin estado o *stateless moneis*, citado por Hudson (2000). Oxfam (2000) señala que la falta de una identidad nacional para el dinero invertido o incluso de las instituciones que lo invierten hace que la regulación de estas actividades sea muy difícil o imposible.

Los paraísos fiscales tienen un mayor impacto en la estabilidad de las economías en desarrollo. Oxfam (2000) revela que al mismo ritmo con que estas economías se integran en el sistema financiero global, sus pequeños y frágiles mercados de capitales se hacen más vulnerables a las repentinas fluctuaciones económicas. Ndikumana & Boyce (2008) realizan un estudio

sobre la evasión de capitales en el África Subsahariana que cifra que en el año 2004 \$8.767 millones abandonaron África gracias a la evasión de capitales, cifra insignificante comparada a los \$ 36.191 millones de 2003.

No obstante, los paraísos fiscales no son los causantes en última instancia de la evasión de capitales. La existencia de canales seguros a nivel internacionales por los que mover el dinero es lo que realmente exacerba la situación, como señala Oxfam (2000).

Por otra parte, hay que tener en cuenta que las crisis creadas por la evasión de capitales no solo repercuten sobre los niveles de vida actuales, sino que a menudo provocan respuestas a largo plazo que tienen consecuencias negativas para la reducción de la pobreza, minando las posibilidades de recuperación tanto a corto como largo plazo (Oxfam, 2000).

La actual crisis financiera viene a corroborar el fracaso de los esfuerzos internacionales por establecer un mercado financiero mundial más transparente y cooperativo, lo que no será posible hasta la total desaparición de los paraísos fiscales. La lucha contra éstos ya se perdió cuando se optó por la colaboración en vez de por la regulación, lo que dio lugar, según Peláez (2008), a una situación de enmascaramiento de la realidad: con la promesa de proporcionar información en el futuro o de la firma de convenios de colaboración, los países occidentales redujeron la lista de paraísos fiscales. Sin embargo, el suministro de información nunca será pleno, pues esta en juego la supervivencia de estas jurisdicciones.

Desde la perspectiva económica, esta crisis plantea enormes dudas acerca de la eficacia del sistema capitalista para satisfacer las necesidades de los ciudadanos, lo que requiere la producción de bienes y servicios. Brunquell (2009) acierta al recoger que la crisis actual viene a confirmar el fracaso de un modelo económico basado en la especulación. Porque la economía global basa su funcionamiento en unos paraísos fiscales que no producen nada, lo único que hacen es atraer grandes fortunas con el objeto de eludir impuestos y especular.

Pero lo que es más grave, la ingeniería financiera que se realiza gracias a los paraísos fiscales de manera legal (aunque roce permanentemente la ilegalidad), no aguanta un mínimo juicio moral y ético hecho desde la sociedad civil (García, 2008). Por tanto, actualmente no se esta dando solamente una crisis económica, también se da una de valores, surgida a raíz de los dilemas que plantea la existencia de los paraísos fiscales.

Pero ¿Cuál ha sido el papel de los paraísos fiscales en la actual crisis? Para averiguarlo primero hay que considerar la naturaleza de estas jurisdicciones. Según Hernández (2009b) los paraísos fiscales son parte del denominado sistema bancario en la sombra o *shadow banking system*, como se denomina a un sector subalterno de la gran banca surgido para atraer a los grandes inversores con los fondos de alto riesgo y otros instrumentos financieros.

Como se puede observar, ya se han obtenido dos ingredientes necesarios para dar lugar a una crisis: opacidad y altos riesgo. Opacidad porque lleva a cabo sus

actividades confidencialmente, desde la sombra, y alto riesgo porque trabaja con productos que tienen esta característica. La cuestión ahora es saber si esos dos ingredientes fueron suficientes, y por tanto originaron la crisis, o si no lo son, por lo se dieron más circunstancias para motivarla.

Para Hernández (2009b) son suficientes, siendo dos las causas que han ocasionado el origen y expansión de la actual crisis mundial, ambas surgidas a raíz de la liberación financiera:

1. La titulización de la deuda o conversión de ésta en activos comerciables a nivel internacional.
2. La existencia de los paraísos fiscales que han proporcionado la opacidad necesaria para comerciar los anteriores activos.

De esta manera, los paraísos fiscales actuaron, sirviéndose de su opacidad y de la rapidez en sus transacciones, como un canal por el que millones de euros en títulos de deuda de baja calidad o activos tóxicos se propagaron por el sistema bancario mundial, expandiéndose la crisis por todo el mundo (Hernández, 2009b).

