

PARAÍOS FISCALES E INFIERNOS TRIBUTARIOS



UNA MIRADA DIFERENTE SOBRE LAS JURISDICCIONES
OFFSHORE Y LA COMPETENCIA FISCAL

Martín A. Litwak

PRÓLOGO DE JAVIER G. MILEI
PALABRAS FINALES A CARGO DE ANTONELLA MARTY

PARAÍOS FISCALES E INFIERNOS TRIBUTARIOS

Una mirada diferente sobre las Jurisdicciones Offshore
y la Competencia Fiscal

MARTÍN A. LITWAK

Prólogo: Javier G. Milei

Palabras Finales a cargo de: Antonella Marty

Contenido

<u>Dedicatoria</u>
<u>PRÓLOGO</u>
<u>INTRODUCCIÓN</u>
<u>CERVECERÍAS ONSHORE Y OFFSHORE</u>
<u>LOS ORÍGENES DEL IMPUESTO A LA RENTA</u>
<u>OTRO IMPUESTO NEFASTO: EL IMPUESTO A LA RIQUEZA</u>
<u>VORACIDAD FISCAL, COMPETENCIA FISCAL Y MORALIDAD</u>
<u>TRIBUTARIA</u>
<u>LAS JURISDICCIONES OFFSHORE EN LA RETORCIDA MIRADA</u>
<u>DE LA OCDE</u>
<u>¿QUÉ SON LOS PARAÍDOS FISCALES EN REALIDAD?</u>
<u>¿QUÉ SON LOS INFIERNOS TRIBUTARIOS?</u>
<u>ALGUNAS PALABRAS ACERCA DE ARTHUR B. LAFFER</u>
<u>USOS MÁS HABITUALES DE LAS JURISDICCIONES OFFSHORE</u>
<u>PRINCIPALES JURISDICCIONES OFFSHORE</u>
<u>LOS DIEZ MANDAMIENTOS TRIBUTARIOS</u>
<u>ACERCA DEL AUTOR</u>
<u>BONUS TRACK</u>
<u>IMPUESTOS Y PLANIFICACION PATRIMONIAL EN TIEMPOS DE</u>
<u>CORONAVIRUS</u>
<u>“PANAMA PAPERS”: PURO HUMO</u>
<u>INTRODUCCIÓN A LA TRANSPARENCIA FISCAL</u>
<u>SEGÚN PASAN LOS AÑOS: EVOLUCIÓN DE LA PLANIFICACIÓN</u>
<u>PATRIMONIAL A LO LARGO DE LA HISTORIA</u>
<u>NUEVOS TEMAS EN FISCALIDAD INTERNACIONAL</u>
<u>PALABRAS FINALES</u>
<u>REFERENCIAS</u>

A mis hijos, Ariel y Bárbara y a mi ahijada Anita, a quienes amo con toda mi alma.

A mis padres, a mi hermana y a mis sobrinas, a quienes extraño cada día más y espero poder ver y abrazar muy pronto.

A Agus, por todo el camino recorrido y por todo el que nos falta recorrer aún.

A Javier y a Antonella, por haber escrito el prólogo y las palabras finales de este libro, respectivamente, y por todo lo que aportan a diario en la batalla cultural en favor de la libertad.

A Nicolás de la Plaza, no sólo por haber cumplido su promesa de escribir la introducción a mi segundo libro, sino por tantos cafecitos, asados y tertulias que compartimos aquí en Miami.

A Verónica Medero, a Emilia Roggiero, a Camila Da Silva Tabares y a Naum Ravinovich, por sus valiosos aportes y correcciones.

A todos y a cada uno de los integrantes del Estudio y a todos y a cada uno de nuestros clientes.

PRÓLOGO

Más allá de nuestras naturales diferencias de matices en cuanto a nuestras posiciones en el amplio espectro del liberalismo – algo que en los hechos se comprime cuando se incorporan las restricciones del mundo real –, deseo darle las gracias a Martín Litwak por haberme honrado con su petición de escribir el prólogo de la presente obra: Paraísos Fiscales e Infiernos Tributarios.

Desde mi punto de vista, el libro hace dos grandes aportes. En primer lugar, apunta a la raíz ideológica de la cuestión, desenmascarando la estrategia de estigmatización por parte de las zonas de alto nivel de tributación (robo) para crear en las personas un rechazo hacia quien desea escapar de los altos niveles de expropiación de los Estados más ladrones del planeta para proteger su patrimonio.

En segundo lugar, nos brinda una guía sobre cómo encarar la tarea de resguardar el fruto de nuestro trabajo de las garras de los políticos codiciosos siempre dispuestos a realizar caridad con el dinero ajeno para perpetuarse en el poder, accionar que se intenta disimular bajo la pátina sensiblera de la justicia social.

Naturalmente, dado que no soy un experto en temas legales, el foco de este prólogo será mostrar como Martín Litwak, a partir de una raíz ideológica, resuelve de modo brillante su alegato contra los Estados de alta tributación que luego se transforma en una herramienta de persecución.

Para dar sustento al argumento en cuestión, y por sobre todas las cosas, respetando el espíritu subyacente en la obra, tomaré a lo largo de los distintos capítulos del libro un conjunto de párrafos que, al ser reagrupados, nos permite dilucidar el mensaje central que nos transmite el autor.

“El dinero es averso al riesgo y siempre va a ir hacia donde lo traten bien, hacia donde lo cuiden. Pero ¿qué significa esto en la práctica? Básicamente, que los ricos van a proteger sus activos – y posiblemente se van a instalar también – en países que puedan ofrecer seguridad jurídica, respeto por la propiedad privada, un adecuado nivel de privacidad y bajos impuestos.”

“Luego de siglos cobrando impuestos puntuales y bastante llamativos (i.e. impuesto a las chimeneas, impuesto a las ventanas, impuesto a la malta, impuesto a las barbas, etc.), el impuesto a las ganancias fue introducido en el Reino Unido...” en este sentido “El Impuesto a las Ventanas, como su nombre lo indica, se calculaba sobre el número de ventanas que tenía cada propiedad...” así, “Una forma embrionaria de planificación impositiva consistió en tapiar algunas de esas ventanas, de manera de reducir el impuesto o eludir el hecho imponible. Recordemos que existía un “mínimo no imponible” de diez ventanas.”

*“El impuesto a las ganancias fue introducido en el Reino Unido por William Pitt en 1798, y se comenzó a pagar a partir de 1799. El objetivo, no fue financiar gastos ordinarios del Estado sino las guerras napoleónicas... Esta primera versión del impuesto a las ganancias estuvo vigente solo tres años, ya que se derogó – lógicamente – tras la paz de Amiens, en 1802. Henry Addington, que había sucedido a Pitt en 1801 y había sido quien lo había eliminado al firmarse la paz con Francia, volvió a restablecerlo en 1803 cuando los problemas con Francia resurgieron. Se mantuvo vigente hasta la batalla de Waterloo. Cuando el impuesto se volvió a abolir, se decidió quemar todos los archivos que se referían al mismo debido a la vergüenza que sentían los ingleses de haber establecido y cobrado semejante impuesto... **Pese a criticar este impuesto en la campaña de 1841, el primer ministro Robert Peel lo volvió a introducir en 1841, ya no para financiar guerras, sino para cubrir el déficit del Gobierno. Esta vez, el mínimo no imponible fue más del doble del anterior y la tasa rondaba el 3%. La Gran Guerra fue la excusa perfecta para aumentar las alícuotas. Así, las mismas subieron al 17,5% en 1915, al 25% en 1916 y al 30% en 1918...** con el tiempo, los países con gobiernos ineficientes*

decidieron cobrar este impuesto más allá de la inexistencia de circunstancias extraordinarios... A modo de ejemplo, Suiza lo introdujo en 1840, Francia en 1872, España en 1900, Noruega en 1911, Rusia en 1916, Canadá en 1918, Brasil en 1924 y Argentina en 1932. Como resultado de ello, los habitantes comenzaron a buscar la manera de evitar esos impuestos, en muchos casos utilizando estructuras en jurisdicciones que seguían considerando este tipo de impuesto como expropiatorio.”

“En ese contexto, los países que pretendían (y pretenden) cobrar este impuesto (que no hace mucho tiempo atrás consideraron éticamente reprochable) se volvieron hacia el resto y los acusaron de “competencia fiscal desleal”. En otras palabras, cambiaron las reglas y atacaron a quienes simplemente optaron por respetar el derecho de propiedad y la privacidad de las personas. Luego, se reunieron en pequeños carteles (i.e. OCDE, G20, etc.) para darle más legitimidad a estos reclamos. Surgieron así, allá por 1998, los primeros “listados negros” de “paraísos fiscales” y la presión contra ellos fue en aumento. Cuando advirtieron que tampoco estos organismos estaban logrando sus objetivos, comenzar a esbozar otros argumentos, más simpáticos para el público en general (i.e. lavado de dinero, financiamiento del terrorismo, etc.).”

“Las jurisdicciones offshore no se crearon para captar inversiones de residentes fiscales de otros países; sino que fueron esos otros países quienes ahuyentaron a sus propios residentes fiscales cuando crearon impuestos sobre sus ganancias (primero) y sobre sus activos (luego), llevando la presión fiscal a límites insostenibles. La realidad indica que el concepto mismo de “paraíso fiscal” fue creado por los países de alta tributación que, al no poder competir, intentaron – deslealmente – sacar a los países más eficientes de la competencia. Como siempre, quien no quiere competir, es – vaya casualidad – el menos competitivo.”

“Más allá de lo fascista que de por si es confeccionar este tipo de listado, lo más grave aquí es el hecho de que los mismos han surgido del resentimiento de los países de alta tributación y su objetivo de erradicar a los paraísos fiscales simplemente porque atraían recursos de los

pagadores de impuestos que ellos querían seguir esquilando. Cegados por ese odio y su manifiesta incapacidad para competir en forma limpia, muchos de estos “infiernos tributarios” decidieron entrometerse sin más en la soberanía de otros países o jurisdicciones estableciendo caprichosos “estándares internacionales” a los cuales dotaron de cierta credibilidad a través de la participación de organismos internacionales como el GAFI, la OCDE y la UE. Así, y no de otra forma, nacieron las listas negras que establecían qué países calificaban como “paraísos fiscales” en cada momento según criterios históricamente arbitrarios y variantes para acomodarse mejor a los intereses de los países de alta tributación.”

“¿Por qué, entonces, los países que integran la OCDE se oponen a la competencia fiscal? Sin competencia entre empresas, los precios suben y los consumidores se perjudican. Sin competencia fiscal, los impuestos suben y nuevamente los consumidores son los que terminan perjudicándose. En el primer caso, quienes se beneficiarían serían las grandes corporaciones. En el segundo, los Estados. Y ahí precisamente, está la respuesta a nuestra pregunta. Desafortunadamente, los países desarrollados están dispuestos a hacer cualquier cosa con el fin de cobrar más impuestos, así tengan que destruir jurisdicciones pequeñas en su camino. Entre estas cosas se encuentra mentir descaradamente sobre cómo funcionan y para qué existen las jurisdicciones tradicionalmente conocidas como offshore, y desde ya mentir flagrantemente sobre por qué es necesario combatirlas. Es evidente que si el discurso de las potencias fuera “las jurisdicciones offshore deben desaparecer porque ponen un límite a los impuestos que podemos cobrar y porque muestran que un Estado puede de hecho subsistir sin cobrar impuesto sobre las ganancias de los individuos, sin tener deuda pública y sin emitir moneda”, su cruzada no ganaría muchos adeptos. Sin dudas se logra mayor empatía afirmando – falsamente – que las jurisdicciones offshore facilitan el lavado de dinero, la evasión fiscal y/o el financiamiento del terrorismo.”

Sin embargo, “En el inconsciente colectivo, cuando uno piensa en los mal llamados “paraísos fiscales” se imagina un grupo de millonarios en sus yates extravagantes o aviones de lujo escondiendo

dinero para pagar menos impuestos y nada más. A ello han contribuido tanto los escritores y los cineastas, como los gobiernos de los países de alta tributación y el organismo que los aglutina y que, oh casualidad, encabeza el lobby contra este tipo de jurisdicciones, la OCDE. Durante los últimos años los gobiernos de los países centrales y la OCDE han logrado que los propios contribuyentes apoyaran esta cruzada, al convencerlos – sin ningún tipo de evidencia fáctica – de que gracias a la existencia de jurisdicciones offshore es que existe el lavado de dinero y el terrorismo. Ese ha sido su gran triunfo: la propaganda.”

Por lo tanto, la presente agrupación de fragmentos del libro intenta dejar en claro el eje central del argumento (el cual comparto plenamente) de Martín Litwak: los países de alta tributación, frente a la quimera de intentar financiar el mal llamado “Estado de Bienestar” y la pérdida de recursos impositivos que representa para ellos la competencia de los países de baja tributación, en lugar de volverse competitivos, han preferido aliarse con otros Estados voraces para emprender una campaña contra los países más competitivos fiscalmente.

En este sentido, no dudaron en recurrir al asquerosamente repugnante manual del filósofo italiano Antonio Gramsci para lavar el cerebro de los individuos mediante la propaganda estatal vía un trabajo previo en la cooptación de la educación, la cultura, los artistas y el manejo de la comunicación ya sea mediante “medios de difusión públicos” o medios privados empujados a una situación de vulnerabilidad que los hace esclavos de la pauta oficial. No sorprende que aún cuando gran parte de los individuos declaran enfáticamente valorar la LIBERTAD, todo el tiempo están reclamando por el cercenamiento de la misma bajo la consigna del Estado presente, algo así como poner a cargo del jardín de infantes una legión de pedófilos.

Finalmente, en paralelo, vale la pena hacer una reflexión desde el punto de vista del análisis económico. Más allá de la instalación de una propaganda negativa sobre los países de baja tributación, los infiernos tributarios suelen justificar el impuesto a las ganancias, a los activos, bienes personales o a la riqueza y su progresividad en base a la idea de la justicia social. Sin embargo, la justicia social es injusta, ya que dicho

concepto en primer lugar surge de un conjunto espantosos valores morales como son la envidia, el odio y el resentimiento. Segundo, implica desconocer abiertamente las bases de la teoría subjetiva del valor (la cual aplastó a la teoría del valor trabajo) y a partir de ahí no entender el proceso de mercado y la determinación de los ingresos y su distribución en la economía. En tercer lugar, la justicia social es un acto injusto, ya que implica tratar de modo desigual frente a la ley, con el agravante que implica castigar a los héroes que han incrementado el bienestar de la población ofreciendo bienes de mejor calidad a menor precio, al tiempo que busca premiar a fracasados, envidiosos y resentidos. Cuarto, los impuestos son un robo ya que nadie los paga de modo voluntario y ello sólo es posible bajo el monopolio de la violencia a manos del Estado.

Finalmente, dado lo que implica en términos de cercenamiento de libertades individuales, violación de los derechos de propiedad e instituciones nefastas que son letales para el crecimiento económico, todo ello deriva en una menor inversión, por ende menos capital per cápita, menor productividad y menores salarios reales, por lo que a la postre se terminará perjudicando a los que originalmente se quería ayudar y en donde los únicos beneficiarios de todo ello son el conjunto de ladrones que se los suele llamar políticos.

¡VIVA LA LIBERTAD, CARAJO!

Javier Gerardo Milei

INTRODUCCIÓN

El honor de hacerme cargo de la introducción a este segundo libro de Martín Litwak me encuentra en plena cuarentena madrileña.

El futuro del planeta se presenta incierto y, personalmente, reconozco tener cierto temor a que las cosas ya no vuelvan a funcionar como lo hacían antes.

En ese contexto, me provoca placer escapar un poco al mañana, a pensar acerca del futuro, y hacer un pequeño viaje hacia el pasado reciente, a fin de introducirlos a esta nueva obra de Martín.

Hace unos tres años y medio, y por iniciativa de conocidos en común, arreglamos un almuerzo con Martín por la zona de Brickell.

En poco más de una hora, nos dimos cuenta de que teníamos en común no solo el ser dos profesionales del derecho argentinos viviendo por entonces en Miami, sino que éramos dos liberales de fuste y con decenas de proyectos e ideas para el futuro.

Dichos proyectos no solo eran profesionales, sino que tenían que ver con la difusión de las ideas de la libertad y el progreso económico en un continente devastado por el populismo y colectivismos varios.

Meses después, me encontraba trabajando para “Litwak & Partners” (hoy, Untitled Strategic Legal Consulting) en sus flamantes oficinas de Miami.

Estaba dando mis primeros pasos en un área del Derecho acerca de cuya existencia sabía, pero cuyo nivel de profundidad jamás podría haber imaginado.

El bonus de todo eso fue que entendí, desde el primer día, que estaba trabajando y formándome con el número uno de América Latina y uno

de los tops del mundo. Sí, del mundo.

De un día para el otro pasé de formar sociedades norteamericanas y *securities* a pedido como si fuera un *delivery* motorizado, al impresionante mundo de la planificación patrimonial en el cual Martín juega como pocos.

El primer punto diferenciador que noté en Martín respecto de sus competidores es que cuando llegaba al Estudio una consulta para estructurar un patrimonio o inclusive establecer una corporación, jamás se ofrecía un “paquete” predeterminado.

Ese enfoque tan común en la industria, consistente en ofrecer algo ya estructurado para otras personas con la misma residencia fiscal que el cliente que se estaba atendiendo o – en la superficie – con su misma preocupación o problemática, sencillamente no existía.

Ahí noté que el ángulo era otro.

Cada vez que se enfrenta a un nuevo cliente o asunto, Martín inicia un proceso que incluye un cuidadoso análisis, un diagnóstico preciso y un tratamiento concreto y personalizado, algo que no sorprende tanto cuando uno se entera que proviene de un linaje familiar de excelentes médicos.

Tal cual escribe varias veces a lo largo de esta obra, no hay estructuras fiduciarias mejores que otras en lo abstracto, todo depende del cliente, de los riesgos que quiere mitigar y de sus objetivos.

Aunque pueda parecer mentira, esto no es algo común en el Derecho, y mucho menos en el mundo de los *Family Office*.

Por lo general, todo se da por entendido sin escuchar al cliente, y se trata de vender el “paquete” más beneficioso para el abogado independientemente de si es lo mejor para el cliente.

Lo mismo sucede, desafortunadamente, con la elección de jurisdicciones y proveedores.

Martín, por el contrario, procede más como un médico que como un vendedor. De hecho, en ciertas ocasiones su falta de agresividad en la venta le ha hecho perder algún cliente que, aprendió sobre estos temas de Martín, pero terminó armando su estructura con algún otro profesional con menor formación. Esto es algo que de hecho discutimos en más de un almuerzo o cafecito miamense.

En la charla inicial, Martín toma nota de los “síntomas” para luego cerrar con la pregunta de oro “¿Cuál es la preocupación?” (¿Qué le duele?).

En la mayoría de los casos, el cliente se siente reconfortado ya que no está acostumbrado a que le hagan esa pregunta.

Martín siempre dice que en Untitled no “venden” *trusts*, fundaciones o sociedades, sino tranquilidad.

Y es así. Tranquilidad es lo que buscan sus clientes al armar una estructura fiduciaria en la cual descansará parte de su patrimonio, que en general va de unos cientos de miles a miles de millones de dólares.

A partir de la respuesta dada, Martín hace su diagnóstico y asesora dando la solución (en términos médicos, la cura, el remedio) que generalmente consiste un abanico de opciones que pueden incluir herramientas utilizadas en diversas áreas del Derecho, tales como: derecho de familia, derecho sucesorio, derecho de seguros, derecho societario, derecho tributario, contratos, derecho privado internacional y, fundamentalmente, derecho comparado vigente en decenas de jurisdicciones diferentes.

Como manifesté antes, Martín siempre se muestra agnóstico en materia de estructuras, jurisdicciones y proveedores.

Este proceso y esta independencia son los valores agregados que los clientes perciben en Martín.

Profesionalismo, trato personalizado y objetividad. Nada que se

aprenda estudiando una o varias maestrías.

En lo que fue mi experiencia como parte del equipo de Martín, siempre me hizo un “*full disclosure*” de sus conocimientos y siempre me invitó a discutir cada caso con él, escuchando con paciencia mis burradas del principio y luego, al tiempo, debatiendo ambos con la misma lógica, con el mismo chip.

Increíblemente, muy poca gente aprovecha la oportunidad de formarse con un número uno, quizás por nuestra cultura argentina en donde en muchos casos prima la envidia o diversos complejos.

El relato del “discípulo” y el “maestro” hoy es mejor entendido y prácticamente normal en Estados Unidos o en culturas orientales.

Pero veo con agrado que todo el equipo de profesionales que acompañan a Martín en su empresa aprecia el mismo valor. No es algo fácil lograr y le doy el mérito a él por su paciencia y más que nada, por su consistencia.

Termino esta introducción con una subsección que podría titularse “Martín Litwak Liberal”.

Entre tantos referentes de esta nueva “ola” liberal argentina que lideran, con sus diferencias, Javier Milei, José Luis Espert y Carlos Maslaton, entre otros, veo el lugar de Martín en franco crecimiento.

A diferencia del resto, Martín hace foco en temas que maneja a diario.

En concreto, suele concentrarse en temas impositivos y deja en evidencia, como nadie, la innecesaria, creciente y expropiatoria voracidad fiscal por parte de los Estados.

No solo lo hace desde el lado legal, sino también desde un punto de vista económico y pragmático ya que, además de su matrícula de abogado de Argentina, Reino Unido y las Islas Vírgenes Británicas, Martín ostenta una Maestría en Finanzas del CEMA que le permite

combinar el área legal con la financiera para su visión política.

Durante el tiempo que le llevo la redacción de este libro, Martín dividió sus días entre lo profesional y lo ideológico, volviéndose un referente absoluto de este movimiento liberal al que hice referencia más arriba. No solo en Argentina y Latinoamérica, sino ya con una fuerte aceptación en fundaciones y núcleos liberales y libertarios de Estados Unidos.

A modo de conclusión, Martín en este libro ofrece lo que ya es una marca registrada en él: un encare profesional, pero a la vez didáctico, de cuestiones que suelen presentarse complejas o “prohibidas” al público en general. Todo eso mezclado con dosis de humor y lo que para mí es más atrapante de su literatura que son las “curiosidades” en que incurren los Estados modernos para aprovecharse del individuo.

Espero que disfruten de la lectura de este libro de este gran profesional y referente argentino.

Sepan que las palabras a continuación están escritas por una buena persona; algo cada vez menos frecuente.

Nicolás de la Plaza

CERVECERÍAS ONSHORE Y OFFSHORE

Introducción

Cuenta la historia que diez hombres se reunían todas las noches en el mismo bar para charlar, beber cerveza y comer algo.

Cada noche, la cuenta final era de \$100.

Dado que no siempre quien comía y/o tomaba más era la misma persona y que además la picada era compartida por varios de ellos, estos amigos decidieron pagar la cuenta en proporción a los ingresos de cada uno y no – por ejemplo – en partes iguales o de acuerdo con cuánto consumía cada uno de ellos cada noche.

El resultado práctico de dicha decisión fue el siguiente:

• Los primeros 4 hombres (los que tenían menos ingresos) no pagaban nada.

• El 5° pagaba \$1.

• El 6° pagaba \$3.

• El 7° pagaba \$7.

• El 8° pagaba \$12.

• El 9° pagaba \$18.

• El 10° (que era quien más dinero ganaba) pagaba \$59.

A partir de entonces, todo era diversión y nunca más volvieron a hablar de la cuenta.

Sin embargo, una noche, el dueño del bar les plantea lo siguiente:

“Ya que ustedes son tan buenos clientes, les voy a reducir el precio de sus consumos diarios en \$20. La cuenta total será, a partir de ahora, de \$80”.

