

QUÉ SON LAS OPERACIONES OFFSHORE?



En esta primera entrega sobre el tema Offshore es pertinente abordar lo relativo al significado del término y hacer una breve introducción a su origen y situación actual.

Es muy probable que haya escuchado el término Offshore, pero quizá no tiene conocimiento de lo que implica. El término Offshore significa literalmente ¿fuera de costa? y lo utilizaban los propietarios de cuentas bancarias en el extranjero para referirse a sus inversiones foráneas.

Las operaciones Offshore se iniciaron de una manera formal en Suiza, a principios del Siglo XX, mediante la apertura de cuentas que numerosos inversionistas, temerosos de lo que pudiera suceder en los bancos norteamericanos durante la depresión de los años 30, movieron sus activos líquidos a lugares fuera de Estados Unidos, principalmente a Suiza, que era la más conocida de la época por su característica neutralidad.

De esta forma Suiza emergió como una potencia internacional a nivel bancario y décadas después, pero de distinta forma, surgieron otras jurisdicciones, entre ellas las Islas Caimán, las Bahamas, Barbados, Jersey y la Isla de Man, Mónaco, Chipre, Luxemburgo, Macao y una serie de islas del Pacífico Sur, hasta totalizar más de setenta centros financieros offshore.

Estos ¿centros financieros offshore? es el término más refinado para referirse a los paraísos fiscales y son parte intrínseca del sistema financiero mundial. Algunas instalaciones bancarias en esos paraísos fiscales son poco más que una computadora y un armario, pero la mayoría son filiales de bancos conocidos con sede en Londres, Zurich, Nueva York y Toronto.

Una de las características que hace atractivos a estos centros financieros offshore es que prácticamente no aplican impuestos a los ingresos o la propiedad, así como que establecen normas mínimas con relación a permisos y registro. De esta forma las instituciones y empresas financieras pueden hacer sus negocios sin necesidad de tener una presencia física en esas jurisdicciones, además de que existe la garantía del anonimato, de manera que sus clientes pueden eludir el escrutinio de las autoridades y reguladores fiscales de sus países de residencia.

Estas características han llevado a empresas e individuos poderosos a trasladar sus activos a centros offshore. A principios de la década de los noventa, el Banco de Pagos Internacionales estimaba que el total del capital en efectivo offshore quintuplicaba la suma existente en los bancos centrales del mundo, mientras que en su Informe de la Riqueza Mundial, Merrill Lynch estimaba que un tercio de la riqueza de los individuos más ricos del mundo, equivalente a once billones de dólares, estaba en centros offshore.

Del cincuenta al sesenta por ciento del comercio mundial se hace a través de los centros financieros offshore y se estima que la mitad de las existencias monetarias mundiales pasan, en algún momento, a través de dichos centros.

Para las empresas multinacionales, los centros financieros offshore brindan la oportunidad de ¿blanquear las ganancias?, realizando transacciones que asignan ganancias y pérdidas en el papel en los lugares donde puedan minimizarse los impuestos. Con frecuencia el blanqueo de las ganancias se hace a través de compañías ¿fantasmas? offshore que no tienen otra función que tener los activos de la empresa.

Para ocultar las ganancias, una empresa podría transferir la propiedad de sus patentes, derechos de autor y reproducción u otros intangibles a compañías fantasmas offshore y recaudar sus regalías en una jurisdicción con impuestos bajos.

Según un estudio, en 2007 la compañía farmacéutica Merck tenía, en Estados Unidos, 2.300 millones de dólares por concepto de impuestos no pagados por transferir sus patentes de medicamentos a una compañía fantasma en Bermuda y luego deducir de sus impuestos las regalías que se pagó a sí misma. Las compañías de alta tecnología, tales como Microsoft, tienen estrategias similares.

Esto es, crean empresas en esas jurisdicciones offshore las cuales no realizan ningún tipo de actividad productiva, sino que únicamente poseen la propiedad de las patentes, derechos de autor, nombres comerciales, marcas y en general de los intangibles, y por cuyo uso les pagan regalías, y de esta forma transfieren o "blanquean las ganancias" hacia jurisdicciones con baja o nula carga fiscal.

En este punto, es conveniente aclarar el significado de los conceptos "blanquear las ganancias" y "empresas fantasma", por si no ha quedado claro, ya que esos términos pueden inducir a pensar en actividades ilegales. Por "blanquear utilidades" se refiere al proceso por medio del cual y a través de operaciones económicas, las utilidades generadas en una empresa ubicada en un determinado país o territorio son transferidas a otra u otras ubicadas en otro país o territorio con un régimen fiscal más blando, de manera tal que dichas utilidades paguen un monto menor de impuestos que el que causarían en el lugar de residencia de la empresa donde se generaron. Mientras que por empresas o "compañías fantasma" se refiere a esas empresas que se crean en esos países o territorios con baja o nula carga fiscal, pero que no realizan actividades productivas sino que únicamente son tenedoras de los activos de otras empresas ubicadas en otros países o territorios.

Un estudio de las 250 mayores empresas estadounidenses, arrojó que un tercio no pagó impuestos sobre sus ingresos entre 2001 y 2003, a pesar de haber registrado ante sus accionistas ganancias generales de 1,1 billones de dólares en el mismo periodo. Raymond Baker, autor de *Capitalism's Achilles Heel* (El talón de Aquiles del capitalismo), estima que las compañías multinacionales son responsables de una pérdida mundial de impuestos de un mínimo de 200.000 millones de dólares anuales a través de compañías fantasmas en centros offshore.

Los individuos ricos también eluden el pago de impuestos manteniendo sus activos offshore. Las instituciones financieras basadas en los centros financieros offshore han alentado agresivamente el traslado de los activos a cuentas y fondos offshore. El informe de 2006 de un subcomité del Senado de Estados Unidos concluía que los estadounidenses ricos eluden el pago de 40.000 millones a 70.000 millones de dólares de impuestos por año mediante la colocación de sus activos offshore.

Pero esta práctica de buscar la jurisdicción o territorio más económico para trasladar los capitales o realizar las actividades, no sólo es a nivel internacional, sino que también ocurre de manera interna dentro del territorio de un país. Por ejemplo, los más de 50 Estados que integran los Estados Unidos de Norteamérica tienen diversas leyes locales sobre las empresas, así como leyes antimonopolio, que obviamente contienen disposiciones distintas, por lo que muchos empresarios que tienen negocios que abarcan varios Estados, colocan o cambian la sede de sus negocios al Estado donde más facilidades tienen.

El Estado de Delaware fue uno de los primeros en los cuales los empresarios visualizaron que era más fácil para sus negocios, debido a sus estrictas normas sobre anonimato corporativo.

Posteriormente se empezaron a utilizar figuras jurídicas para operar, como los Trust, para poder eludir las leyes antimonopolio, siendo uno de los primeros en utilizarlas el magnate John D. Rockefeller y su compañía Standard Oil Company a principios del siglo XX, básicamente dividiendo su emporio en varios Trust, como mecanismo para contrarrestar las leyes antimonopolio que le impedían llevar a cabo toda su operación desde Oklahoma hasta Nueva York.

Esta operación fue una de las primeras conocidas que se aprovechaban de otra jurisdicción o de personas jurídicas, en este caso los Trusts, para poder expandir los negocios y eludir ciertas normas legales que no le eran favorables.