Hernández (2008b) resalta el papel fundamental que ha jugado EE.UU. en la crisis, aprovechando su poder estructural sobre las finanzas mundiales para comercializar sus activos de baja calidad, puestos en el mercado gracias a su hasta ahora poco exigente regulación financiera. De esta manera no sólo se externalizó el riesgo inherente a los activos tóxicos, sino que se obtuvieron ganancias a través de su venta por todo el mundo.

Además el sistema bancario en posesión de los activos tóxicos se ha beneficiado de los rescates bancarios y a su vez ha mantenido sus filiales en los paraísos fiscales. De esta manera, los gobiernos mantiene con dinero público filiales destinadas al fraude y la evasión fiscal sin exigirle a los bancos su desmantelación, contradiciendo con hechos las intenciones que proclaman en los foros y organizaciones mundiales (Hernández, 2009a y 2008b).

No obstante, se alzan otras voces que, aunque críticas, no culpan directamente a los paraísos fiscales de la crisis. Acorde a Saint-Amans (2009) los paraísos fiscales no son tanto los responsables de la crisis actual como obstáculos que impiden la reestructuración del sistema financiero internacional. También llama la atención la nueva tendencia de la OCDE de diferenciar entre jurisdicciones en base a la aplicación de las norma internacionales, y no según su compromiso con ellas como se había hecho hasta ahora.

Sean o no el origen de la actual crisis financiera, lo cierto es tanto que han contribuido a ella como que serán un obstáculo para superarla. Pero la comunidad internacional parece no haber aprendido la lección. Aunque en un principio muchas de las principales potencias económicas reconocieron el importante papel que había desempeñado los paraísos fiscales en el origen de la crisis, e incluso el FMI (IMF, 2009) ha reconocido recientemente que el intercambio de información puede no ser suficiente para combatir la competencia fiscal perjudicial, en la reunión del G-20 en Londres el 2 de abril

del 2009 se constató definitivamente que la crisis no iba a ocasionar cambios en la política de los países desarrollados respecto a los paraísos fiscales.

En esta reunión se hizo énfasis no en la protección del sistema financiero contra los paraísos fiscales, sino contra las jurisdicciones no cooperativas con los esfuerzos internacionales para eliminar el riesgo que ocasionan, recomendándose la aplicación de ciertas contramedidas además de abogarse por una mayor adhesión internacional a los diversos estándares de supervisión (G-20, 2009).

Parece ser que los paraísos fiscales no van a desaparecer, por lo que tampoco desaparecerán las injusticias económicas y sociales que acarrearán. La pregunta que surge entonces es que hará falta para acabar con estas jurisdicciones si la mayor crisis mundial desde el Crack del 29 no lo ha hecho.

Irrevocablemente, la evasión de capitales permite que las crisis sean diferidas temporalmente y desplazadas espacialmente a través de un mercado financiero dinámico (Roberts, 1995), mientras que la disponibilidad de canales para realizarla permite su existencia. Esta combinación constituye una seria amenaza para al estabilidad financiera mundial.

5.6. Dependencia del sistema financiero

Como ya se ha mencionado anteriormente, gracias a la comercialización de su soberanía fiscal, los paraísos fiscales llegan a cotas de desarrollo inalcanzables si se tienen en cuenta los limitados recursos con los que cuentan. Sin embargo, a veces el precio pagado por este desarrollo es muy caro para los paraísos fiscales, que se vuelven dependientes de su sistema financiero.

Muchos gobiernos han hecho grandes esfuerzos para promover el crecimiento de las finanzas offshore, a menudo sin considerar las consecuencias adversas que esto desencadena (Hampton & Christensen, 2002).

Para empezar, las jurisdicciones que escogen ser un paraíso fiscal se vuelven dependientes monetariamente. Como indican Hampton & Christensen (2002), en ausencia de la dependencia monetaria de una moneda fuerte, una moneda independiente se apreciaría en términos nominales y reales en relación a las monedas de sus socios comerciales.

Por otra parte, los paraísos fiscales pobremente regulados permiten a los participantes del mercado financiero recurrir al arbitraje regulatorio, constituyéndose nulos o escasos vínculos con la supervisión de un cada vez más integrado mercado financiero (Hampton & Christensen, 2002). Este arbitraje es descrito por Hernández (2009b) como la posibilidad de optar o de combinar diferencias entre las diversas legislaciones nacionales o jurisdiccionales, tanto en fiscalidad como en la regulación y el grado de control y supervisión financiera.