Era claro que los cuatro primeros seguirían bebiendo gratis.

El dilema era qué pasaría con los otros bebedores.

En otras palabras, ¿cómo debían los seis amigos que contribuían al pago de la cuenta repartir esa rebaja de \$20?

Lo primero que se les ocurrió, obviamente, fue dividir el ahorro a pro-rata.

Así, calcularon que los \$20 divididos en 6 representaban un ahorro de \$3,33 para cada uno.

Sin embargo, si restaban eso de la porción que pagaba cada uno de la cuenta, tanto el 5° como 6° bebedor estarían cobrando por beber y comer, lo cual no tenía sentido alguno.

Luego de algunas discusiones, el grupo decidió continuar pagando la cuenta con la misma lógica con la que lo venían haciendo, esto es, en forma proporcional a los ingresos de cada uno.

De acuerdo con la misma, el nuevo esquema de pago sería el siguiente:

- El 5° bebedor pasaría a no pagar nada (100% de ahorro).
- El 6° pagaría \$2 en lugar de \$3 (33% de ahorro).
- El 7° pagaría \$5 en lugar de \$7 (28% de ahorro).

- El 8º pagaría \$9 en lugar de \$12 (25% de ahorro).
- El 9º pagaría \$14 en lugar de \$18 (22% de ahorro).
- El 10º pagaría \$50 en lugar de \$59 (16% de ahorro).

Cada uno de los seis pagadores estaba ahora en una situación mejor que antes y, quienes menos pagaban, se beneficiarían proporcionalmente más del descuento otorgado por el barman.

Sin embargo, una vez fuera del bar, los amigos comenzaron a comparar lo que estaba ahorrando cada uno de ellos.

- *“Yo recibí \$1 de los \$20 ahorrados”,* dijo el 6º hombre y señaló al 10º bebedor, diciendo *“él recibió \$9”*.

- *“Es verdad”* dijo el 5º hombre. *“Yo también ahorré sólo \$1; es injusto que él reciba nueve veces más que yo”*.

- *“¡El sistema beneficia a los ricos!”* exclamó el 7º hombre.

- *“¡Un momento!”*, gritaron los cuatro primeros bebedores al mismo tiempo. *“Nosotros no hemos recibido nada de nada. ¡El sistema no solo beneficia a los ricos, sino que explota a los pobres!”*

Los nueve hombres rodearon al 10º y le dieron una paliza.

La noche siguiente, obviamente, el 10º hombre no fue al bar.

Los otros nueve bebedores se sentaron y bebieron sus cervezas y comieron sus picadas sin él, pero a la hora de pagar la cuenta, descubrieron algo inquietante: **ENTRE TODOS ELLOS, NO JUNTABAN EL DINERO PARA PAGAR NI SIQUIERA LA MITAD DE LA CUENTA.**

Tal cual señalaba Margaret Thatcher, es claro que el modelo socialista (o nacional y popular como se lo prefiere denominar en los tiempos que corren) fracasa cuando se acaba el dinero... de los demás.

Es oportuno también recordar aquí las brillantes palabras del Juez Field quien, al justificar la declaración de inconstitucionalidad del Impuesto a las Ganancias que había aprobado el Congreso de los Estados Unidos en 1894, escribió lo siguiente: “*The present assault upon capital is but the beginning. It will be but the stepping stone to others, larger and more sweeping, till our political contests will become a war of the poor against the rich*”^[1].

Moraleja

Volviendo a nuestra historia, con la salvedad de que – en el caso de los impuestos – el sistema es impuesto por el Estado sobre los individuos y que, en el ejemplo en cuestión, los amigos acordaron libremente la forma en que pagarían la cuenta, así es – ni más ni menos – como “funciona” un sistema tributario que tiene por objetivo la “redistribución de la riqueza”.

Si un país pone impuestos muy altos a los que más tienen y/o fomenta que se ataque a los ricos por el mero hecho de serlo, lo más probable es que aquellos no aparezcan nunca más por el “bar”.

De hecho, lo más probable es que se vayan a beber a algún bar en el extranjero (seguramente *offshore*), donde la atmósfera sea amigable y sus derechos y libertades se respeten más.

Y cuando sucede esto, por más que al recientemente reaparecido Thomas Piketty le cueste entenderlo, quienes pierden son los países y sus agencias de recaudación de impuestos, no los billonarios.

El dinero es averso al riesgo y siempre va a ir hacia donde lo traten bien, hacia donde lo cuiden.

Pero ¿qué significa esto en la práctica?

Básicamente, que los ricos van a proteger sus activos – y posiblemente se van a instalar también – en países que puedan ofrecer seguridad jurídica, respeto por la propiedad privada, un adecuado nivel

de privacidad y bajos impuestos.

Eso siempre ha sido así y siempre lo será, le pese a Piketty o al *squad* demócrata que tantos titulares viene ocupando en Estados Unidos desde las elecciones de medio término y que anda desaparecido consumada la derrota en las internas partidarias de Sanders en manos de Biden.

Por otro lado, y sin perjuicio de lo anterior, un sistema tributario que castiga a quienes más ganan conlleva otros problemas.

Entre ellos, se destacan los siguientes:

- Los bebedores que no pagan por tomar terminarán consumiendo más de lo que realmente necesitan, es decir, utilizarán de manera ineficiente los recursos de quienes los producen. Asimismo, tampoco tendrán incentivos adecuados para ganar más dinero. No estamos aquí diciendo nada nuevo sino aplicando las enseñanzas de Milton Friedman en cuanto a que hay cuatro formas de gastar el dinero y que gastar el dinero de otro en uno mismo es una de las más ineficientes de todas.

- Los dueños de los bares como el del ejemplo (es decir, quienes comercializan servicios o productos en este tipo de sociedades) van a ganar cada vez menos, ya que van a ser condenados a vender a los sectores más pobres y por ende varios de ellos terminarán quebrando y aumentando el número de pobres de la sociedad de que se trate.

A la larga, los países que tienen este tipo de sistema tributario terminan aumentando el gasto público, porque deben solventar gastos innecesarios de individuos subsidiados por el sistema, y privándose de los mayores ingresos que tendrían tanto en el caso de que los residentes fiscales de mayores recursos dejaran o invirtieran sus activos en el país como en el supuesto de los más pobres aumentarían sus ingresos.

Lo irónico de la cuestión, es que este fue el objetivo perseguido por muchos de los Estados cuando introdujeron el Impuesto a las Ganancias.

A modo de ejemplo, el *alma mater* del Impuesto a la Renta estadounidense de 1894 (a la postre declarado inconstitucional pero restablecido, con pocos cambios conceptuales, en 1913) fue el economista Thomas G. Shearman, una suerte de Piketty del siglo XIX.

Shearman fue autor de varios trabajos sobre la desigualdad, y el objetivo de la reforma fiscal por él diseñada fue lisa y llanamente emparejar para abajo.

Dado que el populismo y el socialismo usan ese mismo argumento para justificar aumentos en las alícuotas más altas de este gravamen o la existencia o implementación de un impuesto a la riqueza, forzoso es concluir que los objetivos que originalmente se plantearon no se cumplieron; algo que de por sí es muy bueno porque el problema – como siempre decimos – no está en la desigualdad, sino en la pobreza.

El objetivo de ninguna política debería ser que haya menos ricos, sino que haya menos pobres. Y, respecto a la igualdad, la única relevante es la igualdad ante la ley. Ni siquiera la igualdad de oportunidades es un concepto que deba ser defendido.

Vale la pena recordar aquí a Tocqueville, quien en su momento escribió lo siguiente: “*Hay una gran diferencia entre tratar a los hombres con igualdad e intentar hacerlos iguales. Mientras lo primero es la condición de una sociedad libre, lo segundo implica una nueva forma de servidumbre*”.

Resulta interesante preguntarse por qué, quienes están tan preocupados por compensar cualquier desigualdad que pudiera existir en materia de riqueza, no se alarman al ver las inmensas desigualdades que existen en el esfuerzo que cada persona realiza para capacitarse, para producir valor, etc.

Por todo ello, un sistema tributario en el cual el impuesto a las ganancias fuera *flat* (es decir, un sistema en el cual no existieran *brackets* diferenciales, sino que el que más gana pagaría nominalmente más pero proporcionalmente lo mismo que los demás) sería el único que de algún modo alinearía los intereses de Estados y pagadores de

impuestos, colocando los incentivos donde deben estar.

Si existiera una relación entre “justicia” e “impuestos”, **QUE NO EXISTE**, diría que ese sistema sería el único realmente “justo”.

A lo largo de este libro vamos a analizar varios de los impuestos que hoy tomamos como dados o inamovibles (entre ellos, el impuesto a las ganancias y el impuesto a la riqueza), les vamos a contar en qué consiste la competencia fiscal y también por qué – quienes han estado todo este tiempo criticando a las jurisdicciones *offshore* – estuvieron simplemente hinchando por el bando equivocado.

También, vamos a ver cómo los países más libres suelen calificar como “paraísos fiscales” y los países menos libres se han transformado en verdaderos “infiernos tributarios”.

A modo de ejemplo, tres de los cinco países que lideran el Índice de Libertad Económica confeccionado en el año 2020 por la prestigiosa Fundación Heritage son paraísos fiscales (Singapur, Hong Kong y Suiza) y un cuarto casi que también lo es (Nueva Zelanda).

Yendo al otro extremo del *ranking*, cuatro de los países de mayor presión fiscal en el mundo (Argentina, Bolivia, Eritrea y Venezuela)^[2] ocupan los puestos 149, 175, 177 y 179 respectivamente.

LOS ORÍGENES DEL IMPUESTO A LA RENTA

Introducción

Suele decirse que, si una persona que vivió en el siglo XVII reviviera, lo que más le llamaría la atención serían los medios de transporte y las formas de comunicación que utilizamos en la actualidad.

Se dice también, que probablemente las cosas que le resultarían familiares serían los hospitales y las escuelas.

En lo personal, pienso que lo que más sorprendería a una persona que vivió en aquella época, es que hoy en día los Estados quiten compulsivamente a los individuos parte de lo que han producido.

Es que, contrario a lo que muchos piensan, el Impuesto a la Renta o Impuesto a las Ganancias es un “invento” reciente, que surgió – en la mayor parte de los casos – como un impuesto de emergencia para solventar gastos extraordinarios; pero que luego quedó como una manera de financiar los crecientes déficits fiscales de Estados cada vez peor manejados, corruptos y endeudados.

Aún cuando esto pudiera sorprender a más de uno, inicialmente la negativa de los pagadores de impuestos de pagar un impuesto sobre sus ingresos se debió a que pensaban que el Estado no tenía derecho a saber cuánto dinero ganaban.

Pareciera ser que el individuo de mediados del siglo XIX tenía más claros sus derechos y asignaba más valor a su privacidad que el de la actualidad.

Repasaremos a continuación, dos ejemplos significativos.

1. *Reino Unido*

Luego de siglos cobrando impuestos puntuales y bastante llamativos (i.e. impuesto a las chimeneas, impuesto a las ventanas, impuesto a la malta, impuesto a las barbas, etc.), el impuesto a las ganancias fue introducido en el Reino Unido por William Pitt en 1798, y se comenzó a pagar a partir de 1799.

El objetivo no fue financiar gastos ordinarios del Estado sino las guerras napoleónicas.

Por entonces, ningún otro país cobraba impuesto sobre las ganancias generadas por sus ciudadanos.

Estados Unidos, por ejemplo, recién comenzaría a cobrarlo con interrupciones más de 60 años después y en forma definitiva recién a partir de 1913.

Prusia establecería el impuesto a las ganancias unos años más tarde, en 1851.

En el caso de Austria, dicho país comenzó a aplicarlo en 1743, pero lo hizo en forma intermitente hasta finales del siglo XIX.

En todos los casos, las tasas eran bajas y los mínimos no imponibles dejaban suficiente espacio como para que los pagadores de impuestos pudieran financiar sus gastos.

El mínimo no imponible en el Reino Unido de finales del siglo XVIII, por ejemplo, equivaldría a unas £6.000 de hoy, y la tasa máxima era de 10%. Sólo se pagaba por renta local, lo cual era bastante lógico.

Por entonces, el impuesto a la malta cubría prácticamente el 10% del presupuesto del Gobierno.

Esta primera versión del impuesto a las ganancias estuvo vigente solo tres años, ya que se derogó— lógicamente — tras la paz de Amiens, en 1802.

Henry Addington, que había sucedido a Pitt en 1801 y había sido quien lo había eliminado al firmarse la paz con Francia, volvió a restablecerlo en 1803 cuando los problemas con Francia resurgieron. Se mantuvo vigente hasta la batalla de Waterloo. Cuando el impuesto se volvió a abolir, se decidió quemar todos los archivos que se referían al mismo debido a la vergüenza que sentían los ingleses de haber establecido y cobrado semejante impuesto.

Desde 1817 hasta 1842 no existió el impuesto a las ganancias en el Reino Unido, así como tampoco en ningún otro país.

Pese a criticar este impuesto en la campaña de 1841, el primer ministro Robert Peel lo volvió a introducir en 1841, ya no para financiar guerras, sino para cubrir el déficit del Gobierno.

¿Les suena conocido?

Esta vez, el mínimo no imponible fue más del doble del anterior y la tasa rondaba el 3%.

La Gran Guerra fue la excusa perfecta para aumentar las alícuotas. Así, las mismas subieron al 17,5% en 1915, al 25% en 1916 y al 30% en 1918.

Para poner esto en contexto, por entonces el único otro país con impuestos a las ganancias era Estados Unidos, que – como se dijo – lo había restablecido en 1913, con una alícuota del 1% para ingresos superiores a \$20.000 (U.S.)

El sistema se fue modernizando con el correr de años, pero la tendencia alcista no varió, alcanzándose el tristemente célebre récord de 99,25% (si, leyeron bien) durante la Segunda Guerra Mundial.

Contrariamente a lo que uno hubiera creído, en las siguientes dos décadas hubo una pequeña baja, pero el impuesto se mantuvo siempre por encima del 95%.

Durante los años 70 y 80 también hubo bajas, pero tampoco fueron muy significativas.

Solo a partir de la elección de **Margaret Thatcher**, y – hay que decirlo – del crecimiento y la sofisticación de las jurisdicciones *offshore*, las tasas comenzaron a bajar en forma substancial.

En 1988, por ejemplo, tras tres rebajas consecutivas, la tasa básica llegó al 25%.

En la actualidad, esa tasa (la básica) es aún más baja: 20%, y la tasa máxima se ubica en el 40%.

En la subsección que sigue vamos a ver qué sucedió del otro lado del Océano Atlántico con este tema, pero antes, algunas palabras sobre el Impuesto a las Ventanas que a tantos fascina.

El Impuesto a las Ventanas, como su nombre lo indica, se calculaba sobre el número de ventanas que tenía cada propiedad. En el Reino Unido, que fue el precursor, pero no el único país que lo cobró fue instituido en 1696 y no duro dos o tres años, ¡sino 155! De hecho, se lo derogo diez años después de aprobado el Impuesto a la Renta que acabamos de estudiar.

Una forma embrionaria de planificación impositiva consistió en tapiar algunas de esas ventanas, de manera de reducir el impuesto o eludir el hecho imponible. Recordemos que existía un “mínimo no imponible” de diez ventanas.

No fue éste el único que ejemplo del impacto que los impuestos han tenido sobre la arquitectura a lo largo de los años.

Otros ejemplos pueden encontrarse en las famosas buhardillas francesas, en los angostos frentes de edificios en Vietnam, en las iglesias sin terminar de construir en Brasil, en las fachadas inconclusas de muchas casas en Bolivia, etc.

2. *Estados Unidos*

Pese a que Estados Unidos se independizó del Reino Unido en 1776, tras una disputa que justamente comenzó por una cuestión impositiva, recién en 1861 aprobó el primer *Income Tax*.

Y, tal cual sucedió en el Reino Unido, no se creó para financiar los gastos corrientes del Estado sino para financiar la Guerra de Secesión.

En otras palabras, durante más de un siglo y 15 presidencias, el Estado se financió sin ninguna necesidad de sacarle a los contribuyentes parte de sus ingresos. Más aún, cuando decidieron hacerlo, esos fondos no fueron a financiar gastos originarios, sino una guerra civil.

Y aún en esa situación de emergencia (1862) la tasa se fijó entre el 3% y el 5% dependiendo del nivel de ingresos. En otras palabras, había solo dos *tax brackets*, como hay hoy – por ejemplo – en Paraguay.

En 1872, el impuesto a las ganancias fue derogado, básicamente por la presión de los contribuyentes que – al igual que la mayoría del Congreso – lo consideró expropiatorio.

En 1894, se vuelve a aprobar el Impuesto a las Ganancias, pero al año siguiente, al decidir el caso 158 U.S. 601 (*Pollock v. Farmers Loan & Trust Company*), la Corte Suprema lo declara inconstitucional.

La fecha exacta de la sentencia fue el 20 de mayo de 1895 y el argumento principal esbozado por la mayoría de los jueces que integraban el máximo tribunal fue que un impuesto directo no era constitucional, si no se preveía un mecanismo para distribuirlo en forma proporcional entre los Estados que formaban la Unión.

La decisión fue tomada por cinco votos a favor y cuatro en contra.

En 1909 se vuelve a proponer la creación de este impuesto y en la elección presidencial de 1912, los tres candidatos principales – el por entonces presidente William H. Taft, el expresidente Theodore

Roosevelt, y quien finalmente fue el ganador, Woodrow Wilson – apoyaron la legalización del impuesto sobre la renta.

La Decimosexta Enmienda fue introducida precisamente para alcanzar dicho objetivo. Paradójicamente, fue Wyoming – hoy uno de los Estados donde no residentes americanos frecuentemente establecen sus *foreign trusts* – el Estado número trigésimo sexto en aprobar la enmienda necesaria para que comenzara a regir este impuesto.

En concreto, esta Enmienda establece que en lo sucesivo el Congreso estadounidense tendrá facultades para establecer y recaudar impuestos sobre los ingresos, de cualquier fuente que provengan, sin prorrateo entre los diversos Estados y sin atender a ningún censo o enumeración.

Como se consignó más arriba, el *tax bracket* para la mayor parte de la población era del 1%.

¿Cuándo se complicó todo para los contribuyentes?

Con la aprobación del “*Revenue Act*” de 1918 (Gran Guerra), que llevó este impuesto al 77%, una tasa que era más del doble que la que cobraba el Reino Unido.

Si uno mira cómo ha evolucionado la forma en que se ha financiado el sector público en los Estados Unidos, a grandes rasgos observa lo siguiente:

- entre 1890 y 1920 la totalidad de sus ingresos provenían de tarifas y aranceles vinculados al comercio exterior (*custom duties*);
- entre 1920 y 1940 la mayor parte del ingreso provenía del impuesto a las ganancias corporativo y luego venían el impuesto a las ganancias individual y los aranceles; y
- entre 1940 y el año 2000 las tarifas y aranceles aduaneros tendieron a desaparecer y el impuesto a las ganancias individual sobrepasó al impuesto a las ganancias corporativo.

Paraísos fiscales e infiernos tributarios

Como comentábamos al comienzo, con el tiempo, los países con gobiernos ineficientes decidieron cobrar este impuesto más allá de la inexistencia de circunstancias extraordinarios que lo justificaran.

Adicionalmente, cada vez más países comenzaron a adoptarlo.

A modo de ejemplo, Suiza lo introdujo en 1840, Francia en 1872, España en 1900, Noruega en 1911, Rusia en 1916, Canadá en 1918, Brasil en 1924 y Argentina en 1932.

Como resultado de ello, los habitantes comenzaron a buscar la manera de evitar esos impuestos, en muchos casos utilizando estructuras en jurisdicciones que seguían considerando este tipo de impuesto como expropiatorio.

En ese contexto, los países que pretendían (y pretenden) cobrar este impuesto (que no hace mucho tiempo atrás consideraron éticamente reprochable) se volvieron hacia el resto y los acusaron de “competencia fiscal desleal”. En otras palabras, cambiaron las reglas y atacaron a quienes simplemente optaron por respetar el derecho de propiedad y la privacidad de las personas.

Luego, se reunieron en pequeños carteles (i.e. OCDE, G20, etc.) para darle legitimidad a estos reclamos. Surgieron así, allá por 1998, los primeros “listados negros” de “paraísos fiscales” y la presión contra ellos fue en aumento.

Cuando advirtieron que tampoco estos organismos estaban logrando sus objetivos, comenzaron a esbozar otros argumentos, más simpáticos para el público en general (i.e. lavado de dinero, financiamiento del terrorismo, etc.).

Las jurisdicciones *offshore* no se crearon para captar inversiones de residentes fiscales de otros países; sino que fueron esos otros países quienes ahuyentaron a sus propios residentes fiscales cuando crearon

impuestos sobre sus ganancias (primero) y sobre sus activos (luego), llevando la presión fiscal a límites insostenibles.

La realidad indica que el concepto mismo de “paraíso fiscal” fue creado por los países de alta tributación que, al no poder competir, intentaron – deslealmente – sacar a los países más eficientes de la competencia.

Como siempre, quien no quiere competir, es – vaya casualidad – el menos competitivo.

¿Qué enseñanzas nos dejan la experiencia inglesa y norteamericana en la materia?

Varias:

- En primer lugar, existe la posibilidad de que los Estados se financien sin percibir impuestos sobre los ingresos o las rentas de sus habitantes (o percibiendo impuestos bajos por estos conceptos).

- En segundo, hasta no hace mucho tiempo todos los Gobiernos coincidían en que cobrar impuestos sobre dichos ingresos o rentas era expropiatorio y, por ende, solo podía recurrirse a ello en situaciones extraordinarias. Estaba claramente mal visto cobrar este tipo de impuesto y quienes se veían forzados a hacerlo se avergonzaban de dicha circunstancia.

- Finalmente, de no ser por los “Infiernos Tributarios” no existirían los “Paraísos Fiscales”. Si los países de alta tributación realmente quisieran “vencer” a los paraísos fiscales, deberían preocuparse por proveer seguridad jurídica y reducir impuestos, en lugar de hacer lobby a través de desprestigiados y decadentes organismos multilaterales; algo que vienen haciendo hace décadas sin mayores resultados.

Listados blancos, grises y negros

Algunas reflexiones sobre este tema antes de pasar al siguiente capítulo.

Más allá de lo fascista que de por sí es confeccionar este tipo de listado, lo más grave aquí es el hecho de que los mismos han surgido del resentimiento de los países de alta tributación y su objetivo de erradicar a los paraísos fiscales simplemente porque atraían recursos de los pagadores de impuestos que ellos querían seguir esquilandos.

Cegados por ese odio y su manifiesta incapacidad para competir en forma limpia, muchos de estos “Infiernos Tributarios” decidieron entrometerse en la soberanía de otros países o jurisdicciones estableciendo caprichosos “estándares internacionales” a los cuales dotaron de cierta credibilidad a través de la participación de organismos internacionales como el GAFI, la OCDE y la UE.

Así, y no de otra forma, nacieron las listas negras que establecían qué países calificaban como “Paraísos Fiscales” en cada momento según criterios históricamente arbitrarios y variantes para acomodarse mejor a los intereses de los países de alta tributación.

¿Quién establece qué es un paraíso fiscal y sobre la base de qué criterio?

Desde unos años, antes del 2000, la OCDE elabora una lista negra en la que se mencionan los paraísos fiscales, lista que – como veremos más adelante – se ha ido vaciando conforme estas jurisdicciones han ido “aceptando” las imposiciones de dicho organismo.

En 2017, luego de que Estados Unidos bajara impuestos drásticamente desdibujando la lucha de la OCDE por una tasa global de Impuesto a las Ganancias, la Unión Europea crea su propia lista negra, además de una gris y otra blanca.

Lista negra: incluye a países que no han “cooperado” con la UE y podrían ser objeto de “sanciones”. La lista original contenía 17 países, todos no europeos, acusados de no hacer lo suficiente para combatir la evasión fiscal, teniendo regímenes tributarios nocivos para la UE y funcionales al lavado de dinero.

Lista gris: abarca países que se han comprometido a obedecer todas las exigencias del organismo pero que todavía no lo han hecho y son objeto de observación de la UE, o que han hecho ciertas modificaciones a su sistema tributario y/o transparencia, pero no cumplen todos los estándares de la OCDE. Si en el plazo que establece la UE no modifican su legislación, se pasa a la lista negra y se puede ser objeto de sanciones.

Lista blanca: integrada por los países que han aceptado e implementado todas las exigencias de la OCDE y la UE.

A todas estas listas – en muchos casos contradictorias entre sí y cuya integración se basa más en motivaciones políticas que en cuestiones técnico-tributarias – se le suman las que elabora cada país y distintas ONGs.

Las listas de la OCDE y la UE son criticadas incluso por organismos como OXFAM, que es una confederación internacional de ONGs que luchan contra la desigualdad y la pobreza, por no incluir países de la UE que claramente son paraísos fiscales (como son, por ejemplo, Luxemburgo e Irlanda).

En muchos casos, las sanciones por integrar este tipo de listados son casi inexistentes, por lo que todo se reduce a un tema reputacional.

Las listas negras han ido cambiando en el tiempo, tanto en sus criterios como en su composición, dando lugar a salidas y entradas de países tales como se dio en el caso de Panamá, que salió de la lista de la OCDE para luego volver a ingresar y finalmente salir nuevamente.

Con relación a los criterios, en un primer momento los “enemigos” que había que aniquilar eran los Estados que tuvieran dos regímenes tributarios paralelos (uno para residentes y otro para extranjeros) y permitieran la emisión de acciones al portador; pero luego pasaron a ser lo que no obligan a las sociedades allí constituidas a tener un mínimo de substancia económica o han decidido fomentar la inmigración a través de regímenes impositivos competitivos.

Lo concreto, es que estas listas nunca han cumplido con su objetivo

inicial de erradicar los paraísos fiscales y, con el tiempo, o desaparecerán (como sucedió con la promovida por la OCDE) o quedarán como testigos de la impotencia y la rabia de los países de alta tributación en su lucha contra las jurisdicciones *offshore*.

Con la excusa de prevenir el lavado de dinero y demás delitos, históricamente se ha demonizado a las jurisdicciones *offshore* y a los paraísos fiscales, ocultando así el verdadero objetivo de estas iniciativas: que los países de alta tributación no vean afectadas sus finanzas públicas por causa de la movilización de capitales a otras jurisdicciones por parte de individuos que, ejerciendo sus libertades y derechos individuales, buscan proteger su patrimonio.

Como hemos visto, la creación de estas listas nunca ha dado resultados prácticos y nunca los darán.

Lo que sí han hecho fue dejar en evidencia que, por dinero, los países centrales están dispuestos a avasallar la soberanía de otros Estados y las libertades individuales de las personas.

Es bueno saberlo.

OTRO IMPUESTO NEFASTO: EL IMPUESTO A LA RIQUEZA

Todo mal con el impuesto a la riqueza

Tal cual explicamos en numerosas ocasiones, el sistema tributario de un país debería tener como única finalidad recaudar los fondos necesarios para que el Estado pueda funcionar y llevar adelante sus funciones básicas.

Y, dado que todo impuesto restringe el derecho de propiedad de los individuos que conforman ese Estado, la recaudación impositiva debería realizarse buscando causar el menor daño posible. De allí nuestra batalla cultural no solo contra la voracidad fiscal, sino también contra el acoso fiscal.

Si bien esto funcionó exactamente así por siglos, durante los cuales los aumentos de impuestos fueron la excepción, solo se hacían para enfrentar gastos provenientes de situaciones extraordinarias (i.e. guerras) y se dejaban sin efecto apenas estas circunstancias desaparecían, hace tiempo que dejó de hacerlo de esta manera.

En efecto, las últimas décadas fueron testigos de dos fenómenos sumamente negativos para el derecho de propiedad de las personas, aunque uno más nocivo que el otro:

- a) el uso de impuestos para promover o desalentar ciertas conductas (i.e. fumar, contaminar el medio ambiente, comer “comida chatarra”, utilizar dinero en efectivo, etc.); y
- b) el uso de impuestos para “redistribuir la riqueza” en nombre de la “justicia social”.

Pues bien, el gravamen que se conoce internacionalmente como “impuesto a la riqueza” y que algunos países denominan “impuesto al patrimonio” o “impuesto a los bienes personales” no sirve para recaudar, no crea incentivos adecuados y además no promueve la distribución de la riqueza, sino todo lo contrario y es por ello que debería eliminarse en lugar de aumentarse o, de ser estrictamente necesario, transformarse en un impuesto que solo afecte bienes inmuebles ubicados en el país de que se trate (sería, ni más ni menos, que el Impuesto a la Propiedad que existe en muchos países desarrollados).

En este contexto, no sorprende que la cantidad de países de alta tributación pertenecientes a la nefasta OCDE que cobraban este tipo de impuesto se haya reducido de 14 en 1996 a solo 4 en 2017, los cuales – por otro lado – tienen mínimos no imponibles elevados (como sucede en España o Francia) o lo cobran solamente sobre activos en el extranjero (como sucede en Italia).

Razones de esta tendencia

Hay muchas razones que explican este fenómeno a nivel global.

Entre ellas, se encuentran las siguientes:

- Se trata de un impuesto que, al castigarlo, reduce el ahorro global de la población, disminuyendo inversiones, y por ende el crecimiento de la economía, la productividad y salarios. Esto no es algo que decimos nosotros, sino que surge, entre otras fuentes, de un estudio que realizó Asa Hansson en 2010, comparando información sobre impuestos y crecimiento de veinte países integrantes de la OCDE entre 1980 y 1999 y de simulaciones impositivas realizadas por la “Tax Foundation” y el “IFO Institute”. Cuando Francia abandonó este impuesto en 2017, el ministro de economía francés explicó que el mismo le había costado, en pérdida de inversiones, el doble de lo que habían logrado recaudar. En definitiva, si bien es cierto que estamos ante un impuesto que, en el corto plazo, “ataca a los ricos”, en el mediano y largo plazo repercute negativamente más en las clases baja y media que en la clase alta, ya que son estas clases las que dependen más del crecimiento de la economía.

- Se trata de un impuesto difícil de administrar para los sujetos obligados (básicamente porque exige valorar activos que no siempre son de fácil valuación), que por lo general afecta de manera distinta diferentes bienes y que tiene históricamente una baja tasa de cumplimiento. Estas fueron, por ejemplo, las razones esgrimidas por Austria (1994), Finlandia (2006), Suecia (2007) y Holanda (2001) al abandonarlo. El tema del tratamiento desigual de activos fue la razón por la cual las cortes de Alemania declararon este gravamen como inconstitucional en 1997. Respecto de la baja tasa de cumplimiento, en la inmensa mayoría de países – incluyendo Argentina – es perfectamente legítimo ceder activos a estructuras fiduciarias irrevocables (i.e. trusts, fundaciones, etc.) y dejar de pagar, a partir de entonces, este impuesto.
- Otro argumento en contra de este gravamen tiene que ver con que es el impuesto más afectado por la llamada “Competencia Fiscal” entre países, fenómeno al que nos vamos a referir en varias ocasiones en este libro. En muchos países, bastaba con cambiar la residencia fiscal para dejar de ser sujeto obligado. Ejemplos de esto, abundan.
- Por lo demás, en época de tasas bajas a nivel global, el impuesto a la riqueza se vuelve realmente confiscatorio. Para una inversión que rinde 1%, un impuesto a los bienes personales de 1,5% equivale a un impuesto a las ganancias mayor al 100% y de hecho reduce en el tiempo el valor del activo.

El único país donde pareciera funcionar este impuesto es Suiza, pero ello es así porque dicho país cobra impuestos moderados sobre la propiedad inmueble y sobre las ganancias corporativas y no cobra impuesto sobre las ganancias personales.

Por otro lado, ¿qué cosa no funciona bien en Suiza?

VORACIDAD FISCAL, COMPETENCIA FISCAL Y MORALIDAD TRIBUTARIA

Introducción

Durante el último tiempo, nos hemos referido en reiteradas ocasiones a conceptos tales como “voracidad fiscal”, “competencia fiscal” y “moralidad tributaria”.

También hemos hablado sobre las razones por las cuales existen las jurisdicciones de baja o nula tributación y hemos explicado que rol cumplen en el mundo actual, así como los beneficios que las mismas suponen no solo para quienes las utilizan sino para todos los contribuyentes. Esto último, a través de nuestra conocida comparación entre “jurisdicciones *offshore*” y “aerolíneas *low cost*”.

El objetivo de este capítulo es atacar todas estas cuestiones al mismo tiempo y en forma orgánica, de manera que el lector advierta la estrecha relación que existe entre todas ellas y tome consciencia acerca de cómo lo engañan a diario las agencias tributarias, la OCDE y en general los gobiernos de aquellos países que cobran altos impuestos.

Nos quedó afuera otro de los eufemismos que los gobiernos populistas han comenzado a utilizar con frecuencia en tiempos de pandemia, el llamado “Patriotismo Fiscal”.

Obviamente, no existe tal cosa; y en algún momento analizaremos ese tema también en profundidad.

Si tenemos éxito, al terminarlo el lector habrá comprendido que el problema en el mundo actual no es la existencia de jurisdicciones de baja o nula tributación, sino la insaciable voracidad fiscal de Estados cada vez más grandes, ineficientes y endeudados, y el hecho de que muchos de ellos no pueden brindar seguridad jurídica a sus ciudadanos.

Dicho de otro modo, quienes deben tributar en países con un nivel de presión fiscal razonable y que, además, brindan seguridad jurídica a sus ciudadanos, no buscan proteger sus activos fuera de su país de residencia.

Voracidad fiscal

En la actualidad, es habitual ver países que cobran impuestos sobre las ganancias de las personas de alrededor del 30%. A esos impuestos hay que sumar otros como por ejemplo el impuesto a las ganancias corporativas, el impuesto al valor agregado, etc. No estoy hablando de países como Argentina, donde conviven más de 160 impuestos, sino de países “normales”.

Tan habitual es esto ahora, como extraño habría resultado tan solo 100 años atrás.

Es que por más que les pese a las víctimas de esa patología a la cual que hemos decidido referirnos como “Síndrome de Estocolmo Fiscal” (que consiste, básicamente, en la necesidad de justificar cada tributo que existe sobre la faz de la tierra en nombre de la mal llamada justicia social o la dañina, y por otro lado utópica, redistribución de las ganancias), que tanto critican a las “jurisdicciones *offshore*”, el primer impuesto a las ganancias moderno fue establecido recién hacia finales del siglo XIX y tardó más de 100 años en convertirse en un nuevo estándar tributario internacional.

¿Qué queremos decir con esto?

Que, durante **SIGLOS**, ni siquiera las monarquías absolutas se

habían animado a cobrar impuestos sobre las ganancias de los individuos.

Si bien es cierto que hubo algunos intentos por establecer un impuesto a las ganancias en Egipto, en los primeros tiempos del Imperio Romano y en la Dinastía Xin (los cuales, nunca superaron el 10%), esos intentos no prosperaron.

En definitiva, llegamos a 1799 sin impuestos sobre las ganancias de los individuos y su implantación, como se verá, no fue para nada sencilla.

El creador de este nefasto impuesto fue el primer ministro británico William Pitt y el objetivo de éste fue financiar el conflicto bélico contra Francia. La alícuota máxima fue del 10%.

Esta primera versión del impuesto a las ganancias duró solamente tres años, ya que fue abolido en 1802 al firmarse la Paz de Amiens.

Cuando recrudeció el conflicto con Francia, un año más tarde, el impuesto fue reintroducido, pero fue abolido nuevamente en 1816.

Cuando se lo abolió por segunda vez, quienes se oponían a este impuesto sosteniendo que solo debía utilizarse para financiar guerras, llegaron a proponer que se destruyeran todos los archivos vinculados al mismo.

Desafortunadamente, la voracidad fiscal pudo más y en 1842 el impuesto fue restablecido. El objetivo, como explicamos al comienzo de este libro, ya no fue financiar un conflicto bélico, sino el creciente déficit presupuestario. Si bien el impuesto se introdujo en forma temporaria y excepcional (como suele suceder), nunca fue abolido.

En Estados Unidos, como hemos visto, la evolución de este gravamen fue similar.

Obviamente, y tal cual sucedió en el Reino Unido y en el resto del mundo, una vez que el impuesto – que por siglos se considero

expropiatorio – se aprobó, subir las alícuotas fue solo una cuestión de tiempo.

En esto consiste precisamente la voracidad fiscal, en aumentar impuestos a diestra y siniestra para solventar el creciente gasto público y redistribuir la riqueza, no de ricos a pobres, sino del sector privado al público.

Esto es a lo que los pagadores de impuestos (a propósito, evitamos llamarlos contribuyentes, ya que se trata de un término engañoso que, en cierto modo, es parte del problema) deben oponerse.

Y, dado que, por una u otra razón, en la mayor parte de los casos no lo hacen, deben agradecer el trabajo que vienen haciendo hace décadas las injustamente criticadas jurisdicciones *offshore*.

¿O por qué piensan que hay tanto encono de los países de alta tributación hacia ellas?

Competencia fiscal

La competencia fiscal puede definirse como el derecho de cada país o jurisdicción a fijar sus impuestos en forma libre y soberana, sin presiones de otros Estados, de manera de cumplir con sus objetivos de recaudación y al mismo tiempo fomentar o no determinadas actividades comerciales.

Así como las jurisdicciones *offshore* están claramente a favor de la competencia fiscal, la existencia de verdaderos carteles integrados por países de alta tributación (como sin lugar a duda son el G-20 o la OCDE) cuyo objetivo es precisamente presionar a las jurisdicciones de baja o nula tributación para que éstas eleven sus tasas hasta ciertos niveles es absolutamente contraria a este concepto.

Del mismo modo que la competencia en la producción de bienes o la provisión de servicios redundan en claros beneficios para los consumidores, quienes reciben productos y servicios de mejor calidad a un precio menor; la competencia en materia impositiva beneficia a los

pagadores de impuestos puesto que los impuestos que pagan no podrán nunca superar determinado límite.

Paradójicamente, muchos de los países que atacan el derecho de otros Estados a no cobrar impuestos o a cobrar tasas bajas, también recurren a esta técnica cuando quieren promocionar determinada industria, recibir a un cantante de moda o ser sede de un mundial de fútbol. Todos sabemos que la FIFA no paga impuestos de ninguna clase y que la mayor parte de las estrellas de rock piden exenciones fiscales en los países donde organizan sus espectáculos.

¿Por qué, entonces, los países que integran la OCDE se oponen a la competencia fiscal?

Sin competencia entre empresas, los precios suben y los consumidores se perjudican. Sin competencia fiscal, los impuestos suben y nuevamente los consumidores son los que terminan perjudicándose. En el primer caso, quienes se beneficiarían serían las grandes corporaciones. En el segundo, los Estados. Y ahí precisamente, está la respuesta a nuestra pregunta.

Desafortunadamente, los países desarrollados están dispuestos a hacer cualquier cosa con el fin de cobrar más impuestos, así tengan que destruir jurisdicciones pequeñas en su camino. Entre estas cosas se encuentra mentir descaradamente sobre cómo funcionan y para qué existen las jurisdicciones tradicionalmente conocidas como *offshore*, y desde ya mentir flagrantemente sobre por qué es necesario combatirlas.

Es evidente que si el discurso de las potencias fuera “las jurisdicciones *offshore* deben desaparecer porque ponen un límite a los impuestos que podemos cobrar y porque muestran que un Estado puede de hecho subsistir sin cobrar impuesto sobre las ganancias de los individuos, sin tener deuda pública y sin emitir moneda”, su cruzada no ganaría muchos adeptos.

Sin dudas se logra mayor empatía afirmando – falsamente – que las jurisdicciones *offshore* facilitan el lavado de dinero, la evasión fiscal y/o el financiamiento del terrorismo. A todos estos mitos me he referido en

mi libro "*Cómo protegen sus activos los más ricos y por qué deberíamos imitarlos*", el cual recomiendo a quienes quieren profundizar en estas cuestiones.

Es triste ver cómo los pagadores de impuestos, en lugar de apoyar a quienes deberían en este enfrentamiento entre jurisdicciones de baja o nula tributación y jurisdicciones con altas tasas impositivas, eligen apoyar a estos últimos sin advertir que – cuando estos hayan ganado la batalla – deberán pagar impuestos más elevados de los que pagan hoy en día. La corrupción, el lavado de dinero y tampoco el terrorismo habrán desaparecido.

Nos preguntábamos hace un rato por qué las mayores economías del mundo se oponían a la competencia fiscal y quizás debamos reformular este interrogante.

¿No será que los países centrales, más que desconocer la competencia fiscal, están también compitiendo solo que en lugar de hacerlo bajando sus impuestos, recurren a armas menos éticas, pero a la vez más poderosas (como ser, entre otras, la mentira y la presión que les permite imponer su mayor poder en el concierto de naciones)?

Es para pensarlo, pero no deja de llamar la atención que los países más poderosos permitan que se compita en todos los ámbitos con la excepción de dos y solo dos: petróleo e impuestos.

Una última reflexión antes de pasar al tema de la moralidad tributaria.

La competencia fiscal no se da sólo entre países, sino también dentro de cada país.

A modo de ejemplo, en España las comunidades autónomas compiten libremente entre ellas. Entre las que mayor presión fiscal tienen se encuentran Cataluña, Asturias, Valencia y Extremadura. En el otro extremo del *ranking*, aquel que los pagadores de impuestos miran con más alegría, se encuentran Madrid, Andalucía y Murcia.

Si bien existen diferencias con relación al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, las mismas son más grandes aun cuando se analiza el Impuesto sobre el Patrimonio o el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.

En ese contexto, no sorprende la lucha que se está dando en estos momentos entre el gobierno central del país y los de las comunidades autónomas tras la aparición de un proyecto de ley consensuado entre Podemos y el PSOE que pretende transformar el Impuesto sobre el Patrimonio que cobra cada comunidad autónoma en un Impuesto a la Riqueza que se cobraría a nivel país.

Por el lado de los Estados Unidos, una de las personas que más supo aprovechar las ventajas de vivir en un país realmente federal fue John D. Rockefeller Sr., quien en su momento estableció un sistema de rotación tan perfecto entre sus distintas propiedades que le permitió eludir (no evadir) los impuestos a las ganancias de los diferentes Estados entre los cuales dividía su vida. Fue, sin lugar a duda, un verdadero precursor de la mudanza por cuestiones fiscales.

Moralidad tributaria

Pasemos al último tema que queríamos tratar y aclarar aquí.

Muchas de las discusiones que existen hoy en día sobre cuestiones impositivas desaparecerían si la gente entendiera que no hay, ni debe haber, vinculación alguna entre moral e impuestos.

El origen de los impuestos, en efecto, no debe buscarse en un mandato ético o divino, sino en la simple necesidad de los Estados de financiar los servicios básicos que deben prestar a los pagadores de impuestos, así como su infraestructura.

Tenemos que empezar a pensar al Estado como un gran consorcio de copropietarios, cuya administración debe recaudar para pagar gastos.

Tampoco existe una relación entre moralidad y dinero.

Quien tiene dinero, no por ello tiene menos ética que quien no lo posee.

Mientras escribo estas líneas, viene a mi mente una de las frases más recordadas de entre las que se atribuyen a Confucio.

Para quienes no lo conocen, Confucio fue un filósofo chino. El creador del confucianismo, una de las figuras más influyentes de la historia de ese país y posiblemente del mundo.

Entre otras frases de su presunta autoría, la siguiente me llamó siempre la atención: *“en un país bien gobernado, la pobreza es algo que avergüenza. En un país mal gobernado, la riqueza es algo que avergüenza”*.

Tener dinero en la mayor parte de los países que integran América Latina genera – además de los riesgos a los que nos hemos referido a lo largo de esta obra – vergüenza.

En países más desarrollados y con mayor movilidad social, quienes están circunstancialmente abajo en la estructura social creen que algún día pueden estar en el otro extremo. Ese optimismo, justificado o no, hace que admiren en lugar de criticar a quienes más tienen. Y, por ello, quienes poseen más dinero no hacen esfuerzos para ocultar su riqueza (más allá de que obviamente van a estructurar su patrimonio de manera de lograr cierta protección frente a terceros, resolver cuestiones sucesorias y alcanzar una mayor eficiencia fiscal).

Desde el punto de vista de la planificación patrimonial, esto implica que mientras en los países desarrollados los objetivos principales de los clientes tienen que ver con la sucesión o con cuestiones impositivas, en América Latina el objetivo principal es resguardar la privacidad y evitar las consecuencias de la falta de seguridad jurídica.

Pero volvamos al tema impuestos.

Sí hay, por el contrario, una relación entre impuestos y legalidad.

Por más que a nosotros nos guste y pensemos que sería mejor para cualquier país que el sistema tributario fuera sencillo y que los impuestos sean bajos, si la ley obliga a pagar un impuesto determinado, hay que hacerlo.

No somos en absoluto partidarios de una rebelión fiscal, pero entendemos y respetamos esa postura (como cualquier otra).

En nuestro humilde modo de ver, la ley está para ser cumplida y ya existen bastantes problemas en la región en materia de seguridad jurídica como para promover la desobediencia civil.

Sí, vamos a seguir militando activamente para que los países latinoamericanos se transformen, algún día, en países con impuestos razonables y para que se deje de atacar a los paraísos fiscales. Son batallas culturales que seguiremos dando hasta el final de nuestros días.

Una reflexión final

Paradójicamente, al nivel de presión fiscal existente en muchos países, aliviar la presión impositiva implicaría un aumento de la recaudación fiscal, tanto por vía de la disminución de la evasión como por vía del aumento de la actividad económica.

Esto quiere decir que aún desde un punto de vista egoísta (es decir, buscando solamente recaudar más para seguir solventando gastos superfluos), Estados como Argentina o Bolivia deberían bajar sus impuestos en forma sustancial.

Desde esas páginas, pedimos una vez más que así lo hagan.

LAS JURISDICCIONES OFFSHORE EN LA RETORCIDA MIRADA DE LA OCDE

Las cosas por su nombre

Dado que muchas de las estructuras y alternativas que vamos a analizar a lo largo de los distintos capítulos que componen este libro incluyen elementos “*offshore*”, es oportuno considerar las jurisdicciones *offshore* en forma general: ¿Qué son exactamente? ¿Qué rol cumplen en el mundo actual? ¿Cuál ha sido su origen y hacia dónde van? ¿Están sólo al alcance de los multimillonarios?

En primer lugar, aún cuando se habla cada vez más de centros o jurisdicciones *offshore*, muy poca gente entiende a ciencia cierta cuáles son las que califican realmente como tales y por qué.

Y esto tiene que ver con dos fenómenos:

En primer lugar, el término “*offshore*” es geográficamente relativo y se presta a confusiones. Si tengo residencia fiscal en Uruguay, por ejemplo, *offshore* podría ser Panamá e Islas Vírgenes Británicas (“BVI”), pero nunca Uruguay. Lo mismo aplica a cualquier otro país.

Si tomamos por válida la definición de jurisdicciones *offshore* creada por la OCDE, que hace hincapié en la posibilidad de emitir acciones al portador y la coexistencia de dos regímenes impositivos diferentes para residentes y no residentes fiscales, debemos concluir que las mismas – si existieron – no existen más, ya que el listado de jurisdicciones *offshore* que confecciona dicho organismo quedó finalmente vacío.