Estas son solo algunas de las consecuencias del colapso económico a largo plazo que experimentan las jurisdicciones que se transforman en un paraíso fiscal y que surge a raíz del gran desarrollo del sector financiero en economías

con recursos limitados, lo que inevitablemente desemboca en una situación de sobre-dependencia tanto del sector financiero como del exterior (Hampton & Christensen, 2002). Este colapso se manifiesta de muchas maneras: grandes cifras de inflación, altos salarios, especulación inmobiliaria, etc... y suele desembocar en la externalización de casi toda actividad no relacionada con las finanzas.

La incomfortable situación en la que se encuentra actualmente muchos microestados es descrita por Hampton & Christensen (2002) como una mal gestionada dependencia en la media en que sus destinos están inexorablemente unidos al futuro de las finanzas internacionales. Por ello, estos autores han calificado a los paraísos fiscales como los parias del sistema financiero actual.

6. Conclusiones

Ha quedado clara la falta de consenso a la hora de determinar es un paraíso fiscal, dada la multitud de definiciones existentes. Aún así, la mayoría de ellas comparten atributos tales como la existencia de una baja o nula carga impositiva, la confidencialidad garantizada a través de la ley o el protagonismo de los no residentes en la actividad financiera.

Al principio de este artículo se demostró que los paraísos fiscales no surgen de manera premeditada, sino que su origen y cualidades han venido marcados a lo largo de la historia por las exigencias de las grandes economías internacionales, las cuales a su vez han visto en estos territorios una vía de escape a las presiones que la globalización ejerce sobre ellos.

También quedó en evidencia la manipulación de la soberanía que realizan, renunciando a su soberanía fiscal a través de un marco jurídico que permite el nacimiento de una auténtica ingeniería financiera que se refleja en las numerosas sociedades y actividades típicas de los paraísos fiscales.

Las repercusiones de los paraísos fiscales solo son beneficiosas para las personas físicas o jurídicas establecidas en ellos, siendo nefastas para no sólo para los países en desarrollo, sino para los países desarrollados y su sociedad. Ante esta situación, las iniciativas internacionales se han mostrado ineficaces a la hora de atajar la situación, marcándose objetivos más bien poco ambiciosos.

Organizaciones como el Observatorio de la Responsabilidad Social Corporativa ayudan a evaluar el alcance del impacto de los paraísos fiscales gracias a la información que recopilan, evidenciando que la problemática que estas jurisdicciones ocasionan va *in crescendo*.

La situación económica actual se debe en parte a los paraísos fiscales, a las operaciones que se realizan en ellos y al anonimato y marco jurídico que las ha permitido. Sin embargo, parece ser que las potencias económicas no ven en ellos una de las razones de la crisis, no adoptando medidas drásticas al respecto. Por tanto, los problemas suscitados por los paraísos fiscales seguirán existiendo.

Referencias

- Almirón, N. (2008): Paraísos fiscales y medios de comunicación: todo es negociable menos los negocios. *Temas para el debate*. 158, 25-28.
- Arrabal, P. (1992): *Comercio internacional y los paraísos fiscales*. Madrid: Pirámide.
- Brunnquell, F., 2009. *Paraísos fiscales: la gran evasión*. Documentos TV, La 2 de TVE. Producción CAPA con la participación de FRANCE 2, Francia. 31 de Marzo del 2009.
- CA (2009): *False profits: robbing the poor to keep the rich tax-free*. Christian Aid Report, March.
- Chambost, E. (1982): *Los paraísos fiscales*. Madrid: Pirámide.
- Christensen, J.: (2008). Paraísos fiscales y pobreza: la gran cuestión. *Temas para el debate*. 158, 35-38.
- Darbar, S.M., Johnston, R.B. and Zephirin, M.G. (2003): Assessing Offshore. Filling a gap in global surveillance. *Finance & Development*. September, 32-35.
- Dionis, G. (2009): *La Mirada Indiscreta: Los paraísos fiscales*. Programa de radio realizado por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa en coproducción con la UNED. Emisión a través de la plataforma digital de Canal UNED. 1 de Abril.
- Errico, L.. & Musalem, A. (1999): *Offshore Banking: An Analysis of Micro and Macro Prudential Issues*. IMF WP/99/5.
- Fernández, A. (2009): *La Mirada Indiscreta: Los paraísos fiscales*. Programa de radio realizado por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa en coproducción con la UNED. Emisión a través de la plataforma digital de Canal UNED. 1 de Abril.
- FSF (2000): *Report of the Working Group on Offshore Centres*. FSF, 5 April 2000.
- G20 (2009): Declaration on strengthening the financial system. London, 2 April. Disponible en: http://www.g20.org/Documents/Fin_Deps_Fin_Reg_Annex_020409_-_1615_final.pdf.
- Último acceso: 20 de julio del 2009.
- García, R. (2008): La utilización de centros offshore por la banca y los grupos empresariales españoles. *Temas para el debate*. 158, 39-41.