El concepto “paraíso fiscal” tampoco aporta claridad, ya que hay muchas jurisdicciones que son verdaderos infiernos fiscales para sus contribuyentes pero que – utilizadas con inteligencia – pueden reducir notablemente la carga tributaria para residentes fiscales de otros países (ej. Reino Unido, Holanda, etc.).

La misma crítica aplicaría a la denominación – más sobria – de jurisdicciones de baja o nula tributación.

El término “refugio fiscal”, que es en realidad la traducción correcta del vocablo inglés “*tax haven*”, tampoco debería utilizarse, ya que todas las jurisdicciones que han sido señaladas como tales han adoptado normas de transparencia propias del primer mundo.

Pareciera que lo más lógico sería hablar de centros financieros internacionales, pero – si lo hacemos – van a saltar todos los críticos de las jurisdicciones *offshore* diciendo que estamos esquivando el bulto, porque han demonizado la palabra y no quieren perder esa ventaja.

Anticipándonos a esas críticas, decidí escribir acerca de estas jurisdicciones *offshore*, con la esperanza de que el lector – conociendo la realidad que le voy a presentar – contribuya a desmitificar el concepto; a quitarle la carga negativa que conlleva como consecuencia de intentar constreñir a la actividad económica dentro de las políticas fiscales, en lugar de seguir el camino opuesto, que es, a mi juicio, la vía correcta.

Al fin y al cabo, más allá de la denominación que se utilice, el problema en el mundo actual no es la existencia de jurisdicciones de baja o nula tributación sino la voracidad fiscal de Estados cada vez más grandes, ineficientes y endeudados.

Si los gobiernos pusieran el mismo énfasis que ponen en crear regulaciones burocráticas e innecesarias, endeudarse más allá de toda lógica y aumentar el déficit fiscal, en cumplir con las funciones básicas que todo Estado debe asumir y administrar los recursos de los contribuyentes en forma eficiente, las jurisdicciones *offshore* no tendrían razón de existir.

En otras palabras, si un país estableciera impuestos en el orden del 10%-15%, sus ciudadanos tendrían pocos incentivos en estructurarse internacionalmente.

En el inconsciente colectivo, cuando uno piensa en los mal llamados “paraísos fiscales” se imagina un grupo de millonarios en sus yates extravagantes o aviones de lujo escondiendo dinero para pagar menos impuestos y nada más. A ello han contribuido tanto los escritores y los cineastas, como los gobiernos de los países de alta tributación y el organismo que los aglutina y que, oh casualidad, encabeza el lobby contra este tipo de jurisdicciones, la OCDE.

Durante los últimos años los gobiernos de los países centrales y la OCDE han logrado que los propios contribuyentes apoyaran esta cruzada, al convencerlos – sin ningún tipo de evidencia fáctica – de que gracias a la existencia de jurisdicciones *offshore* es que existe el lavado de dinero y el terrorismo. Ese ha sido su gran triunfo: la propaganda.

Hay pocas cosas más alejadas de la realidad.

Como decía al comienzo, la única razón por la cual existen países o jurisdicciones que han optado – en el libre ejercicio de su soberanía nacional – por competir fiscalmente con otros Estados, es justamente la existencia de países con impuestos desorbitantes y confiscatorios.

Si los países con altos impuestos ganan finalmente esta cruzada – lo cual seguramente harán si los contribuyentes, a través del voto, no les envían una clara señal en contrario – entonces ya no habrá incentivo alguno para bajar los impuestos a alícuotas más razonables. Pero eso significará correr el arco. A partir de ahí, los que sigan siendo los Estados fiscalmente más agresivos exigirán ser igualados por los que relativamente lo sean menos, por lo que estos últimos serán los que sean descalificados como “permisivos”.

Quizás entonces los contribuyentes se den cuenta que quienes perdieron la guerra fueron ellos mismos y no unos demonios lejanos en islas exóticas catalogadas de paraísos fiscales.

Todos nos beneficiamos de los “paraísos fiscales”.

Lo cierto es que todos los contribuyentes nos beneficiamos de la existencia de jurisdicciones de baja o nula tributación; nos demos cuenta de ello o no.

Y lo hacemos de muchas maneras diferentes.

En primer lugar, las jurisdicciones *offshore* contribuyen a que los impuestos bajen; o al menos no sigan aumentando.

Al proveer un refugio seguro para las personas que buscan evitar el pago de alícuotas fiscales confiscatorias, las jurisdicciones de baja o nula tributación mandan un poderoso mensaje a quienes gobiernan Estados de alta tributación: si siguen abusando con los impuestos van a lograr que se generen empleos en otra parte y las inversiones busquen otros horizontes. De algún modo los “paraísos” le ponen límite a la equivocada idea de los “infiernos”, que los llevaría a matar a sus gallinas de los huevos de oro, cuando siempre es mejor recaudar algún ingreso cobrando tasas más modestas que tener tasas altas y perder contribuyentes.

En segundo lugar, las jurisdicciones tradicionalmente señaladas como *offshore* no son los únicos lugares que reciben depósitos de no residentes y no cobran impuestos sobre las ganancias que esos depósitos generan. Si hacer eso es sinónimo de “paraíso fiscal”, Estados Unidos sería el más grande del mundo, cuando se lo trata como lo *onshore* por antonomasia. A nadie escapa que el gobierno norteamericano generalmente no cobra impuestos sobre ganancias de interés y capital correspondientes a extranjeros que invierten en dicho país, así como tampoco que Estados Unidos se ha quedado deliberadamente fuera del *Common Reporting Standard* (“CRS”) – el régimen de intercambio de información automático, recíproco y multilateral promovido justamente por OCDE – y que las famosas LLCs se arman en cuestión de horas con escasa información sobre quien o quienes están detrás de ellas.

Finalmente, y aunque parezca mentira, existe una justificación de

tipo ética para la defensa de las jurisdicciones de baja o nula tributación.

Es que, desde siempre, las mismas han jugado un rol muy importante a la hora de proteger a las víctimas de persecuciones religiosas, étnicas o políticas. Esto es algo que inclusive organismos internacionales, como las Naciones Unidas, han destacado en más de una oportunidad.

Y esto último nos lleva directamente a otro de enorme importancia institucional, que es el de la posibilidad de la “resistencia civil” frente a los abusos.

Cuando una ley es injusta, la gente tiende a resistirse a cumplirla. En muchos casos las sociedades terminan dando la razón a quienes han adoptado estas posturas reactivas aún a riesgo de sufrir consecuencias, tales como multas o prisión. De esto está hecha la historia constitucional, sin ir más lejos de los Estados Unidos resistiendo el impuesto al té.

¿Podrían aquellos episodios ser objetados desde el punto de vista moral?

Muchos ciudadanos cercenados en sus derechos o libertades van a otros países para poder desarrollar actividades que han sido arbitrariamente ilegalizadas en sus países.

¿Se les puede reprochar?

No se trata de cuestiones meramente teóricas sino de algo que hemos vivido en la región, por ejemplo, respecto del divorcio vincular, los casamientos en segundas nupcias y – más acá en el tiempo – el consumo de drogas (especialmente, de marihuana).

La lógica respecto de la utilización de jurisdicciones *offshore* es, en esencia, la misma: ¿El Estado donde usted vive le obliga a ahorrar en una moneda débil, impide que mueva capitales libremente de un país a otro y pretende cobrar impuestos confiscatorios? Hay una forma de evitar esto que consiste en llevar sus ahorros a una jurisdicción de baja o nula tributación.

Los mal llamados “paraísos fiscales” no son países gobernados por déspotas o dictadores cuyo objetivo es atacar la “base fiscal” existente en los países de alta tributación. Se trata de refugios para la libertad y privacidad de quienes se sienten perseguidos en sus países de residencia. Y es una pena que la privacidad que se pueda lograr sea cada vez menor, porque la opinión pública se deja convencer por la propaganda fiscalista.

Por lo tanto, a la pregunta sobre los efectos positivos o negativos de los países de baja o nula tributación, habría que responderla con otra: ¿Para quién? Creo que a esta altura ha quedado claro que las jurisdicciones *offshore* tienen efectos positivos para los contribuyentes y negativos para los Estados voraces.

Expuesta la versión oficial, los invito a leer y analizar, en el próximo capítulo, mi visión acerca de qué son las jurisdicciones *offshore*.

¿QUÉ SON LOS PARAÍOS FISCALES EN REALIDAD?

¿Qué es una jurisdicción *offshore*?

Quince o veinte años atrás, las jurisdicciones *offshore* (también llamadas “paraísos fiscales” o “centros financieros internacionales”) se caracterizaban por lo siguiente:

- por permitir que las sociedades allí constituidas emitieran acciones al portador, que luego podían transferirse de mano en mano sin que pudiera saberse a ciencia cierta quién era en un momento dado el titular de éstas (cabe aclarar que muchas jurisdicciones que no califican como tales – como es el caso de Argentina – también, en su momento, permitieron esto); y

- por la coexistencia de dos sistemas impositivos diferentes; uno para quienes residieran o trabajaran allí (con tasas impositivas similares a la de los demás países) y otro (con tasas cero o muy bajas) para los no residentes que sólo las utilizaran para armar sociedades u otros vehículos.

A mucha gente le sorprendería que ninguna de estas dos características existe en la actualidad.

A tal punto esto es así que, en mayo de 2009, el Comité de Asuntos Fiscales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (la “OCDE”), el enemigo número uno de las jurisdicciones *offshore*, decidió remover las últimas jurisdicciones que quedaban en el listado de paraísos fiscales que dicha organización venía elaborando desde el año 2000.

Las últimas tres jurisdicciones en salir del mismo fueron Andorra, Liechtenstein y Mónaco.

Hoy en día, las llamadas jurisdicciones *offshore* son simplemente Estados soberanos (Barbados, Panamá, Irlanda, etc.) o territorios dependientes (Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán, etc.) que promueven – entre otras cosas – la competencia fiscal.

Por ello, muchos países que antes incluían a estas jurisdicciones en listados negros y las castigaban de una u otra manera (con prohibiciones para actuar, impuestos más altos, etc.), hoy las incluyen en listados de países cooperantes.

¿En qué consiste la competencia fiscal?

En pocas palabras, la competencia fiscal permite que cada país o jurisdicción fije sus impuestos en forma libre y soberana; sin presiones de otros Estados ni de organismos internacionales permitiendo que el sistema impositivo de un país determinado funcione como un atractivo en sí mismo para las inversiones (independientemente de las demás ventajas que dicho país tenga para ofrecerles).

Así como la competencia en la producción de bienes o la provisión de servicios redundan en beneficios para los consumidores, quienes reciben productos y servicios de mejor calidad a un precio menor; la competencia en materia impositiva beneficia a los contribuyentes, puesto que los impuestos que pagan no podrán nunca superar determinado límite.

¿Esta competencia fiscal promueve o facilita de alguna manera la evasión fiscal?

No, en absoluto.

Existen a nivel mundial dos sistemas impositivos de acuerdo con qué tipo de rentas deben pagar impuestos.

En los países que han adoptado el “Sistema de Renta Territorial”, los únicos ingresos que están gravados son los que se generan dentro del propio territorio del país de que se trate. La mayor parte de los países de América Central han adoptado este sistema.

En los países que, por el contrario, han adoptado el “Sistema de Renta Mundial” (como ha sido el caso de Argentina desde 1992), se pagan impuestos por ingresos obtenidos dentro y fuera del país. Así las cosas, los ingresos obtenidos en el exterior tributan exactamente igual que aquellos obtenidos en el país.

En otras palabras, que un residente fiscal argentino opere comercialmente a través de una sociedad constituida en el extranjero no le va a permitir a esa persona reducir el impuesto que va a pagar a AFIP.

¿Una sociedad *offshore* no puede entonces usarse para evadir impuestos?

Más allá de los prejuicios que existen en la materia, quienes establecen un vehículo *offshore* no lo hacen para evadir impuestos o para lograr un mayor grado de opacidad frente a las autoridades del país en el cual residen.

Lo primero no es posible porque estas jurisdicciones no promueven la evasión fiscal (como el imaginario colectivo puede suponer), sino que simplemente ofrecen “plataformas de inversión fiscalmente neutras” (es decir, no agregan impuestos a los que las sociedades pagan en los países donde desarrollan sus actividades comerciales). La opacidad tampoco se logra, desde el momento en que todas las jurisdicciones *offshore* líderes del mundo han sido las primeras en adoptar el standard de intercambio automático de información financiera promovido por la OCDE.

Esto quiere decir que, si un contribuyente fiscal domiciliado en un país que es parte de CRS (como son Argentina, Brasil, Colombia o Chile, por citar algunos ejemplos) invirtiera dinero en un fondo constituido en las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas o Luxemburgo, el propio fondo sería el responsable de informar dicha circunstancia a la autoridad impositiva local encargada de la aplicación

de CRS, quien a su vez compartiría los datos en forma automática con las autoridades impositivas del país de residencia del inversor.

¿Por qué se usan entonces las jurisdicciones *offshore*?

Adicionalmente a la neutralidad fiscal a la que hicimos referencia anteriormente, existen muchas otras razones por las cuales resulta atractivo establecer una sociedad u otro vehículo en una jurisdicción *offshore*.

Entre ellas, podemos destacar que, en comparación con sus pares *onshore*, las jurisdicciones *offshore*:

- ofrecen una mayor seguridad jurídica (algo fundamental para personas con domicilio en países que no ofrecen seguridad jurídica, así como para empresas que están interesadas en invertir en dichos países con un cierto nivel de previsibilidad);
- protegen de una forma más enérgica tanto el derecho a la propiedad privada como el derecho a la privacidad de los individuos;
- poseen leyes más severas en materia de compliance y anti-money laundering (hace décadas que las jurisdicciones *offshore* están a la vanguardia en este tipo de cuestiones);
- poseen legislación más moderna en temas financieros y de planificación patrimonial;
- reúnen una gran cantidad de proveedores altamente especializados;
- suelen ser una solución de sentido común en los casos de joint ventures internacionales, es decir cuando dos o más inversores de países diferentes quieren coinvertir en un tercer país;
- existen ciertos activos respecto de los cuales, adquirirlos a través de un vehículo *offshore* es prácticamente la regla (aviones privados y barcos son dos casos emblemáticos); y
- cuando quien va a adquirir el bien o realizar la transacción para la

que precisa financiamiento y reside en un país donde el sistema jurídico protege al deudor por sobre el acreedor, las instituciones financieras en general prefieren prestar el dinero a una estructura offshore donde obtienen garantías. En el caso de empresas, las tasas al tomar deuda internacional son más bajas a aquellas correspondientes a deuda local.

¿Cuáles son las principales críticas que se hacen a las jurisdicciones *offshore* y por qué no son ciertas?

Las críticas que se suelen hacer a las jurisdicciones *offshore* son muy fácilmente rebatibles.

Pese a que se sostiene casi sin profundizar que las jurisdicciones *offshore* facilitan el financiamiento del terrorismo y el lavado de dinero, la historia muestra que los mayores casos de financiamiento de actividades terroristas (tal cual sucedió por ejemplo con el atentado a las Torres Gemelas) se financian *onshore* y que la mayor estafa de todos los tiempos, perpetrada por Bernie Madoff en 2008, fue planificada y ejecutada en forma integral dentro de los Estados Unidos. Respecto de los hechos de corrupción que tanto daño hacen (Odebrecht, FIFA Gate, etc.), las coimas y sobrepagos que se pagaron tampoco fueron canalizados *offshore* sino de una manera más burda y primitiva.

Otro aspecto muy criticado es que permiten el ocultamiento del “verdadero dueño” de los activos, ya sea a través de acciones al portador, la estructuración de *trusts* o directamente de prestanombres. Si bien, como quedó ya explicado, con los sistemas de intercambio de información financiera que existen en la actualidad (básicamente, la ley estadounidense conocida como *Foreign Account Tax Compliance Act*, o “**FATCA**”, y el CRS promovido por la OCDE) esto es virtualmente imposible, este “ocultamiento” no es malo ni ilegal per se. Mientras se trate de activos adquiridos en forma lícita y se paguen los impuestos a que hubiera lugar, no hay ninguna razón legal para obligar a una persona a exteriorizar qué activos les pertenecen frente a terceros. El derecho a la privacidad, derecho básico de todo ser humano y consagrado en casi todos los textos constitucionales del mundo, protege justamente esto. Las jurisdicciones *offshore* buscan, dentro de lo posible, que haya cierto equilibrio entre privacidad y transparencia. Esto es algo que en la época

en que vivimos es cada vez más complicado. Esta paranoia que se ha desatado respecto del supuesto fin de ocultamiento por razones de evasión sirve para entender cómo la voracidad fiscal de los Estados ha distorsionado nuestra visión de los negocios, o al menos la visión de los detractores de las jurisdicciones *offshore*. Recordemos, por ejemplo, que las sociedades anónimas nacieron no como una forma de ocultar al “verdadero dueño” del negocio, sino como una manera de facilitar el traspaso de la titularidad sobre las mismas, en tiempos en los cuales no se necesitaban los niveles de recaudación actuales. Toda esa realidad comercial debió ser eliminada una vez que los Estados necesitaron saberlo todo, no para combatir el terrorismo ni el lavado de dinero, sino para mantener niveles de gasto exorbitantes a los que se han acostumbrado a costa de sus contribuyentes. Y ahora, en lugar de bajar gastos e impuestos, presionan a las jurisdicciones que sí fueron eficientes en el manejo de sus recursos para que estas aumenten sus impuestos y pierdan, de esta manera, una ventaja competitiva que se ganaron en la cancha.

Se ha repetido también hasta el cansancio que los centros *offshore* favorecen la evasión fiscal cuando lo que en realidad sucede es que estas jurisdicciones funcionan como “plataformas neutras” en materia impositiva, es decir que – tal cual explicamos anteriormente – evitan que se dupliquen impuestos por el mero hecho de cruzar una frontera. En pocas palabras, esta neutralidad permite que se tribute donde la ganancia se generó y nada más, porque la jurisdicción *offshore* de que se trate no volverá a cobrar impuestos. Es decir, no se ahorran impuestos en el país donde se hace el negocio, sino en aquél donde está constituido el *holding*, sin merma recaudatoria alguna en el primero.

Por otro lado, quizás habría que preguntarse si, siendo las jurisdicciones *offshore* tan nocivas, por qué bancos públicos de algunos países tienen sucursales u oficinas de representación en jurisdicciones que tradicionalmente han sido consideradas *offshore*, como Panamá, Uruguay o las Islas Caimán.

Agrego dos reflexiones antes de pasar a la pregunta central:

a) Las jurisdicciones *offshore* tienen un efecto positivo sobre la

economía global. Por más raro que les pueda parecer a primera vista, es así. Si tomamos como ejemplo a las Islas Vírgenes Británicas, dicha jurisdicción es responsable – directa o indirectamente – por la creación de 2,2 millones de puestos de trabajo que generan ingresos por \$15.000.000 (U.S.) a fiscos de terceros países^[3].

- b) Las jurisdicciones *offshore* se encuentran entre los Estados más eficientemente administrados del mundo. En muchos casos, no poseen moneda propia, impuestos ni Banco Central (lo cual implica que no pueden aumentar impuestos o emitir moneda ante una crisis) y sin embargo se encuentran entre las jurisdicciones menos endeudadas del mundo.

Ahora sí... ¿hay algo intrínsecamente malo o ilegal en las sociedades *offshore*?

No, no hay intrínsecamente nada malo en las sociedades *offshore* ni nada que las haga ilegales, sospechosas o que las transforme en vehículos diseñados especialmente para cometer delitos.

Las sociedades *offshore* sirven exactamente para lo mismo que las demás sociedades de cualquier país del mundo: para desarrollar actividades comerciales.

Lo que sí es ilegal es usar sociedades – *offshore* u *onshore* – o cualquier otro vehículo jurídico para cometer delitos.

Entonces, ¿por qué a determinados Estados les molestan tanto las jurisdicciones *offshore*?

Simplemente, por la misma razón que a los malos comerciantes les molesta la competencia. Ahora bien, esto no es motivo legítimo ni suficiente para atacarlas y la opinión pública debería estar atenta a estas acciones que son opuestas a sus intereses como consumidores, contribuyentes y/o inversores.

Lo vamos a explicar de otra manera para que al contribuyente le quede bien claro que las jurisdicciones *offshore* lo benefician, las utilice o no.

Para hacerlo, las vamos a comparar con las aerolíneas “*low cost*”.

Las aerolíneas “low cost” ofrecen precios más bajos y con eso evitan que los precios que establecen las aerolíneas “tradicionales” aumenten más allá de cierto límite, para beneficio de los viajeros.

Creo que nadie puede estar en desacuerdo con esta frase, más allá de la postura que tenga respecto a este tema.

Les propongo el siguiente ejercicio. Vuelvan a leer la frase con los siguientes cambios:

- reemplacen “aerolíneas low cost” por “jurisdicciones offshore”;
- reemplacen “precios” por “impuestos”;
- reemplacen “aerolíneas tradicionales” por “países de alta tributación”; y
- reemplacen “viajeros” por “pagadores de impuestos”.

Pero la analogía entre aerolíneas de bajo costo y las jurisdicciones de baja o nula tributación no termina aquí.

Es decir, la comparación no solamente es útil para demostrar que, así como aun en el caso de que yo decida seguir volando con una aerolínea tradicional, el costo de mi pasaje se va a ver reducido por la competencia con las aerolíneas *low cost*, los impuestos que paga una persona que no quiere o no puede utilizar estructuras *offshore* también va a ser menor porque estas jurisdicciones existen.

Por otra parte, del mismo modo en que las aerolíneas *low cost* han permitido que ciudades que antes no estaba conectadas, se conecten, las jurisdicciones *offshore* han permitido que países de baja o nula seguridad jurídica reciban inversiones extranjeras.

¿QUÉ SON LOS INFIERNOS TRIBUTARIOS?

Orígenes y evolución de los infiernos tributarios

Cuando uno analiza cualquier situación, siempre es bueno remontarse a los orígenes.

En el caso de la presión fiscal, es importante recordar que estamos ante un fenómeno moderno.

En la antigüedad, no había dudas de que el único objetivo de los impuestos era el pago de los gastos de infraestructura y funcionamiento de los Estados, que eran obviamente más pequeños que los actuales.

En algunos casos, como sucedió en la Antigua Grecia, los ciudadanos ricos asumían los gastos de la ciudad por cuestiones más bien vinculadas a la tradición, el sentimiento de pertenencia y la ética, sin que existiera una ley que los obligase a hacerlo. Se hablaba por entonces época de liturgia y no de impuestos. La beneficencia era voluntaria (como debe ser) y desde ya, muy bien vista. De hecho, si bien inicialmente sólo los guerreros podían convertirse en héroes, más acá en el tiempo también pudieron optar por dicho estatus los liturgos. El resultado de esto fue que muchos individuos comenzaron a donar más de lo que se esperaba de ellos.

El término “liturgia” proviene del [griego](#) λειτουργία (leitourgía), que significaba “servicio público”. En el [mundo helénico](#), este término no tenía connotaciones religiosas, sino que hacía referencia a las obras que los ciudadanos llevaban a cabo en favor del pueblo.

El Imperio Romano copió este sistema, al cual denominó “Patronatus”.

Varios historiadores marcan el origen de la caída de ambos imperios a esta costumbre de esperar que los más ricos se hicieran cargo del financiamiento del Estado.

Siguiendo con lo que acontecía en Roma, hay que decir que los romanos tenían bien en claro que pagar impuestos era algo negativo para los ciudadanos del imperio y que los “paraísos fiscales” eran algo bueno.

¿A que nos referimos exactamente?

A la práctica del gobierno romano consistente en otorgar exenciones fiscales como premio a aquellas ciudades que eran fieles a Roma, las cuales recibían el estatuto de puertos libres de impuestos; en tanto que – quienes no lo eran tanto –eran penalizadas con mayores tributos.

Pero la voracidad fiscal ni siquiera era un tema cien años atrás.

En 1920, por ejemplo, solo dos países en el mundo cobraban impuestos sobre las ganancias de los individuos. Se trataba del Reino Unido y de Estados Unidos y las tasas eran realmente bajas en comparación con las actuales.

¿Qué paso después?

Simplemente los Estados comenzaron a agregar más “servicios” y a ser más ineficientes en el uso de los recursos públicos. Impuestos que se habían establecido para solventar guerras se quedaron en el tiempo en nombre de la “redistribución de la riqueza”.

El caso de Argentina es desde luego extraordinario. No solo es uno de los países con la presión fiscal más alta del mundo (la cual excede el 100% en el caso de los impuestos a las empresas), sino que es además el país con mayor cantidad de impuestos que se conozca (más de 160). Adicionalmente, prácticamente cada acto que uno realiza tiene un componente tributario y la forma de liquidar los tributos es

absolutamente demente. Del otro lado, casi no hay penas a quienes evaden y el gobierno lanza una moratoria o amnistía por año, lo cual no ayuda en absoluto.

En otras palabras, Argentina cuenta con todas y cada una de las características que solemos identificar en los infiernos tributarios y todas ellas llevadas a su máxima expresión.

El país precisa en forma urgente una reforma tributaria que simplifique el sistema, reduciendo impuestos y alícuotas. Ningún país decente tiene más de diez gravámenes diferentes.

Por otro lado, se precisa también eliminar construcciones artificiales como son el régimen de coparticipación, el monotributo e impuestos tan ridículos como la renta presunta e ingresos brutos.

El país necesita un sistema normal que sirva para solventar sus gastos de funcionamiento y poco más. Y si se busca fomentar actividades o conductas, fomentemos el ahorro y la inversión, no el consumo.

La buena noticia para los políticos de turno es que, teniendo en cuenta la gigantesca presión fiscal que existe hoy en día, es prácticamente un hecho que bajando impuestos la recaudación va a aumentar. Con dicho aumento ellos podrán seguir dando cosas “gratis” a cambio de votos.

Ojalá esto no fuera así, pero uno sabe los bueyes con los cuales ara.

ALGUNAS PALABRAS ACERCA DE ARTHUR B. LAFFER

Laffer & Reagan

El economista y profesor universitario norteamericano Arthur Betz Laffer, más allá de cualquier otro mérito que pudiera caberle, va a pasar sin dudas a la posteridad como el economista que más claramente explicó la relación entre impuestos y recaudación. Y la verdad es que siempre es una buena ocasión para repasar sus enseñanzas.

El mayor mérito de Laffer fue expresar en un sencillo dibujo que todos pueden entender la teoría que defiende las ventajas macroeconómicas de las rebajas de impuestos.

En pocas palabras, las conclusiones a las que llegó Laffer fueron las siguientes:

- no por aumentar los impuestos, necesariamente un Estado va a recaudar más;
- a cierto nivel de presión fiscal, una baja de impuestos va a generar una mayor recaudación; y
- existe un punto óptimo donde se maximiza la recaudación sin ahogar a los contribuyentes.

Según la teoría del economista norteamericano, si los impuestos bajaran desde niveles muy elevados, la inversión, el empleo y el consumo aumentarían, y el Estado recaudaría más pese a que también aumentaría el dinero disponible de los ciudadanos. En este contexto, casi

podría decirse que – asumiendo que un mínimo de impuestos hay que pagar para que el Estado funcione – el punto óptimo al que se refería Laffer alinearía de algún modo los intereses de recaudadores y contribuyentes.

Respecto a las contribuciones de Laffer, ya en 1978 participó en la redacción de la famosa “Propuesta 13”, la cual – aprobada por casi dos tercios de los votantes del Estado de California – redujo los impuestos sobre viviendas, negocios y granjas en aproximadamente 57%.

Con anterioridad a la Propuesta 13, el impuesto a la propiedad en California era casi del 3% del valor de mercado de éstas; y no había límites al poder del Estado para aumentar la tasación de las propiedades o la tasa. En algunos casos, estas revalorizaciones variaban en un 50% o inclusive en un 100% de un año al otro, con el consiguiente aumento de los impuestos a pagar.

La Propuesta 13 llevó los valores de los inmuebles a los que tenían en 1976 y limitó la posibilidad de incrementar esos valores al 2% por año. Esto, entre otras cosas, permitió que los pagadores de impuestos pudieran estimar los tributos a pagar año a año al adquirir una vivienda.

Adicionalmente, la Propuesta 13 determinó que, a partir de entonces, cualquier aumento de impuestos estatales en California debía ser aprobado por dos tercios de los votos de cada una de las cámaras.

A Ronald Reagan, que para entonces ya se había pasado del Partido Demócrata al Partido Republicano, había sido dos veces gobernador de California y había perdido la nominación a la presidencia de los Estados Unidos por el Partido Republicano en 1976, la Propuesta 13 le pareció muy interesante y en la campaña electoral de 1980, que lo llevaría finalmente a la Casa Blanca, hizo de la rebaja de impuestos una de sus principales banderas.

¿Qué sostenía exactamente Ronald Reagan por esa época?

Que los impuestos vigentes en Estados Unidos eran tan altos que disuadían de trabajar a muchos ciudadanos y que una menor presión

fiscal daría a los individuos incentivos suficientes para trabajar, lo que provocaría una mejora de la actividad económica y eventualmente un aumento en la recaudación.

Antes de Reagan, ya el presidente Ford se había fijado en Laffer quien, en una reunión con su jefe de gabinete, Dick Cheney, le explicó las bondades de su teoría graficando su famosa curva en una servilleta del restaurante “*Two Continents*” que pasaría a la inmortalidad en las vitrinas de un *think tank* con sede en Washington.

Volviendo a Reagan, luego de un primer mandato marcado por la Guerra Fría con la Unión Soviética, la cual provocó un gran aumento en el gasto militar y por ende profundizó el déficit fiscal estadounidense, en su segundo mandato, Reagan y sus asesores formularon una reforma fiscal más equilibrada que tuvo un gran éxito. Y por efecto de la competencia fiscal de la que tanto hablamos, otros países, liderados por el Reino Unido de Margaret Thatcher, realizaron también importantes rebajas fiscales. En el caso del Reino Unido, por ejemplo, el impuesto a las ganancias que pagaban las corporaciones se redujo en 1988 al 25%, luego de tres bajas consecutivas.

Laffer fue precisamente uno de los miembros más destacados del Consejo de Asesores de Política Económica de la Casa Blanca en tiempos de Reagan.

La famosa curva

Como señalamos más arriba, Laffer tuvo el mérito de demostrar, de manera científica, algo que toda persona con sentido común sabe: llega un momento en que aumentar los impuestos genera irremediablemente una caída en la recaudación y que cuando un Estado tienen una presión fiscal muy grande, bajar esa presión fiscal va a implicar necesariamente un aumento de la recaudación.

¿Cómo lo demostró? A través de su célebre curva.

Gráficamente la “Curva de Laffer” es una “U” invertida, en un diagrama que coloca la presión fiscal en el eje de abscisas y la

recaudación en el de ordenadas.

La curva parte del hecho de que cuando la presión fiscal es igual a 0%, la recaudación pública es obviamente cero y que, cuando la presión fiscal es igual a 100%, la recaudación pública también va a ser cero.

Luego, utilizando como fundamento matemático el “Teorema de Rolle”, Laffer expresa que entre esos dos puntos habrá un tramo ascendente con niveles bajos de impuestos y otro descendente con niveles más altos donde habrá un máximo de recaudación, y tanto a la izquierda como a la derecha de este máximo la recaudación será menor que en el óptimo.

Encontrar ese punto óptimo donde se maximiza la recaudación es muy complejo, depende de muchos factores y varía de país en país, pero es también sumamente importante ya que representa el nivel de presión fiscal máximo que una sociedad puede tolerar sin que se comprometa la recaudación.

Más acá en el tiempo, otros países y regiones se basaron en las teorías de Laffer a la hora de instrumentar rebajas impositivas.

De entre ellos, el caso de Irlanda es sin dudas el más resonante ya que, a través de la baja de impuestos, pasó de tener un déficit del 32%, ser el primer país de la zona euro en entrar en recesión y tener pedir un *bailout* de la Unión Europea de 85.000 millones de euros en 2010, a postear estos números en 2015:

- 2,6% de aumento del número de empleos
- 4,5% de aumento en el consumo personal de bienes y servicios
- 8,2% de aumento en las ventas en comercios minoristas; y
- 26,3% de incremento del PBI.

Algunos ejemplos adicionales

Si bien es complicado demostrar empíricamente la existencia de la

Curva de Laffer, ya que es muy difícil determinar el punto exacto de la Curva en el que se encuentra la economía de un país en un momento dado, fueron varios los países que proporcionaron ejemplos más que interesantes acerca del funcionamiento de ésta.

Como suele decirse, “*las brujas no existen, pero que las hay, las hay*”.

Compartimos en las páginas que siguen algunos ejemplos:

1. ***Islandia***

En los diez años que siguieron a 1991, Islandia redujo gradualmente su tasa impositiva desde el 45% hasta el 18%.

Como consecuencias de ello, su recaudación fiscal se triplicó.

Adicionalmente, y tal como sucedió en el caso de Irlanda, los ingresos de los islandeses también se triplicaron a partir de dicha rebaja impositiva.

Mientras tanto, la economía del país crece a una tasa media del 4%.

2. ***Canadá***

Entre 2002 y 2012, el Impuesto a las Ganancias corporativo en Canadá pasó de niveles cercanos al 40% a tasas del 25%.

Esta reducción fiscal no se tradujo en una disminución en los ingresos del Estado, sino que por el contrario la recaudación se mantuvo constante.

3. ***Andalucía***

Un ejemplo más reciente se dio en la Comuna de Andalucía, en 2020.

En efecto, allí una rebaja de impuestos provocó un aumento de la recaudación del 7%.

Por otro lado, hay experiencias que demuestran que el otro lado de la Curva también funciona.

Colombia y Argentina han sido testigos de que el aumento de alícuotas y/o la creación de nuevos impuestos pueden causar una reducción en la recaudación fiscal.

USOS MÁS HABITUALES DE LAS JURISDICCIONES OFFSHORE

Introducción

Las jurisdicciones *offshore* se utilizan principalmente para estructurar transacciones corporativas y/o financieras (de allí que también se las conozca como “Centros Financieros Internacionales”), así como para estructurar patrimonios de personas y familias que buscan mitigar los riesgos a los cuales los mismos se encuentran expuestos.

En líneas generales, el primer uso es más común cuando se trata de clientes basados en países o en regiones del primer mundo (i.e. Estados Unidos, Canadá, países Europa) y el segundo lo es cuando los clientes están basados en países o regiones que ofrecen de nula o baja seguridad jurídica (i.e. América Latina, África, Asia.).

Desde ya que hay numerosas excepciones a ambas reglas.

Otros usos habituales de las jurisdicciones *offshore* son el establecimiento de entidades financieras reguladas (i.e. asesores de inversión, agentes de valores, gestores de fondos de inversión, etc.), el armado de estructuras para adquirir, financiar y/o poseer bienes suntuarios (i.e. aviones, *yachts*, etc.) y la estructuración de transacciones vinculadas a criptomonedas (i.e. ICOs, ISOs, etc.)

Transacciones corporativas y/o financieras

La razón por la cual clientes de países desarrollados utilizan este tipo de vehículos para emitir bonos, listar compañías, estructurar *joint ventures* o financiar proyectos de inversión son esencialmente tres: (a)

se trata de jurisdicciones muy competitivas en precios cuando se las compara con los grandes centros financieros *onshore* (i.e. Nueva York, Londres); (b) el marco regulatorio suele ser más flexible y sencillo, lo cual reduce tiempos y permite el armado de estructuras más originales; y (c) existen en general ventajas impositivas.

En el caso de clientes basados en regiones sin tanta seguridad jurídica se agrega precisamente este tema. En otras palabras, cuando grandes empresas desean adquirir una sociedad ubicada en algún país latinoamericano, africano o inclusive asiático, se sienten más cómodos estableciendo una estructura intermedia *offshore* entre la empresa o proyecto target y los inversores que van a aportar dinero para el proyecto de que se trate.

Un caso paradigmático, es el de los fondos de inversión.

Si sacamos los “*mutual funds*” que se orientan más bien a retail, el 50% de los fondos a nivel mundial se establece *offshore*.

Fondos de inversión

El término "Fondo de inversión" es amplio y abarca todos los tipos de fondos y esquemas colectivos de inversión, incluidos los fondos mutuos, los *hedge funds*, los fondos de renta fija, los fondos inmobiliarios y los fondos de *private equity* o *venture capital*. La industria mundial de fondos constituye una parte significativa del sistema financiero y crece año a año.

Un "fondo de inversión *offshore*" es un esquema de inversión colectiva establecido en un centro financiero *offshore* como pueden ser las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Caimán, Bermuda, Bahamas o Luxemburgo.

Los fondos de inversión necesitan captar capital de terceros y el capital es lo más temeroso que existe.

En otras palabras, el capital siempre busca seguridad jurídica algo que, la mayor parte de los países en América Latina no pueden

garantizar.

Otras cosas que buscan los inversores (y que por ende los gestores de fondos deben brindar) son las siguientes:

- proveedores de renombre y experiencia, esto es, auditores, abogados especializados, administradores, bancos, etc.;
- regulación moderna y flexible: existencia de tipos societarios que faciliten que un mismo fondo desarrolle diferentes estructuras de inversión sin que los inversores que han invertido en una de esas estructuras tomen riesgos que no están dispuestos a tomar;
- precios competitivos, ya que todo costo disminuye la tasa de retorno que recibirán;
- reguladores con conocimiento del mercado; e
- inexistencia de trabas ridículas (como ser cepos, control de cambios, corralitos financieros, etc.)

Las jurisdicciones *offshore*, que cuentan con una gran cantidad de fondos de inversión que se han constituido allí, permiten llenar cada uno de estos requisitos con creces.

En pocas palabras, los gestores de fondos los arman en las Islas Caimán, Luxemburgo o las Islas Vírgenes Británicas porque se trata de lugares que poseen una gran concentración de “*expertise*” y regulación moderna y amigable.

Salvando las distancias, es por esta misma razón – la concentración de *expertise* – que quienes residen, por ejemplo, en Buenos Aires, compran ropa o cotillón para fiestas en Once, muebles en los locales ubicados a lo largo de la Avenida Belgrano, joyas en la calle Libertad y flores en el Mercado Central.

Es también la razón por la cual han surgido los shoppings centers en todo el mundo.

El cliente (en este caso quien desea establecer un fondo de inversión) quiere ir a un único lugar donde pueda solucionar todas sus necesidades.

El caso de las Islas Vírgenes Británicas

BVI es en la actualidad la segunda o tercera jurisdicción más grande del mundo en materia de formación de fondos de inversión.

Una de las ventajas de utilizar esta jurisdicción es que la misma apunta a todo tipo de fondos y gestores y no solamente a un sector en particular de la industria, como lo hacen otras jurisdicciones.

Esta ventaja que posee BVI frente a otros domicilios tradicionales se consolidó tras las modificaciones introducidas por la "*Securities and Investment Business Act*" de 2010 ("**SIBA**") que reemplazó en su totalidad a la ley vigente en ese momento (la "*Mutual Funds Act*" de 1996).

SIBA fue luego complementada con otras leyes que, entre otras cosas, crearon dos nuevos tipos de fondos ("*Approved*" e "*Incubator*") que se sumaron a los clásicos ("*Private*", "*Professional*" y "*Public*").

En 2019 se creó un nuevo tipo de fondo, el sexto, que apunta a los esquemas cerrados de inversión: el "*Private Investment Fund*".

En definitiva, BVI suele ser una excelente opción tanto para los gestores de inversión más sofisticados e importantes – que suelen optar por el "*Professional Fund*" – como para el establecimiento de fondos familiares o pequeños clubes de inversores – que en general se inclinan por el "*Approved Fund*" –.

Las principales características de estos fondos son las siguientes:

- ***Incubator***: (también llamado Fondo 20-20-20): es un fondo que apunta a proyectos que recién están comenzando y por ende tiene una vida máxima de hasta tres años. Vencido este plazo, hay que optar por otro tipo de fondo o liquidarlo. Se lo llama 20-20-20 porque puede tener

un máximo de 20 inversores, cada inversor debe invertir al menos \$20.000 (U.S.) y el fondo no puede tener activos por más de \$20 (U.S.) millones.

- **Approved:** este fondo también puede tener un máximo de veinte inversores, pero puede existir indefinidamente. No hay inversión mínima, pero en total, el fondo no puede manejar más de \$100 (U.S.) millones.

- **Private:** el fondo privado no prevé inversión mínima por parte de sus inversores ni tiene un máximo de activos bajo administración, pero solo admite 50 inversores o la circulación de hasta un máximo de trescientas invitaciones a invertir.

- **Professional:** el fondo profesional apunta a inversores profesionales y por ello la inversión mínima es de \$100.000 (U.S.). Es actualmente el vehículo de inversión más popular en BVI.

- **Public:** un fondo será público cuando sus participaciones coticen en bolsa o cuando el mismo no califique como ninguno de los anteriores. A modo de ejemplo, si tengo un fondo que permite una cantidad ilimitada de inversores, pero no fija un límite mínimo de \$100.000 (U.S.), ese fondo será un fondo público de acuerdo con las normas vigentes en BVI.

- **Private Investment Fund:** se trata de un fondo cerrado, es decir un fondo que no permite que sus accionistas o inversores rescaten sus participaciones, sino que deben quedarse en el vehículo hasta una fecha o momento preestablecido.

El régimen legal vigente en materia de fondos de inversión es un tema apasionante que da de por sí para un libro entero, pero creo que es oportuno ya pasar al siguiente tópico.

De qué hablamos cuando hablamos de planificación patrimonial internacional en América Latina

Antes de hablar de planificación patrimonial, pongamos algo en

claro: se trata de una actividad 100% legal en todo el mundo, independientemente de lo que la prensa y los países de alta tributación les quieran vender.

La legitimidad de estos recaudos están mejor explicados que en ninguna otra parte en la doctrina de la Corte Suprema de los Estados Unidos que ha sostenido que *"cualquier persona puede organizar sus asuntos o negocios de tal modo que sus impuestos resulten los más reducidos posible; no está obligado a elegir la fórmula más productiva para el Fisco, ni aún existe el deber patriótico de elevar sus propios impuestos, ya que ese proceder no importa violación de la ley, sino impedir el nacimiento de la pretensión tributaria evitando el hecho imponible"*^[4].

Otro ejemplo es el caso de la República Argentina, donde el reconocimiento de la elusión fiscal como actividad lícita es un criterio ya aclarado por doctrina^[5] y jurisprudencia: *"el esfuerzo legítimo del contribuyente de mantener sus impuestos tan bajos como es legalmente posible no merece reprobación"*^[6].

Los patrimonios de las personas están sujetos a riesgos de diversa índole. Entre ellos, cabe destacar los siguientes:

- a) inflación,
- b) devaluación,
- c) confiscación,
- d) voracidad fiscal,
- e) doble tributación,
- f) problemas sucesorios,
- g) juicios y ataques por parte de terceros,
- h) filtración de información,
- i) intercambio de información,
- j) inestabilidad política, e
- k) inseguridad jurídica.

Dependiendo del tipo de activo de que se trate y, fundamentalmente, del país de residencia del propietario de éste, algunos de estos riesgos tendrán mayor relevancia que otros.

Una eficiente planificación patrimonial internacional puede eliminar, o al menos reducir, el impacto de estos riesgos, y de allí su creciente importancia no solo en América Latina, sino en general.

América Latina

Los meses que precedieron la publicación de este libro fueron testigos de problemas institucionales de gravedad en Perú, que desencadenaron de hecho en el cierre del Congreso, de elecciones primarias en Argentina que terminaron en una derrota inesperada del oficialismo por las dimensiones de esta, de violentas protestas callejeras en Ecuador y Chile, del apoyo del presidente mexicano a la liberación de un narco y de elecciones fraudulentas en Bolivia. Respecto de Venezuela, tristemente ya estamos acostumbrados a la tragedia que se vive allí a diario desde la usurpación del poder por parte de Nicolás Maduro.

Podría decir que, salvo Colombia y Brasil, ningún país de la región parece estar a salvo de esta ola de inestabilidad y tensión política.

El punto es que, mientras América Latina siga siendo la América Latina – y, por lo que hemos visto durante el segundo semestre del año pasado, todo indica que lo seguirá siendo para siempre – la principal razón por la cual las personas con activos o residencia en la región estructuran sus patrimonios no tiene que ver cuestiones tributarias o sucesorias sino con la búsqueda de una mayor seguridad jurídica.

Si se puede, adicionalmente a la obtención de esta mayor seguridad jurídica, conseguir una ventaja impositiva, que en general pasa por el diferimiento fiscal, mejor aún.

Pero la optimización no es hoy en día el principal objetivo perseguido por familias latinoamericanas a la hora de encarar la planificación de sus patrimonios.

Respecto de la privacidad, se trata también de un objetivo fundamental dentro de la planificación patrimonial pero no por el secreto en sí mismo ni por un tema de derechos civiles, sino porque tiene que

ver justamente con la integridad física de las personas. Recordemos que América Latina, de acuerdo con un informe emitido con fecha octubre de 2019, tiene 43 de las 50 ciudades más violentas del mundo y que, de acuerdo con otro, 3 de los 10 países donde se producen más secuestros. En 2013, México solo representó el 20% de todos los secuestros del mundo.

No se puede medir todo con la misma vara y en algún momento la OCDE y los países de alta tributación van a tener que entender las diferencias que existen entre América Latina y el resto del mundo. Esperemos que lo hagan antes de que alguna persona sea asesinada o secuestrada como consecuencia del enfermizo intercambio de información que propone, exige y monitorea precisamente la OCDE a través del “*Common Reporting Standard*”.

Alternativas de planificación patrimonial

La planificación patrimonial se puede realizar a través de la compra de cierto tipo de activos o a través de creación de estructuras jurídicas.

Si el objetivo de la persona de que se trate fuera exclusivamente de tipo impositivo, la planificación patrimonial podría basarse en la adquisición de activos financieros exentos de impuestos. Si buscara, por ejemplo, un mayor grado de privacidad, podría invertir en activos no financieros y por ende no sujetos al intercambio de información al que hacíamos referencia más arriba (i.e. inmuebles, joyas, autos de colección, obras de arte y/o criptomonedas).

Sin perjuicio de lo anterior, cuando el principal objetivo pasa por buscar una mayor seguridad jurídica o se quiere resolver cuestiones sucesorias o de protección de activos, entonces la planificación debe necesariamente consistir en el armado de una o más estructuras jurídicas. En este escenario, la clave pasa por elegir estructuras, jurisdicciones y proveedores sólidos.

Las herramientas legales existentes en materia de planificación patrimonial van desde la mera confección de un testamento hasta la mudanza internacional, pasando por la creación de sociedades, *trusts*,

fundaciones y fondos de inversión familiares y/o la contratación de seguros de vida.

Algunas de estas herramientas van a permitir una sucesión más ordenada, en tanto que otras van a ir más allá, otorgando claras ventajas impositivas a quienes las utilicen. Tales son los casos del *trust* irrevocable y discrecional que, en la inmensa mayoría de los países de la región permite diferir el impuesto a la renta y evitar el impuesto a la riqueza, y del fondo de inversión familiar, que por lo general permite también diferir el impuesto a las ganancias y eventualmente pagar una alícuota menor a la hora de rescatar fondos.