- Hampton, M.P. and Christensen, J. (2002): Offshore Pariahs? Small Island Economies, Tax Havens, and the Re-configuration of Global Finance. *World Development*. 30 (9), 1657-1673.
- Hernández, J. (2009a): Crisis financiera, rescates bancarios y paraísos fiscales. TJN, 3 de marzo. Disponible en: <http://www.redjusticiafiscal.org/portada/crisis-financiera-rescates-bancarios-y-paraisos-fiscales.html>
- Último acceso: 17 de julio del 2009.
- Hernández, J. (2009b): *¿Cerrarán los paraísos fiscales?*. Público, 10 de Marzo.
- Hernández, J. (2008a): La ventaja competitiva de la opacidad offshore. *Temas para el debate*. 158, 32-42.
- Hernández, J. (2008b): Crisis financiera y paraísos fiscales: datos significativos para un debate político. TJN, 4 de noviembre. Disponible en: <http://www.redjusticiafiscal.org/portada/crisis-financiera-y-paraisos-fiscales-datos-significativos-para-un-debate-politico.html> (Último acceso: 17 de julio del 2009).
- Hudson, A. (2000): Globalization and Sovereignty: A Postmodern Geo-Political Economy?. *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series. 25 (3), 269-283.
- IMF (2003): *External Debt Statistics: Guide for Compilers and Users – Appendix III, Glossary*. Washington DC.
- IMF (2000): *Offshore Financial Centers. The Role of the IMF*. Monetary and Exchange Affairs Department. 23 June.
- Maingot, A.P. (1995): Offshore secrecy Centers and the Necessary Role of States: Bucking the Trend. *Journal of Interamerican Studies of World Affairs*. 37 (4): Winter, 1-24.
- Maldonado, A. (2001): *Nueva posición de la OCDE en materia de paraísos fiscales*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Masciandaro, D. (2005): False and Reluctant Friends? National Money Laundering Regulation. *International Compliance and Non-Cooperative Countries*. European Journal of Law and Economics. 20, 17-30.
- Medina, M. (2008): La transparencia fiscal en la Unión Europea. *Temas para el debate*. 159, 45-47.
- Ndikumana, L. and Boyce, J.K. (2008): New Estimates of Capital Flight from Sub-Saharan African Countries: Linkages with External Borrowing and Policy Options. *Political Economy Research Institute, Working Paper Series 166* (April).

- OECD (1998): *Harmful tax competition. An emerging global issue*. OECD, Paris.
- Oxfam (2000): *Tax Havens: Releasing the Hidden Billions for Poverty Eradication*. Oxfam Great Britain Policy Papers, June.
- Palan, R. (2002): *Tax Havens and the Commercialization of the State Sovereignty*. *International Organization*. 56 (1): Winter, 151-176.
- Palan, R. (1998): *Trying to Have Your Cake and Eating It: How and Why the State Has Created Offshore*. *International Studies Quarterly*. 42, 625-644.
- Peláez, J. (2008): *La evasión fiscal en España y el intercambio de información con los paraísos fiscales*. *Temas para el debate*. 158, 29-31.
- Roberts, S.M. (1995): *Small Place, Big Money: The Cayman Islands and the International Financial System*. *Economic Geography*. 71 (3): July, 237-256.
- Rose, A.K. and Spiegel, M. (2007): *Offshore Financial Centres: Parasites or Symbionts?*. *The Economic Journal*. 117 (October), 1310-1335.
- Saint-Amans, P. (2009): *Paraísos fiscales. Entre la imaginación y la realidad*. *Política Exterior*. 127 (Enero-Febrero), 23-29.
- TJN (2005): *Hacednos pagar impuestos si podéis. La verdadera historia de un fracaso global*. Tax Justice Network International Secretariat, London.
- Torres, J. (2008): *Los paraísos fiscales en la economía global*. *Temas para el debate*. 159, 21-24.
- USS (2006): *Tax havens abuses: the enablers, the tools and secrecy*. Permanent Subcommittee on Investigations of the United States Senate (USS), Washington D.C. (August).
- Vallejo, J.M. (2005): *La competencia fiscal perniciosa en el seno de la OCDE y la Unión Europea*. *Nuevas Tendencias en Economía y Fiscalidad Internacional*. 825 (Septiembre-October), 147-160.
- Zoromé, A. (2007): *Concept of Offshore Financial Centers: In Search of an Operational Definition*. IMF WP/07/87.