Lo importante, a la hora de determinar cuál es la mejor estructura patrimonial para un cliente en particular, es conocer sus objetivos y necesidades, analizar los riesgos a los que se enfrenta y estudiar en profundidad la legislación de su país de residencia fiscal.

En materia de planificación patrimonial internacional las soluciones deben adaptarse a los clientes y no viceversa.

Por otro lado, se tratar de un campo muy dinámico en el cual hay que estar muy actualizado. Soluciones que eran eficientes hasta ayer pueden no serlo más hoy.

Herramientas más comunes a la hora de estructurar patrimonios

Sin ánimos de reiterarnos, ya que hemos dedicado un libro entero a analizar este tema, las principales herramientas que se utilizan a estos fines son las siguientes:

1. Testamentos
2. Sociedades y fondos de inversión familiares
3. Trusts y fundaciones
4. Private Placement Life Insurance

5. Mudanza internacional

A continuación, algunos conceptos sobre cada una de ellas:

1. Testamentos

El testamento es un documento, que en general debe otorgarse por escrito, mediante el cual el causante determina antes de morir cómo habrán de distribuirse sus bienes tras su fallecimiento.

Las normas de cada país difieren en cuanto a las formalidades que deben reunir, si se acepta o no el testamento ológrafo (es decir aquel que escribe el testador de puño y letra), si debe ser inscripto en un registro público, etc.

Los principales problemas que pueden acarrear los testamentos son los siguientes:

- a) puede darse el caso en que el causante no pueda – por restricciones legales – designar como beneficiarios a las personas a quienes quiera transferir sus activos;
- b) cumplimentar los requisitos de fondo y de forma del lugar de su otorgamiento y de los lugares en los cuales se encuentran situados los bienes (leyes que en algún caso pueden ser contradictorias entre sí);
- c) debe sustanciarse un proceso judicial tendiente a determinar la validez del testamento^[7] y a ejecutarlo, lo cual genera demoras, costos y afecta la privacidad de causante y herederos;
- d) tanto la validez formal como la de fondo, así como también la capacidad del testador se rigen, en la mayor parte de los países de América Latina, por la ley del último domicilio del causante, lo cual en algunos casos puede resultar complejo de determinar y puede ser objeto de litigio. Ello, por cuanto la definición legal de domicilio suele incluir un elemento fáctico, pero también uno subjetivo. Estos son el lugar donde resida el causante en tanto tenga vocación de permanecer en dicho lugar; y
- e) pueden existir conflictos de leyes entre el país en el cual haya nacido el causante y el país donde resida. Esto se da, por ejemplo, cuando en el primer país el testamento es regido por la ley del último

domicilio, en tanto que, en el segundo, las leyes determinan que se apliquen las normas del país del cual el causante es nacional.

En definitiva, si bien el testamento es una solución sencilla y económica, no siempre se obtienen los resultados que los clientes buscan al escribirlo.

¿Cuándo puede resultar útil un testamento?

Básicamente, cuando:

- no existen dudas acerca del domicilio del dueño de los bienes;
- la mayor parte de éstos se encuentran en el país en el cual reside; y
- no hay un interés de proteger el patrimonio en vida, sino simplemente dividirlo al fallecimiento.

En cualquier otro caso, el testamento debería complementarse con alguna otra estructura legal/fiduciaria.

2. Sociedades y fondos de inversión familiares

Las sociedades extranjeras comenzaron a utilizarse en tiempos en los cuales existían acciones al portador y la mayor parte de los países cobraban impuestos solo por ganancias de fuente local.

Así las cosas, las principales motivaciones no eran de tipo sucesorias, sino que tenían que ver con la privacidad del dueño de los bienes y con la eficiencia impositiva.

Aún cuando estas ventajas prácticamente no existen hoy en día, hay un mayor nivel de privacidad y protección patrimonial cuando los activos están a nombre de una entidad que cuando están a nombre personal y también hay ventajas impositivas en algunas situaciones puntuales.

Entre ellas, tres importantes: (a) en general, cuando los activos están en Estados Unidos, con una simple sociedad se evita el impuesto a la herencia, (b) en aquellos países que no han incorporado las llamadas “Controlled Foreign Companies Rules” (“CFC Rules”) las sociedades sirven para diferir el impuesto a las ganancias y (c) aún hay países en la región que siguen sin cobrar impuestos sobre ganancias obtenidas en el extranjero (la mayor parte de los países de América Central se incluyen en este grupo), con lo cual se podría lograr ya no un diferimiento del impuesto a la renta sino un ahorro del mismo.

Más allá de estas ventajas, no hay que olvidar que los accionistas originales en algún momento van a fallecer y que habrá que prever qué

va a pasar con las acciones en ese momento.

En las familias de mayores recursos, el uso de sociedades como vehículos *holding* ha sido reemplazado por la utilización de fondos de inversión.

Los fondos, tienen potencialmente tres ventajas sobre las sociedades: (a) en general, permiten el diferimiento impositivo, (b) las ganancias obtenidas por los inversores suelen pagar menores impuestos (se utiliza la tasa correspondiente a “*capital gains*” en lugar de aquella correspondiente al “*income tax*”) y (c) si las acciones del fondo en cuestión cotizan públicamente, se puede evitar el reporte de quienes poseen dichas acciones.

Hasta aquí, hemos analizado opciones que no implican la transferencia de los activos de la familia a una estructura independiente. Es decir, en todo momento la familia es dueña de los bienes y no ha cedido el control de éstos.

Sin embargo, como ya se mencionó, las tendencias modernas apuntan justamente a ese desapoderamiento. El ejemplo más claro de desapoderamiento lo constituye sin dudas el *trust*.

3. *Trusts* y *fundaciones*

Para definirlo de manera rápida y sencilla, diremos que el *trust* es un contrato mediante el cual una persona (*settlor*) transfiere la propiedad de ciertos activos a otra (*trustee*) para que los administre en beneficio de uno o más terceros (*beneficiaries*) y los transfiera definitivamente a éstos (u a otros beneficiarios) al cumplimiento de un plazo o al advenimiento de una condición (generalmente la muerte del *settlor*).

No se trata, claro está, de una definición académica, pero resulta de utilidad a los efectos de este análisis.

Este tipo de estructura permite no sólo una adecuada administración de los activos en cuestión, sino también determinar con precisión las circunstancias relativas al traspaso de la propiedad de éstos a los beneficiarios.

Desde el momento mismo en que se establece el *trust* los bienes incluidos en el mismo salen del patrimonio del *settlor*, lo cual implica – por un lado – una serie de ventajas impositivas que varían de país en

país y – por el otro – que dichos activos queden automáticamente protegidos de cualquier acción legal por parte de eventuales acreedores del *settlor* (siempre que no haya habido fraude en la conformación del *trust*).

Existen varias clases de *trust* (revocable, irrevocable, discrecional, no discrecional, etc.) y existen muchas jurisdicciones, no necesariamente *offshore*, que presentan atractivos en cuando a su legislación. Ejemplo de ellos son los *trusts* establecidos de acuerdo con las leyes de los Estados de Dakota del Sur, Nevada, Wyoming o Delaware en los Estados Unidos.

Si los activos de una persona incluyen una empresa familiar que se desea mantener en la familia, por ejemplo, entonces un VISTA^[8] *trust* en BVI puede ser la solución ideal; esto por cuanto – a grandes rasgos – las leyes que regulan este tipo especial de *trust* permiten alcanzar un adecuado balance entre los intereses de control por parte de las familias y los intereses de indemnidad por parte de los *trustees*.

Si el *settlor* quisiera asegurarse un mayor control aún, las legislaciones de varios centros financieros *offshore* permiten el establecimiento de una compañía con el solo propósito de ejercer las funciones de *trustee* sin necesidad de obtener licencia alguna^[9]. Esta herramienta – conocida como “*Private Trust Company*” – es muy utilizada por familias con alto patrimonio para consolidar su control sobre los activos y garantizar la sucesión de estos en todo el mundo^[10]. La principal desventaja de esta estructura tiene que ver con implicancias fiscales negativas, ya que el fisco del país de que se trate puede interpretar que no ha habido transferencia de activos a un tercero y que por tanto los bienes siguen perteneciendo a sus propietarios originales.

Obviamente, la decisión acerca de qué clase de *trust* debe constituir un cliente, en qué jurisdicción debe hacerlo y qué términos y condiciones deberán incluirse en los documentos constitutivos del mismo, debe ser evaluada en detalle por un especialista internacional, así como por asesores locales del *settlor*.

Sentado ello, algunos tipos de *trust* tienen más posibilidades de ser considerados como válidos en América Latina y en definitiva eso es lo que nos propusimos analizar aquí.

Es muy común oír a profesionales del derecho, sin experiencia en estas cuestiones, decir que los trusts no son reconocidos por los regímenes de derecho civil vigentes en América Latina y que por ende los mismos no son oponibles a terceros ni tienen efectos jurídicos. Muchos de estos argumentos, se apoyan también en el hecho de que en nuestros países existe en general la herencia forzosa y en que la figura del *trust* es de origen anglosajón y no latino. Por más razonable que a simple vista parezca este argumento, no es correcto ni resiste la más mínima crítica.

De hecho, siempre y cuando se tomen los recaudos del caso al armarlos, los trusts son perfectamente válidos y sus efectos van a respetarse casi en su totalidad.

¿A qué nos referimos cuando hablamos de que deben tomarse “los recaudos del caso”?

Básicamente queremos decir lo siguiente:

- **Aspectos legales:** existen desde hace décadas innumerables fallos judiciales que establecen son válidos los trusts irrevocables establecidos en países de alta tributación, en tanto los mismos sean discrecionales, el trustee sea independiente y el settlor no fuera a la vez beneficiario. Esto ha sido aceptado en forma pacífica por la AFIP y de hecho se ha previsto en la última reforma fiscal. Sí, en aquella nefasta reforma que creó el impuesto a la renta financiera.

- **Aspectos formales:** adicionalmente a lo anterior, es importante que los activos que un pagador de impuestos argentino desea transferir al trust, sean en efecto transferidos y que dicha(s) transferencia(s) sea(n) documentada(s) de manera adecuada y de manera de contar con fecha cierta.

- **Aspectos funcionales:** el último tema a considerar es el control que el settlor, de un modo u otro, ejercerá en la práctica en el funcionamiento del trust. A mayor control del settlor, obviamente mayor tranquilidad para él, pero al mismo tiempo mayor será el riesgo de que

la estructura pueda ser atacada sobre la base de que los activos en realidad nunca salieron de su patrimonio. La forma de controlar o supervisar al trustee no debería ser a través de derechos que se reserve el settlor sino de otras figuras, como el protector y/o el asesor financiero.

Sin perjuicio de lo dicho hasta aquí, debe considerarse la posibilidad de que aun cuando se declare válido el *trust*, si el mismo viola leyes de orden público en el país de que se trate (como ser el caso de norma sucesorias), es posible que el juez deba obviamente respetar lo que el *trust* establezca para activos ubicados fuera de dicho país, pero que luego trate de compensar a través de la distribución/asignación de bienes ubicados allí. Se trata de otra cuestión que hay que analizar con el *settlor* al momento de armar la estructura, de manera de que se puedan alcanzar sus objetivos en lugar de que estos se vean frustrados por la acción de un juez.

En cuanto a los aspectos impositivos, un *trust* de estas características suele estar exento del pago de impuestos sobre la riqueza o el patrimonio y permite diferir el pago de ganancias hasta que existan distribuciones.

Las principales ventajas que tiene un *trust* frente a un testamento son las siguientes:

- a) permite coordinar los planes sucesorios;
- b) provee continuidad a lo largo de la vida del causante y tras su muerte^[11];
- c) en principio, no debe ser modificado cuando una persona se muda de país o Estado;
- d) en general es más difícil de atacar por parte de herederos^[12]; y
- e) elimina el problema que se presenta cuando aparecen bienes que el causante olvidó de incluir en su testamento.

Antes de pasar a analizar el PPLI, algunas palabras sobre el rol del *protector* ya que su designación es cada vez más habitual y es una de las pocas alternativas que tiene un *settlor* a fin de ejercer cierto tipo de control o supervisión en el caso de los trusts irrevocables.

El poder de los *protectors* es independiente del de los *trustees*, y sus derechos y deberes son claramente establecidos en el instrumento

constitutivo para alcanzar los propósitos y objetivos del *trust*.

Casi toda la jurisprudencia de las jurisdicciones *offshore* coincide en manifestar que el *protector* posee un poder de naturaleza fiduciaria y que debe velar por los intereses de los beneficiarios (lo que en la práctica no es otra cosa que la voluntad del *settlor*^[13]).

Básicamente el *protector* puede ejercer tres diferentes roles en un *trust*:

- el de consejero independiente o facilitador-coordinador-mediador;
- el de “enforcer” (vela por el cumplimiento de la voluntad del *settlor*); y/o
- el de curador de ciertos bienes del *trust*.

Generalmente, el primer *protector* es designado por el *settlor*. A fin de evitar que surjan problemas a la hora de reemplazarlo, es altamente recomendable incluir reglas de sucesión en el instrumento constitutivo del *trust*^[14].

Es importante aclarar, sin embargo, que, si el *protector* de un *trust* posee más poder que el propio *trustee*, entonces es posible que se vea afectada la validez de la estructura o que se interprete que el *protector* es en realidad quien está actuando como *trustee*.

Desde la óptica de las familias latinoamericanas, el otro punto fundamental (además del control sobre su patrimonio luego de declarado el *trust*) es el reconocimiento legal que tienen estas instituciones de derecho anglosajón (*offshore* o no) en sus respectivos países, así como las reglas de interpretación de estos.

Volveremos sobre estos temas en el capítulo correspondiente.

Por el momento, cabe agregar que muchas veces facilita el reconocimiento del *trust* la inclusión de un vehículo corporativo intermedio entre los activos del *settlor* y el *trustee*. En esta hipótesis, por ejemplo, las cuentas bancarias, inmuebles y demás bienes del *settlor* se transferirían a un fondo de inversión y las acciones de este fondo de inversión se colocarían en un *trust*.

Con relación a las fundaciones, la jurisdicción por excelencia a nivel mundial es Liechtenstein^[15], aunque para clientes en América Latina, es más habitual el uso de Panamá o eventualmente Curacao.

En el caso de Panamá, esta estructura está disponible en dicho país desde 1995, cuando se aprobó la Ley de Fundaciones de Interés Privado (Ley No. 25 del 12 de junio de 1995).

Bajo las leyes panameñas, una Fundación de Interés Privado es una entidad legal con su nombre propio, patrimonio separado del fundador y órganos de gobierno autónomos. Se trata de una figura en cierta forma híbrida, que combina elementos societarios con otros de índole fiduciaria. Puede ser establecida por una o más personas naturales o jurídicas por su cuenta o actuando a través de un tercero.

Las ventajas de esta estructura a los fines de planificación patrimonial son, en esencia, las siguientes:

- a) proporciona una estructura fiduciaria que facilita la disposición ordenada de los activos a los beneficiarios luego del fallecimiento del fundador, permitiendo que aquel mantenga el control de los activos de una manera vitalicia;
- b) puede establecerse como efectiva desde la fecha de su constitución o luego del fallecimiento del fundador;
- c) las leyes de herencia aplicables en el domicilio del fundador o de los beneficiarios no tienen efecto sobre los activos de la fundación, ni tampoco estas leyes afectan la validez o ejecución de los objetivos de la fundación;
- d) los activos de la fundación se tornan legalmente independientes y no forman parte del patrimonio privado del fundador; y por ende no pueden ser embargados salvo por deudas contraídas por la fundación; y
- e) se encuentran exentas del pago de impuestos.

Los principales problemas que existen con relación a este tipo de institución son los siguientes:

- a) cambiar la ley aplicable a una fundación es más complejo, costoso y lento que hacerlo con relación a un *trust*^[16];
- b) se trata de una figura menos flexible que el *trust*;
- c) al menos en teoría, una fundación no podría desarrollar actividades mercantiles en forma habitual; lo cual genera un problema si parte de los bienes del causante es una empresa familiar^[17]; y
- d) paradójicamente, en América Latina existe más jurisprudencia, y por tanto mayor seguridad jurídica, respecto del *trust* que respecto de las fundaciones.

4. Private Placement Life Insurance

Esencialmente, el contrato de seguro es un acuerdo bilateral según el cual el asegurador debe pagar al asegurado una suma de dinero en el caso de que un suceso desfavorable para dicho asegurado se verifique.

Dentro del campo de la planificación patrimonial internacional, el empleo de seguros muchas veces permite evitar o postergar el pago de impuestos; además de constituir una herramienta muy útil para proteger activos o asegurar la confidencialidad.

Los seguros que se utilizan en la planificación patrimonial y sucesoria son los llamados “*foreign variable insurance contracts*” que se denominan así por las siguientes razones:

- a) “*foreign*” porque la compañía aseguradora está basada en una jurisdicción distinta (y en general *offshore*) de aquella en la cual reside el tomador de la póliza^[18].
- b) “*variable*” porque el monto del beneficio dependerá del resultado de las inversiones que se realicen con los activos transferidos a la póliza (por oposición a una suma fija); y
- c) el término “*insurance*” incluye tanto a la figura del seguro de vida como la del *annuity* (o renta vitalicia), que tienden a cubrir dos riesgos vinculados a la vida de una persona, pero opuestos entre sí (por un lado, el riesgo de no vivir lo suficiente, por el otro, el riesgo de vivir demasiado).

A fin de que el contrato en cuestión sea considerado un seguro, es fundamental que parte del precio a ser pagado por el asegurado sea lo que se denomina un “*mortality charge*”.

Las ventajas que ofrece este tipo de esquema frente al simple *trust* (figura con la cual puede perfectamente combinarse) es que el reconocimiento a nivel global de la figura del seguro es más grande que la aceptación de la del *trust*, además de tener menores riesgos impositivos.

Los principales problemas de este tipo de estructuras son la alta complejidad (no todos los clientes las entienden), el costo y el hecho de que hoy en día comienza a ser vista con algo de desconfianza por las autoridades de los Estados Unidos, entre otras.

Otro inconveniente es la imposibilidad legal, en algunos países de América Latina, de contratar seguros en el exterior para el caso de bienes localizados en el país de residencia del asegurado (limitación que incluye el seguro de vida de residentes en algunos países) o la necesidad

de salir del país para hacerlo.

5. *Mudanza internacional*

Nótese que hablamos de mudanza internacional y no de adquirir una nueva residencia fiscal o nacionalidad.

Contrariamente a lo que muchos clientes piensan, el tener nacionalidades adicionales a las del país en el cual uno reside (en este caso, Argentina) no suma absolutamente nada a los efectos de la planificación patrimonial.

Esto es así ya que, salvo en los casos de Estados Unidos y Eritrea, los sistemas tributarios están basados en el concepto de “residencia” y no de “nacionalidad”.

Uno no paga impuestos de acuerdo con la nacionalidad que posee, sino de acuerdo con el país en el cual reside.

Como corolario de esto, y aún cuando hasta hace mucho esto no era así, obtener residencias fiscales adicionales a la que se tiene, tampoco suele solucionar el problema de fondo.

A lo sumo, y solo por ahora, servirá para que la información financiera intercambiada bajo los sistemas CRS o FATCA no llegue a manos de las autoridades fiscales del país de residencia real del contribuyente de que se trate, pero ese no es el foco de este capítulo.

En el caso de Argentina, al haber adoptado el país un sistema de renta mundial y no de renta local, un residente fiscal local paga por ganancias obtenidas tanto en Argentina como en el exterior.

Misma lógica aplica al impuesto sobre los bienes personales.

Adquirir la residencia fiscal en un tercer país no suele ser algo muy complejo y en realidad es lógico que no lo sea: ¿qué país se va a oponer a agrandar su base de contribuyentes?

Hay países que han visto en esto un negocio y promueven que extranjeros se instalen allí, facilitando el proceso lo más que se pueda; y

hay otros que no.

Entre los primeros, cabe destacar a Malta, Suiza, Italia, España, Portugal, Uruguay, Panamá, varias jurisdicciones del Caribe y hasta inclusive Estados Unidos.

En general, estos países suelen exigir que se cumplan las siguientes condiciones a los efectos de considerar a un extranjero como residente fiscal:

- que permanezca una cantidad mínima de días por año en el territorio de dicho país (en la mayor parte de los casos, el número mágico es 183 por año);
- que establezca su centro de vida o centro de intereses económicos en dicho país, en cuyo caso no suele requerirse el cumplimiento de la cantidad mínima de días; o
- que realice una inversión económica de cierta envergadura (que en muchos casos puede ser un inmueble). En este último supuesto, hay países que no exigen un mínimo de días o lo reducen substancialmente.

Mientras algunos países ofrecen ventajas impositivas a sus nuevos residentes (tasas más bajas, exoneraciones, plazos de gracia, etc.), otros no lo hacen.

Tal cual habrán advertido a esta altura, el problema no es tanto cómo adquirir una residencia fiscal nueva, sino cómo perder la que se tenía.

Ello es así porque la obtención de la residencia fiscal en un tercer país no provoca de forma automática que el contribuyente pierda la del país de donde procede.

En otras palabras, por más que uno obtenga una residencia fiscal en un tercer país, si la autoridad fiscal del país en el cual se residía originalmente no otorga la “baja fiscal”, el único efecto que la obtención de la nueva residencia generará será que parte de los impuestos sean pagados en el exterior y luego utilizados como créditos a nivel local;

pero no se generará un ahorro.

Podría incluso darse el caso en que el país donde se residía originalmente no acepte todos los impuestos pagados en el tercer país, y el monto total de impuestos a abonar sea mayor que los que se pagaba antes de obtener la residencia fiscal en el extranjero.

Así las cosas, lo que es fundamental es evitar la doble residencia fiscal y para ello hay que estudiar bien a fondo cómo se pierde la residencia fiscal en el país en el cual uno reside.

A modo de ejemplo, en Argentina, la residencia fiscal se pierde de dos maneras:

- a) al permanecer en el exterior por un periodo mayor a doce meses, continuo o discontinuo, sin estar en Argentina – durante dicho periodo – por un plazo mayor a los 90 días; o
- b) al obtener residencia permanente en un país extranjero de acuerdo con las normas migratorias de dicho país.

La pérdida de la residencia fiscal argentina, en cualquiera de dichos supuestos, hay que comunicarla a la AFIP y también hay que darse de baja en los impuestos respectivos designando, si correspondiera, un responsable sustituto.

En el primer caso, hay que presentar el pasaporte u otro documento fehaciente que acredite la salida y permanencia fuera del país durante el plazo legal previsto.

En el segundo, mediante certificado de residencia emitido por la autoridad competente del Estado extranjero de que se trate.

Una vez perdida la residencia fiscal argentina, la misma no se recupera en tanto el sujeto en cuestión no esté en Argentina más de 180 días, no vuelva a tener su centro de intereses vitales allí o no pase más tiempo en Argentina que en el país en el cual establecido su nueva residencia fiscal.

Por ende, la mudanza internacional solo sirve como herramienta de planificación patrimonial cuando la misma es real.

Quien no esté dispuesto a “levantar campamento” y mudarse en serio a otro país, no debería perder su tiempo analizando la obtención de una nueva residencia fiscal.

A menos, claro está, que la quiera solamente para poner algún obstáculo al intercambio automático de información fiscal mientras se pueda.

Algunas reflexiones sobre la crisis actual

Es interesante destacar aquí, que la crisis actual que está viviendo el mundo como consecuencia de la aparición del coronavirus presenta nuevos desafíos.

En efecto, situaciones de crisis como la que plantea el Covid-19 se han visto pocas veces en la historia y el impacto que este tipo de situación tiene sobre la planificación patrimonial es tan grande como el que tiene en general en nuestra vida cotidiana.

A grandes rasgos, las crisis aumentan tanto la probabilidad de que se verifiquen los riesgos que mencionamos en este capítulo como la magnitud de sus consecuencias.

A modo de ejemplo, ningún país (salvo Venezuela y Argentina) ha aumentado o está actualmente analizando aumentar impuestos y, de hecho, son muchos los que los han bajado y/o han prorrogado el vencimiento de éstos.

Sin embargo, es en mi opinión altamente probable que – solucionado el tema del virus y enfrentados a una crisis económica sin precedentes – muchos países lo hagan.

Otra cosa que siempre vemos en situaciones de crisis es la restricción de las libertades de las personas.

En el caso de la planificación patrimonial, esto podría darse con un avance de los Estados sobre la privacidad de los individuos, algo que ya vimos luego del fatídico 11 de septiembre y que no me sorprendería en absoluto que volviera a suceder.

Finalmente, toda crisis económica (máxime si es global) genera desempleo y aumento de los índices de violencia en las calles, lo cual implica una amenaza concreta para los patrimonios, sobre todo en regiones que ya eran violentas antes de la pandemia, como sucede con muchos países de América Latina.

En pocas palabras, es innegable que la crisis actual aumenta en forma considerable la importancia de una eficiente planificación patrimonial y, dado que casi todos contamos con más tiempo que antes de que se desatara la misma, me permito sugerir que coloquen este tema en vuestra “*bucket list*” de cosas para hacer durante la cuarentena.

Por otro lado, nuestra lectura indica que cuando la crisis termine va a dejar, más allá de los fallecidos y de quienes quiebren, Estados sobredimensionados y un aumento en la grieta de clase entre ricos y pobres. Se trata de dos problemas con los que vamos a tener que lidiar cuando todo acabe.

PRINCIPALES JURISDICCIONES OFFSHORE

Jurisdicciones líderes

Así como no existen estructuras patrimoniales mejores que otras en términos absolutos, sino que para cada situación particular debe buscarse la mejor alternativa, tampoco sería del todo justo decir que existen jurisdicciones *offshore* mejores que otras.

Cada una de ellas tiene un perfil que le es propio y existen para que las usemos cuando son la mejor opción de acuerdo con los objetivos perseguidos por nuestros clientes y/o quienes van a invertir en sus negocios o proyectos.

Por supuesto que – tal cual sucede respecto de cada cosa en esta vida – existen *rankings* de jurisdicciones *offshore* y, como intuyo que la cosa les puede interesar, comparto a continuación el Top-15 del *ranking* confeccionado por VISTRA en 2019, que es uno de los que gozan de mayor consenso en la industria:

1. Hong Kong
2. BVI
3. Reino Unido
4. Estados Unidos
5. Singapur

6. Islas Caimán
7. Luxemburgo
8. Suiza
9. Países Bajos
10. Jersey
11. Emiratos Árabes
12. Guernesey
13. Irlanda
14. Chipre
15. Malta

Como verán, todas estas jurisdicciones comparten las características que siempre menciono como propias de los paraísos fiscales:

- Seguridad jurídica
- Respeto por la competencia fiscal
- Protección de la propiedad privada
- Protección de la privacidad

Sentado ello, el objetivo de este capítulo es compartir mi opinión profesional sobre las jurisdicciones que más comúnmente se utilizan en el caso de clientes latinoamericanos.

Última aclaración, nadie está diciendo aquí que las jurisdicciones que no se van a mencionar no se usan o que hay algo mal con ellas.

Zapatero a tus zapatos

Las jurisdicciones *offshore*, y esta es otra de las cosas que siempre decimos, suelen especializarse en algunas áreas de la industria *offshore* y, por ende, decir que Panamá es mejor o peor que las Islas Caimán es muy difícil si no tenemos claro cuál es la finalidad del cliente.

Así las cosas, las Islas Caimán serán seguramente una mejor elección en el caso del establecimiento de un fondo de inversión y Panamá lo será si lo que se busca es una sociedad *offshore* o una fundación para uso personal.

Veamos entonces, y para finalizar, cuáles son las jurisdicciones más ventajosas para los usos más comunes que describimos a lo largo de este libro:

- ***Sociedades holding o para inversión personal (PICs):*** Islas Vírgenes Británicas, Panamá, Bahamas, Hong Kong y Estados Unidos (sobre todo si no hay operaciones en dicho país).

- ***Trusts:*** Estados Unidos, Nueva Zelanda, Reino Unido, Islas Caimán e Islas Vírgenes Británicas.

- ***Fondos de inversión:*** Estados Unidos, Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas, Luxemburgo e Irlanda.

- ***Vehículos emisores de títulos:*** Irlanda, Islas Caimán y Luxemburgo.

- ***Cuentas bancarias:*** Estados Unidos y Suiza.

- ***Seguros:*** Bermuda.

- ***Mudanza internacional:*** Portugal, Italia, Suiza, Malta, Chipre, Bahamas, Santa Lucía, Panamá, Uruguay, España y el Reino Unido.

- ***Sociedades para trading:*** Singapur, Hong Kong y Uruguay.

Siempre que se confeccionan listas, como las que incluyo en esta sección, se reciben más críticas que elogios, pero preferimos correr el

riesgo en el entendimiento de que, para la mayor parte de los lectores, esta información va a resultar novedosa y de interés.

En el caso de la mudanza internacional, hemos tratado de hacer un balance entre ventajas tributarias y estilo de vida ya que son ambas cuestiones que los clientes toman en cuenta. No todos pueden soportar vivir en Chipre o Malta, y de allí que destinos como Portugal aparezcan hoy como los más buscados.

LOS DIEZ MANDAMIENTOS TRIBUTARIOS

I.No siempre existió el impuesto a las ganancias y no todos los países del mundo actualmente lo cobran.

El primer país en la era moderna que estableció un impuesto basado en las ganancias de los individuos que vivían en él fue el Reino Unido, que lo estableció en 1798 en forma extraordinaria para financiar las guerras napoleónicas y lo eliminó – como corresponde – tan pronto se alcanzó la paz. Luego volvieron los problemas con Francia y, con ellos, el impuesto a las ganancias.

En una segunda etapa, estuvo vigente entre 1803 y la Batalla de Waterloo.

Al alcanzarse la paz nuevamente, no solo el Reino Unido eliminó este impuesto, sino toda la documentación que existía acerca de este tributo ya que no se trataba de algo de lo que estaban orgullosos precisamente.

Recién en 1842 se decidió instaurarlo en forma permanente y utilizarlo para financiar gastos corrientes del gobierno.

El segundo país en establecerlo fue Estados Unidos, que – luego de un primer intento correctamente declarado inconstitucional – consiguió darle continuidad a partir de 1913, reforma constitucional mediante.

En el resto de los países, se empezó a utilizar alrededor de la década del 30 del siglo pasado.

En definitiva, durante muchos siglos los Estados se financiaron SIN este impuesto que hoy tomamos como algo dado e indiscutible. En el caso de Estados Unidos, para ponerlo en perspectiva, un tercio de los presidentes (15 de 45) gobernó e hizo crecer al país sin contar con recursos generados a partir de un impuesto sobre las ganancias de sus residentes fiscales.

No solo eso, existen hoy decenas de países y jurisdicciones que no lo cobran, son las tan vapuleadas jurisdicciones *offshore*

El punto aquí es que hay que animarse a pensar distinto.

II. La competencia fiscal es sana, como lo es la competencia en cualquier orden de la vida.

No es muy complicado justificar este punto y por ende no vamos a insumir mucho tiempo en hacerlo.

Basta con preguntar a Messi y a Federer si Ronaldo y Nadal no los ayudaron a potenciarse al máximo y ser más grandes aún. Y viceversa.

Quienes están en contra de la competencia son quienes no pueden competir, es decir, los países con altos impuestos y un gasto público descontrolado.

¿No les suena familiar?

III. La planificación patrimonial internacional es, en todo momento y lugar, una actividad lícita.

Nadie puede obligar a una persona a organizar sus negocios de manera de pagar más impuestos.

Ergo, todos tenemos derecho a estructurar jurídicamente nuestra actividad comercial como mejor nos parezca y buscando pagar, dentro de la ley, la menor cantidad de impuestos que sea posible.

Aunque no hacía falta en absoluto, esto es algo que han reconocido los máximos tribunales de numerosos países. Entre ellos, Estados

Unidos y Argentina.

IV.El lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo no tienen nada que ver con los sistemas tributarios ni con la percepción de impuestos.

Los países de alta tributación, y por ende baja eficiencia en el manejo de la cosa pública, por sí mismos o a través de organizaciones que los aglutinan (i.e. OCDE, G-20, FMI, etc.) quieren mezclar estos conceptos para justificar los ataques contra las jurisdicciones de baja o nula tributación.

Los hechos muestran, sin embargo, que estas actividades se dan con mucha mayor frecuencia *onshore* que *offshore*.

De hecho, el caso de quienes lavan dinero se trata de personas y grupos que quieren pagar impuestos altos porque el objetivo último es justamente volcar dinero sucio al sistema financiero.

V.Las jurisdicciones offshore no son malas, sino que, por el contrario, tienen efectos positivos hasta para quienes no las utilizan.

Si llegaron hasta aquí, ya han leído la comparación que solemos hacer entre las jurisdicciones *offshore* y las aerolíneas *low cost*, ambas muy criticadas por sus ineficientes competidores, que son los países de alta tributación y las aerolíneas tradicionales respectivamente.

No vamos a repetir esta comparación una vez más, sino que nos limitaremos a recordarles que es un hecho que los impuestos a nivel global se han ido reduciendo a medida que las jurisdicciones *offshore* iban creciendo.

VI.Los impuestos deben ser tan bajos como sea posible, con tal de que alcancen para solventar los costos de funcionamiento del Estado de que se trate.

Es que, en eso, en esencia, consisten los impuestos. Esa es su finalidad última. Si el mantenimiento del Estado fuera gratis, no se

precisaría cobrar impuestos.

No hay mayores diferencias desde lo conceptual entre los impuestos y las expensas o gastos comunes de un edificio de departamentos o algún otro tipo de propiedad horizontal.

En el primer caso, se dividen los gastos entre los pagadores de impuestos. En el segundo, entre los copropietarios.

Pero si la familia del 1A gasta más porque es ineficiente, o precisa más porque está atravesando un mal momento, eso no implica que la del 4B, que por una u otra razón está en una mejor situación económica o financiera, debe hacerse cargo de una proporción mayor de los gastos comunes.

Por otro lado, ha sido ampliamente demostrado que – tal cual sostenía no solo Arthur Laffer sino también Confucio – los impuestos altos no necesariamente implican que la recaudación fiscal lo sea.

Muy por el contrario, los impuestos altos generan incentivos para la evasión fiscal y los bajos para la inversión y el consumo lo cual implica, por lo general, una mayor recaudación y también un mayor crecimiento para el país de que se trate.

Y como, para muestra, solo basta un botón, miremos el caso de Irlanda, que desde que redujo el impuesto a las ganancias corporativo hasta el 12,5% actual, creció de manera descomunal.

En efecto, en menos de diez años, entre 2010 y 2018, pasó de un crecimiento del 1,8% anual al 8,2% al tiempo que redujo su gasto público del 65,1% del producto bruto al 25,7% y el desempleo del 14,6% al 5,8%.

VII. Si se utilizan, además de para ello, para alentar ciertas conductas y comportamientos, entonces deben limitarse a incentivar ahorro e inversión, no el consumo.

Por ello, entre otras cosas, es que nos oponemos tanto a los

impuestos a la riqueza o a los bienes personales como al impuesto a la herencia, que son impuestos que, por más simpático que pueda parecerle a resentidos como Piketty y/o a las clases más humildes fogueadas por líderes populistas, desincentivan el esfuerzo y el ahorro.

Por otro lado, se trata de los impuestos más fáciles de evitar.

Recordemos, por otro lado, que la única manifestación real de capacidad contributiva por parte de los pagadores de impuestos es precisamente el consumo (no la inversión ni el ahorro).

VIII.Un sistema impositivo cuyo objetivo es redistribuir riqueza está condenado al fracaso, porque establece incentivos absolutamente inadecuados.

Esto es algo que solemos explicar contando la historia de los diez amigos con la que abrimos este libro.

IX.No existe relación alguna entre moral e impuestos.

Muchas de las discusiones que existen hoy en día sobre cuestiones impositivas desaparecerían si la gente entendiera que no hay (ni debe haber) vinculación alguna entre moral e impuestos.

El origen de los impuestos, en efecto, no debe buscarse en un mandato ético o divino, sino en la simple necesidad de los Estados de financiar los servicios básicos que deben prestar a los pagadores de impuestos, así como su infraestructura.

Como señalamos más arriba, tenemos que empezar a pensar al Estado como un gran consorcio en el cual todos somos copropietarios. Se recauda para pagar gastos.

Por el contrario, sí hay una relación entre impuestos y legalidad.

Los impuestos son una imposición legal y, por ende, lo único que importa es si hay o no una ley que establece el impuesto cuya validez se esté analizando.

Esto quiere decir que, por más que a mí me guste (y piense que sea mejor para cualquier país) que el sistema tributario sea sencillo y que los impuestos sean bajos, si la ley me obliga a pagar un impuesto, DEBO HACERLO.

No soy en absoluto partidario de una rebelión fiscal, pero la entiendo y respeto esa postura, como cualquier otra.

En mi humilde modo de ver, sin embargo, la ley está para ser cumplida y ya tenemos bastantes problemas en la región en materia de seguridad jurídica como para olvidar eso.

Sí, voy a seguir militando para que los países latinoamericanos se transformen, algún día, en países con impuestos razonables.

X.La privacidad es un derecho humano que no debe ceder ante la mera conveniencia del Estado.

Es sabido que, cuando existen conflictos entre derechos individuales, se debe protección al derecho de mayor relevancia. Es lógico que así sea.

Sentado ello, siempre un derecho de un individuo vale más que una necesidad del Estado en el que vive.

Por ende, cuando colisiona un derecho (en este caso el derecho a la privacidad) con una mera conveniencia del Estado hay que defender con uñas y dientes el derecho vulnerado.

Desde ya que, las autoridades fiscales tienen derecho a demandar judicialmente a quien evade sus obligaciones tributarias, pero recién ante un caso de incumplimiento debería poder acceder a su información bancaria, etc.

Por ello, siempre nos hemos opuesto y siempre nos opondremos a régimen de intercambio automático de información entre países, como son FATCA y CRS.

ACERCA DEL AUTOR



Martín Litwak es un abogado especializado en planificación patrimonial internacional y estructuración de fondos de inversión

Es el fundador de [Untitled](#) (anteriormente conocida como “Litwak & Partners”) y actualmente se desempeña como CEO de la firma.

También, es CEO de [Smart Structuring](#), una plataforma de *Blockchain* que permite almacenar y administrar trusts de manera segura, perpetua y transparente.

En 2020, creo el *think tank* llamado “*The 1841 Foundation*”, cuyos objetivos son promover la competencia fiscal entre países, así como el fortalecimiento de los derechos de propiedad y privacidad alrededor del mundo.

Martín Litwak obtuvo su título de abogado cum laude en la Universidad de Buenos Aires (Argentina) en 1998 y, dos años más tarde, su maestría en finanzas en la Universidad del CEMA (Argentina). Posteriormente, su práctica profesional también fue habilitada en Inglaterra & Gales y en las Islas Vírgenes Británicas.

A lo largo de su dilatada carrera profesional, durante la cual vivió y trabajó en Argentina, en las Islas Vírgenes Británicas, en Uruguay y finalmente en Estados Unidos, Martín Litwak se ha concentrado mayormente en el asesoramiento a familias de alto poder adquisitivo (HNW y UHNW) con respecto al establecimiento y administración de estructuras fiduciarias orientadas a la solución de problemas vinculados a la falta de seguridad jurídica, la falta de privacidad y la voracidad fiscal de los países en los cuales residen dichas familias, así como a cuestiones sucesorias o de protección de activos.

También ha establecido cientos de fondos de inversión para gestores de fondos basados o con inversiones en América Latina.

Martín Litwak también ha estado muy activo en fusiones y adquisiciones multi-jurisdiccionales, transacciones financieras de diferente índole (*venture capital*, *project financing*, *structured finance*, IPOs, etc.), amnistías fiscales y asesoramiento vinculado a cripto-activos y *Blockchain*.

Habitual colaborador en varios medios gráficos de la región y de los Estados Unidos, este es el segundo libro que publica, tras debutar en 2018 con “**Cómo protegen sus activos los más ricos (y por qué deberíamos imitarlos)**”.

BONUS TRACK

- A -

IMPUESTOS Y PLANIFICACION PATRIMONIAL EN TIEMPOS DE CORONAVIRUS

Impuestos en tiempos de coronavirus

El sistema tributario de un país debería tener como única finalidad recaudar los fondos necesarios para que el Estado pueda funcionar y llevar adelante sus funciones básicas.

Esto es algo que explicamos en reiteradas ocasiones y que, era algo mundialmente aceptado hasta el advenimiento del comunismo primero y del nefasto concepto de “justicia social” más adelante.

Dado que todo impuesto restringe el derecho de propiedad de los individuos que conforman ese Estado, la recaudación impositiva debe necesariamente llevarse a cabo buscando causar el menor daño posible.

Así las cosas, **en tiempo de crisis los impuestos deberían bajar y no subir.**

Cuando los individuos se ven agredidos o amenazados por una situación de excepción, lo ideal no es que el Estado vulnere aún más sus derechos de propiedad, sino precisamente que el Estado haga lo posible para que esos individuos cuenten con mayores recursos para hacer frente a la crisis a la cual se están enfrentando. **No son los Estados los que están en crisis, sino las personas y sus respectivos negocios.**

Tan es así, que esto es de hecho lo que están haciendo los países más

desarrollados del planeta. Lo hacen aún a riesgo de perder recaudación y por ende aumentar sus déficits fiscales.

Italia fue el primer país que ante la crisis generada por el Covid-19 propuso una reducción significativa de impuestos.

Las medidas adoptadas al día de la fecha incluyen recortes en los impuestos que pagan autónomos y empresas (por el momento, 500 euros por un periodo de tres meses), reducción del impuesto a las sociedades para empresas activas en sectores afectados y eliminación de impuestos que gravan las tarifas correspondientes a los servicios públicos. En total, las medidas de auxilio suponen una inyección de 3.600 millones de euros.

En el caso de Estados Unidos, se postergó por tres meses el pago del impuesto a las ganancias (se abona el 15 de abril de cada año) y se están implementando reducciones a las cargas sociales, de manera que sus sueldos les lleguen de manera neta, sin ningún descuento.

Lo interesante es que, en los países con tasas de impuestos confiscatorias (i.e Argentina, Bolivia, etc.), una reducción de impuestos no solamente permitiría a los individuos afrontar la situación actual con mayores recursos, sino que la recaudación impositiva subiría y el déficit fiscal por ende se reduciría. Ello, debido a la reducción de la evasión fiscal y al aumento de la actividad productiva que tales medidas generarían.

Quien más claramente explicó esta relación entre impuestos y recaudación fue el economista y profesor universitario norteamericano Arthur Betz Laffer; y la verdad es que siempre es una buena ocasión para repasar sus enseñanzas.

En síntesis, todo impuesto implica privar a un individuo de parte de su propiedad privada contra su voluntad.

Los impuestos, por ende, deben ser lo más bajos que sea posible para que el Estado funcione y nunca deben llevar a que el propio individuo vea sus necesidades básicas insatisfechas por culpa del

pago de impuestos.

En situaciones extremas, y como las necesidades de los individuos aumentan, los impuestos deben bajar.

En el caso de países con impuestos bajos o medios, es posible que esa baja genere un aumento en el déficit fiscal.

En el caso de infiernos tributarios, como son la mayor parte de los países de América Latina, las mismas rebajas impositivas van a generar un aumento de la recaudación, aunque el foco ahora no debería ser ese sino llevar alivio a los castigados pagadores de impuestos.

Planificación patrimonial en tiempos de coronavirus

En el capítulo noveno de esta obra explicamos que la crisis que plantea el Covid-19 no solo ha generado restricciones – en muchos casos exageradas - a las libertades de los individuos, sino que, sus más que probables consecuencias económicas, van a terminar aumentando los riesgos que normalmente afectan los patrimonios de éstos, ya sea por vía de un aumento de la presión fiscal y/o por vía de un incremento de la inseguridad.

Es entonces innegable que la crisis actual ha aumentado en forma considerable la importancia de una eficiente planificación patrimonial.

Dado que casi todos contamos con más tiempo que antes de que se desatara la pandemia, les sugiero que coloquen este tema dentro de sus prioridades.

Comparto con Uds., a modo de ejemplo, que es lo que están haciendo las personas y familias con patrimonios más grandes, que fueron quienes primero reaccionaron y adaptaron sus comportamientos en este campo a la coyuntura actual.

Desde un punto de vista puramente financiero, las decisiones de este tipo de familias han venido apuntando a:

- re-balancear portafolios de inversión;
- aprovechar oportunidades de inversión (o prepararse para hacerlo);
y/o
- preservar activos en el largo plazo.

Desde el punto de vista de la planificación patrimonial, han aprovechado para:

- transferir riqueza a la siguiente generación o a estructuras fiduciarias;
- revisar y/o actualizar sus estructuras fiduciarias; y/o
- trabajar en temas que tenían pendientes: elaborar un protocolo familiar, resolver el tema de la sucesión en los negocios, etc.

Si bien no todas las herramientas de planificación patrimonial están a la mano de todas las personas (tal cual sucede con todos los bienes y servicios que existen en el mundo), la realidad es que todos podemos (y debemos) hacer algo para proteger lo que tenemos.

Ante la imposibilidad de armar la estructura fiduciaria que nos parece *a priori* ideal, ya sea por un tema de costos, de tiempos o de foco, no optemos por no hacer nada.

Como dice la célebre frase de Voltaire: “lo perfecto es enemigo de lo bueno”.

- B -

“PANAMA PAPERS”: PURO HUMO

El principio del fin para Mossack Fonseca

El viernes 1 de abril de 2016 los clientes del estudio jurídico panameño Mossack Fonseca recibieron – seguramente con sorpresa y preocupación – el siguiente correo electrónico:

“Estimados Clientes:

Les dirigimos la presente para informarles que estamos en medio de un proceso de investigación exhaustiva con expertos que nos confirman que hemos sido objeto de una intromisión no autorizada a nuestro servidor de correo electrónico. Si no han recibido mensajes de nosotros hasta el momento, significa que tenemos motivos para pensar que su información no ha sido comprometida. Lamentamos sinceramente este evento y hemos tomado las medidas necesarias para remediarlo y prevenir que vuelva a ocurrir.

En este momento, estamos trabajando con la asistencia de consultores externos para determinar en qué medida ha sido accedido nuestro sistema por parte de personas no autorizadas, qué información específica obtuvieron y el número de personas afectadas.

A continuación, detallamos información adicional sobre este evento y las acciones que estamos tomando. Pueden estar seguros de que la seguridad y confidencialidad de su información merecen nuestra máxima prioridad. Utilizamos niveles múltiples de seguridad electrónica y limitamos el acceso a los archivos a un reducido número de personas en nuestra firma con el fin de prevenir vulneraciones.

Lamentamos cualquier inconveniente que este evento le puede haber causado. Le agradecemos por su continua confianza en nosotros.”

Lo firmaba **Carlos Sousa-Lennox**, director de marketing y ventas de la firma

Ese fue el comienzo del fin para uno de los estudios jurídicos más conocidos en el mundo *offshore*, pero no para la jurisdicción ni mucho menos para la industria.

A partir de ese email, los hechos se sucedieron en forma vertiginosa.

A los pocos días, una organización de “periodistas de investigación” publicó información confidencial robada a Mossack Fonseca respecto de 214.488 sociedades *offshore*. La información cubría el periodo 1970 a 2015.

Para que tengan una idea de la magnitud de la información robada y luego filtrada a la prensa, se trató de 2,6 terabytes de datos que contenían 11 millones de documentos, casi 100 veces el volumen de documentación de HSBC que robó y filtró en su momento Falciani.

Las primeras consecuencias de dicha filtración (**que en muchos casos poco tuvieron que ver con *Panama Papers***) fueron las siguientes:

- Sigmundur David Gunnlaugsson, primer ministro de Islandia presentó su renuncia, tras varios días de manifestaciones en la capital de un país cuya sociedad se encontraba muy politizada desde el estallido financiero de 2008.

- El ministro de Industria, Energía y Turismo de España, José Manuel Soria, también renunció.

- Opositores al presidente de Ucrania, Petro Poroshenko, solicitaron – infructuosamente – abrir un juicio político para su destitución.

- Mauricio Macri y David Cameron, por entonces presidente de

Argentina y primer ministro del Reino Unido respectivamente, tuvieron que salir a dar explicaciones, no acerca de cómo manejan las finanzas públicas, sino acerca de qué hacen con su propio dinero.

Otras consecuencias directas del escándalo fueron las siguientes:

- Varios “periodistas de investigación” saltaron a la fama y monopolizaron los medios de prensa de su país con historias fantásticas (y falsas) respecto de cómo se trabaja en el mundo offshore.

- Se escribieron un par de libros de escaso valor literario, artístico y/o periodístico.

- Meryl Streep y Antonio Banderas protagonizaron una pésima película que, de tan mala y poco creíble, funcionó más como propaganda que como condena de la industria que quisieron demonizar.

- Se dijeron y se publicaron varias pavadas.

Han pasado más de cuatro años y poco más pasó, lo cual era absolutamente previsible debido al origen ilícito en la adquisición de la información y documentación filtrada.

De hecho, es algo que en lo personal sostuvimos desde el mismo momento en que se dieron los hechos.

Es claro que esto es algo que sabían muy bien los periodistas involucrados en las “investigaciones” porque se hicieron los valientes donde no corrían riesgos, pero se cuidaron mucho de no filtrar documentos correspondientes a ciudadanos americanos.

Los “*Panama Papers*” en la prensa

Pese al tiempo transcurrido desde los hechos, la inmensa mayoría de lo que se ha dicho y escrito sobre “*Panama Papers*” ha sido excesivamente unidireccional y monolítico, lo cual es - al menos - extraño porque se trata de un tema complicado y profundo que presenta diversas aristas desde las cuales puede ser analizado.

En este contexto, ¿cuáles han sido las mayores inexactitudes de esta suerte de “historia oficial”?

En primer lugar, se plantea como “investigación periodística” a algo que en principio se asemeja más a un simple robo de información confidencial, algo más propio de ingenieros en sistemas que de periodistas. Investigar sería, desde nuestro punto de vista, determinar cuáles de las sociedades cuya documentación corporativa se filtró han estado involucradas en hechos delictivos, en lugar de publicar documentos de todas ellas indiscriminadamente.

En segundo, se asume sin el más mínimo análisis que cualquier persona o empresa que constituye una sociedad en una jurisdicción de baja o nula tributación lo hace para evadir impuestos o cometer algún otro delito, lo cual es absolutamente falso.

Con relación al primero de los puntos mencionados, cabe resaltar que:

- a) si bien aún no existe 100% de claridad acerca de la forma en que fue obtenida la información que ha estado circulando, lo cierto es que la misma proviene de un estudio de abogados e involucra a sus clientes;
- b) toda comunicación cliente-abogado es confidencial hasta tanto dicho secreto profesional sea relevado en sede judicial luego de escuchadas todas las partes involucradas (lo cual no sucedió aquí);
- c) independientemente de si la información fue provista a la prensa por un abogado del estudio o fue sustraída de su órbita de protección, el origen de ésta es ilícito y también lo será cualquier prueba que de allí se genere (esto ya sucedió, entre otros muchos ejemplos, con la famosa lista “Falciani” a la cual hicimos referencia anteriormente y que nunca pudo usarse judicialmente);
- d) cualquier medio periodístico que publique información con ese origen podría incurrir en un delito, ya que se trata de información confidencial cuya divulgación no fue consentida por el propietario de esta (ello más allá de que la información pueda o no ser de interés público y demás); y
- e) si bien la libertad de prensa es un derecho fundamental que siempre

defenderemos, una cosa es publicar que se tomó conocimiento de algo sin revelar la fuente de dicha información y otra muy diferente es directamente difundir documentos que se saben robados. En este último caso, los medios podrían estar incurriendo en actos plausibles de condena en muchos regímenes jurídicos. Obviamente no todos los medios trataron el tema de manera irresponsable, pero sí la gran mayoría de ellos.

Con respecto al segundo comentario, y comenzando por lo obvio, hay que decir que no hay intrínsecamente nada malo en las sociedades *offshore* ni nada que las haga ilegales o las transforme en vehículos diseñados para cometer delitos. Dicho de otro modo, las sociedades *offshore* sirven exactamente para lo mismo que las demás sociedades incorporadas en cualquier país del mundo: para desarrollar actividades comerciales.

Lo que sí es ilegal es usar sociedades – *offshore* u *onshore* – para cometer delitos. Es la actividad comercial, y no la estructura jurídica mediante la cual se la lleve adelante, la que será lícita o ilícita.

Son múltiples las causas por las cuales una persona puede estar interesada en incorporar una sociedad en una jurisdicción *offshore* en lugar de hacerlo en su país de residencia.

Entre ellas, destacamos las siguientes:

- lograr un grado de privacidad mayor al que permiten las leyes locales;
- invertir dinero fuera de su país de origen utilizando vehículos que aporten seguridad jurídica y sean impositivamente neutros;
- levantar dinero de varios inversores para llevar adelante una inversión colectiva a través de un fondo de inversión o de un fideicomiso financiero;
- participar en un joint venture con socios extranjeros;

- lograr diferimiento impositivo; y/u
- organizar su sucesión de una manera más eficiente.

Constituir una sociedad u otra estructura *offshore* ayuda a alcanzar esos objetivos por las siguientes razones:

- a) cuando uno opera a través de una sociedad de este tipo la información sobre accionistas y directores suele estar más protegida que en las sociedades que no son *offshore*;
- b) las jurisdicciones *offshore* permiten que uno arme lo que se conoce comúnmente como "plataformas de inversión impositivamente neutras". Esto quiere decir que, si uno opera un negocio cualquiera en cualquier país del mundo y coloca como dueño de ese negocio a una sociedad *offshore*, al repartir esa sociedad sus utilidades no deben pagar un impuesto adicional, sino que basta con los impuestos que pago a nivel local. Si la sociedad que se coloca arriba (generalmente conocida como "holding") no fuera *offshore*, entonces además del impuesto que se pagó a nivel local, habría que pagar otro impuesto más. Las sociedades *offshore* no ayudan a evadir impuestos, sino que simplemente no agregan impuestos a una estructura societaria determinada;
- c) las jurisdicciones *offshore* cuentan con legislación específica muy moderna para la realización de ciertos negocios (como ser el armado de fondos de inversión o fideicomisos financieros) o la consecución de ciertos fines (sucesorios o de protección patrimonial); y
- d) en muchos casos, inversores basados en países de primer mundo que quieren invertir en países del tercer mundo que poseen poca seguridad jurídica, usan sociedades establecidas en centros *offshore* para asegurarse que en caso de conflicto el mismo no vaya a ser definido por un juez local sino por magistrados que les brinda un mayor nivel de seguridad.

De hecho, viendo la bajísima cantidad de delitos que se han encontrado a partir de la documentación que dio origen a los “*Panama Papers*” forzoso es concluir que – tal cual hemos venido diciendo hace décadas – **la inmensa mayoría de las sociedades offshore se utilizan con fines lícitos.**

Me pregunto si, puestos a analizar 11 millones de documentos legales/contables correspondientes a sociedades anónimas en cualquier país de América Latina, por poner un ejemplo, encontraríamos más o menos hechos ilícitos.

El robo de información que dio origen a “*Panama Papers*” no es periodismo sino una mera filtración o tráfico de datos penada por la ley.

El tratamiento que hizo la mayor parte de la prensa del tema, cayendo en lugares comunes, generalizaciones prejuiciosas y poniendo en pie de igualdad a quien cumple la ley con quien no lo hace, es más grave aún.

Teniendo en cuenta la forma en que han actuado la mayor parte de los grandes medios de comunicación con relación a este tema, es más probable una condena contra dichos medios por daños y perjuicios que ver individuos o empresas condenados por evasión fiscal.

Principales enseñanzas

Desde nuestro punto de vista, las principales enseñanzas que nos dejó este hecho son las siguientes:

- a la mayor parte de los periodistas les interesa más un titular que venda que llegar al fondo de las cosas;
- poca gente entiende realmente para qué se utilizan las jurisdicciones offshore y cuáles son las ventajas asociadas a su uso;
- poca gente está interesada en entender realmente el tema;
- cada vez se le da menor importancia a la privacidad; y
- el mundo no está en absoluto listo para un intercambio automático y generalizado de información financiera, lo cual es una pena porque el mismo ya está en marcha.

INTRODUCCIÓN A LA TRANSPARENCIA FISCAL

Transparencia vs. privacidad

Puestos a elegir entre transparencia y privacidad, dos valores o derechos en sí mismos merecedores de protección, quienes dominan el mundo financiero (básicamente Estados Unidos y OCDE) han decidido priorizar la primera.

Más allá de que desde nuestro punto de vista el péndulo se ha inclinado en demasía en favor de la transparencia fiscal, afectando el derecho que todo ser humano tiene de proteger y cuidar información sensible respecto de su persona, bienes y/o actividades, a esta altura no hay dudas de que se trata de una decisión o tendencia que, lejos de cambiar, va camino a consolidarse.

Si bien, luego de la victoria de Trump en las elecciones presidenciales de 2016 y más específicamente desde la aprobación de la reforma fiscal por él promovida, la velocidad de la tendencia se redujo, la pandemia que vive el mundo mientras terminamos de escribir este libro seguramente desembocará en Estados más grandes, mayores impuestos y menos privacidad.

En este contexto, nuestro objetivo no es analizar en forma acabada este complejo proceso en el cual se encuentra la industria de servicios financieros sino más bien compartir con el lector las conclusiones que hasta ahora pueden sacarse.

La primera conclusión es que, aún cuando mucha gente sostenga lo

contrario, los dos sistemas que se han creado para el intercambio de información fiscal (FATCA y CRS), no van a confluír o converger.

Esto es algo que venimos sosteniendo hace años y hasta hora la evolución de los hechos nos ha dado la razón.

Estados Unidos ha sido más que coherente en cuanto a que para ellos FATCA es suficiente y no van a estar suscribiendo el acuerdo que promueve la OCDE. La principal consecuencia de ello es que Estados Unidos ha consolidado su posición como el centro *offshore* más grande del mundo, entendiéndose como tales a aquellos Estados que facilitan la llegada de dinero de no residentes y permiten el armado de sociedades donde la identidad de los dueños quede protegida. Obama podrá declarar a diestra y siniestra que su intención era terminar con los paraísos fiscales y de hecho es probable que así haya sido, pero no como forma de combatir el financiamiento del terrorismo y el lavado de dinero sino para consolidar el rol de su país como destino de ahorros e inversiones de no americanos sea cual fuere el origen de dichos fondos.

Al fin y al cabo, si en cuestiones tan simples como medir longitudes, pesar objetos o calcular la temperatura conviven pacíficamente y desde hace años dos sistemas, ¿por qué no podría ser el caso en este campo?

Dado que se trata de un sistema más difundido o utilizado hoy en día que FATCA, comenzaremos por analizar el intercambio de información automático promovido por la OCDE. Se trata de un esfuerzo global a través del cual los países que apoyan esta iniciativa intercambian automáticamente información sobre cuentas bancarias, en algunos casos desde el 1 de enero de 2016 en otros desde el 1 de enero de 2017. Las fechas en las cuales se llevaron a cabo estos primeros intercambios fueron septiembre de 2017 y septiembre de 2018 respectivamente y la información que se intercambió incluyó información sobre el/los titular(es) de las cuentas, saldos al 31 de diciembre de cada año y ganancias generadas durante el mismo. Este intercambio, a diferencia de los que se dan sobre la base de acuerdos bilaterales entre países, no incluye activos distintos de cuentas bancarias y no son a pedido de parte. Las entidades financieras informaron a los gobiernos de sus países y estos intercambiaron la información de gobierno a gobierno, todo en

forma automática.

FATCA, por su parte, fue aprobada por el Congreso de los EE.UU. y firmada por el presidente Obama en marzo de 2010. A diferencia de lo que muchos pueden suponer, el objeto primordial de FATCA es simplemente identificar cuentas financieras no declaradas pertenecientes a contribuyentes estadounidenses. Nada más. FATCA no fue creada con la intención de cobrar impuestos a las instituciones financieras del mundo para enriquecer la tesorería de los EE.UU., ni tampoco para recabar información de personas que no califican como contribuyentes estadounidenses. El "impuesto" del 30% establecido por FATCA fue concebido como una sanción económica para las instituciones financieras que elijan NO participar en el régimen de reporte creado por FATCA. En otras palabras, FATCA fue adoptada como parte de un esfuerzo coordinado del gobierno de los EE.UU. para erradicar la evasión de impuestos por parte de sus ciudadanos y residentes fiscales y el impuesto o retención del 30% se ha colocado como incentivo para que todas las instituciones financieras del mundo decidan cumplir con FATCA. FATCA no debe en principio preocupar a no americanos – tengan o no ahorros o inversiones en EE.UU. – y menos aún a no americanos residentes en países que no han firmado un tratado con los EE.UU. para obtener algo de información a cambio de la que sus entidades financieras proveen a EE.UU. bajo este régimen. Este tipo de acuerdo, llamado IGA, permite a los países que lo han firmado obtener información básica – nunca similar a la entregada – de ciudadanos de sus respectivos países con inversiones en EE.UU. Nada que no pueda evitarse en forma sencilla (y legal) a través del armado de una estructura corporativa.

En definitiva, y como decíamos anteriormente, hoy conviven dos sistemas de intercambio de información. Uno global, automático y recíproco y otro creado por EE.UU. que no es ni global ni recíproco. Es evidente que – al menos durante este periodo de “*wait and see*” – cualquier ahorrista o inversor va a ver su privacidad más protegida en EE.UU. que en cualquier otra plaza financiera, a menos que opte por operar cuentas bancarias en Bahrein, Cook Islands, Nauru o Vanuatu, todos esos países que han manifestado que por el momento no piensan

subscribir al régimen de intercambio e información establecido por OCDE.

Y que quede claro que no estamos en absoluto en contra de lo que está haciendo EE.UU., sino todo lo contrario. Personalmente, siempre hemos apoyado la libre determinación de los Estados para establecer tanto el régimen impositivo como el sistema financiero que mejor les parezca y de hecho hemos sostenido en más de una oportunidad, en algún caso desde estas páginas, las ventajas que las jurisdicciones de baja o nula tributación generan para la economía mundial.

Sin perjuicio de que los temas tratados aquí tienen evidentemente un contenido técnico y cierta complejidad, esperamos haber podido simplificarlos lo suficiente para haber colaborado con su comprensión.

De haber sido así, misión cumplida.

- D -

SEGÚN PASAN LOS AÑOS: EVOLUCIÓN DE LA PLANIFICACIÓN PATRIMONIAL A LO LARGO DE LA HISTORIA

Rabbit

En mayo de 2019, la escultura “*Rabbit*” – que el escultor Jeff Koons había creado en 1986 – se transformó en la obra de arte más cara jamás vendida por un artista vivo, al pagarse por ella \$91,1 (U.S.) millones en un remate organizado por la casa Christie’s.

Hasta ese momento, el récord lo ostentaba el cuadro de David Hockney titulado “[*Portrait of an Artist \(Pool with Two Figures\)*](#)”, el cual se había vendido en \$90,3 (U.S.) millones en 2018.

No estamos ante hechos aislados sino ante una clara tendencia que ha tenido, y tendrá, otros hitos.

Comparto aquí algunos:

- En la tarde del 8 de mayo de 2015, el cuadro “Le Sauvetage” (en español, “El rescate”), de Pablo Picasso, se transformó en la vedette de la subasta de primavera de arte impresionista y moderno organizada por Sotheby’s, al venderse en \$31,5 (U.S.) millones. Las estimaciones previas oscilaban entre \$14 (U.S.) y \$18 (U.S.) millones, prácticamente la mitad del precio final al cual finalmente se vendió la obra.

- Más recientemente, el 4 de abril de 2017, la misma casa de

remates, esta vez desde su sede de Hong Kong, subastó el diamante más caro de la historia. Se trató de la piedra conocida como “Pink Star”, que, con una base de \$56 (U.S.) millones, fue vendida en \$71,2 (U.S.) millones. La subasta duró tan sólo 5 minutos. El diamante, de 59,60 quilates y 11,92 gramos de peso, es la gema más grande de su categoría según el Instituto Gemológico de los Estados Unidos (GIA).

- En noviembre del mismo año, el cuadro “Salvator Mundi”, atribuido a Leonardo Da Vinci, se remató en Sotheby’s Nueva York por \$450(U.S.) millones. Solo la comisión del rematador superó los \$50 (U.S.) millones.

¿Un repentino y desenfrenado “amor al arte”? En absoluto.

Comprar artículos de lujo que no pierden su valor por el correr del tiempo, y que en ocasiones pueden aumentarlo, y que puedan mantenerse fuera del sistema financiero global, es una de las pocas opciones que van quedando a quienes quieren resguardar sus fortunas para que la información respecto de su monto y composición no trascienda, no sea intercambiada en forma automática, ni los exponga a riesgos innecesarios (extorsión, secuestros, robos, etc.).

Además de obras de arte y joyas (artículos que por supuesto no están al alcance de todos), existen otras alternativas como relojes, oro e inclusive autos antiguos.

En este ultimo campo, por ejemplo, se destaca la venta – en 2014 – de una Ferrari 250 GTO 1962 en Carmel por \$38 (U.S.) millones.

No se trata de adoptar una actitud paranoica ni mucho menos, sino una simple consecuencia de la pérdida de privacidad y consecuente riesgo del intercambio automático de información financiera, que para muchos países comenzó el 1 de enero de 2016 y para otros el 1 de enero de 2017.

La creación de registros públicos o semi-públicos de directores, accionistas y/o *ultimate beneficial owners* y la aprobación de otras medidas similares que atentan contra el derecho de las personas de

mantener discretamente los datos sobre lo que tienen, han contribuido a acelerar esta tendencia.

Es indudable que en la dicotomía entre transparencia y privacidad/confidencialidad, los países industrializados de alta tributación que controlan el mundo financiero, han decidido priorizar la transparencia. Esta no es una política que vaya a cambiar en el corto plazo, sino, por el contrario, va camino a afianzarse.

Si bien siempre se han utilizado excusas tales como la necesidad de combatir el terrorismo o evitar fraudes financieros para justificar el incesante ataque contra las jurisdicciones de nula o baja tributación, lo cierto es que la verdadera razón detrás de estas presiones y del intercambio automático de información financiera es la inagotable voracidad fiscal de los Estados. Y por eso es que la tendencia hacia la transparencia no va a detenerse por más que la mayor parte de los fraudes financieros (i.e. Madoff, etc.) se dan *onshore* y no *offshore* y que lo mismo sucede en materia de financiamiento del terrorismo.

La gran pregunta aquí es que hará Estados Unidos, pero ya regresaremos a eso más adelante.

Mitos y realidades del mundo post FATCA/CRS

La irrupción del intercambio de información automático de información financiera, primero entre Estados Unidos y otros países a partir de la sanción de la *Foreign Account Tax Compliance Act*, y luego a través del CRS, cambió para siempre la forma en que las familias de mayores recursos estructuran sus fortunas^[19].

En efecto, hace tan solo unos años, las principales preocupaciones u objetivos de las familias tenían que ver con la optimización fiscal y las cuestiones sucesorias. Es decir, cómo desarrollarse y cómo transferir los bienes a los hijos de modo legal y al menor costo impositivo.

El tema privacidad, y por ende los temas seguridad jurídica e integridad personal que en gran medida dependen de aquella, no eran una preocupación para nadie, porque se daba por sentada. Dicho de otro

modo, por entonces, no era una utopía lograr 100% de privacidad sobre los bienes que se tenían y las actividades comerciales que se desarrollaban.

Hoy en día, sin embargo, la pregunta que se hacen estas familias es qué opciones tienen aún para estructurar sus patrimonios de modo tal de poder dormir tranquilos logrando, al mismo tiempo, el mayor nivel de privacidad posible y el menor nivel de impuestos que legalmente puedan alcanzar.

Ambas finalidades (pagar la menor cantidad de impuestos dentro de la ley y/o proteger la privacidad) son absolutamente legítimas por más que los Estados pataleen.

A estas finalidades, se agregan las cuestiones sucesorias, la seguridad jurídica y la integridad personal.

En el mundo de la planificación patrimonial, hay cuatro aspectos que han cambiado para siempre y que no debemos olvidar al momento de estructurar patrimonios:

1. Los activos no declarados valen menos que los declarados; y van desapareciendo de los bancos.

La diferencia entre las amnistías fiscales más recientes (i.e. Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú) con todas las anteriores, es que los bancos internacionales – incluyendo muchos bancos estadounidenses – se han involucrado activamente, pidiendo (casi exigiendo) a sus clientes que regularicen su situación fiscal en sus países de residencia.

¿Por qué lo hicieron? Por miedo a multas y otro tipo de represalias y porque las normas que los regulan así lo exigen.

Frente a este panorama, habiendo tanto dinero declarado, y por ende no riesgoso para las entidades financieras, los bancos van perdiendo interés en el dinero no declarado. Lo mismo sucede con los individuos y las empresas.

Es innegable que en un futuro cercano no va a haber dinero no declarado en bancos de primera línea y esta es una de las razones por las cuales los precios de otros activos (joyas, autos de colección, arte, criptomonedas, etc.) han ido en aumento.

2. Los bancos ya no solo trabajan para sus clientes, sino que destinan gran parte de su tiempo y recursos a recabar información que luego será intercambiada con autoridades fiscales de todo el mundo.

Es habitual escuchar a clientes decir que no es necesario armar una estructura muy sólida porque cuando haya que hacer un cambio en la cuenta, por ejemplo, ante el fallecimiento de uno de los titulares, el banquero lo va a hacer “de onda”.

Si bien esto fue así durante mucho tiempo, no lo es más. Y no se trata de que los banqueros ahora no sean nuestros amigos, sino que ya no existe alineación de intereses. No somos simplemente clientes. Los banqueros y los bancos para los cuales trabajan tienen cada vez mayores obligaciones de *compliance* y *reporting*, y este tipo de favores será cada vez menos frecuente porque el vínculo, nos guste o no, ha cambiado. Un banquero que decida hacer este tipo de favor a un cliente, no solo se expone a perder su trabajo sino a una sanción del regulador que quedará por siempre en su licencia.

Y, aún cuando en algún caso puedan darse, no es para nada recomendable basar toda la estructuración patrimonial en esta relación.

3. Estados Unidos no es la respuesta a todas las preguntas.

Es cierto que Estados Unidos ha tenido siempre un secreto bancario muy fuerte. De hecho, para muchos especialistas, entre los que me incluyo, siempre ha sido aun más fuerte que el famoso secreto suizo.

También es cierto que, tras la irrupción de CRS, el país del norte se ha convertido en prácticamente la última frontera en planificación patrimonial y que hay varios Estados que han encontrado en este campo un nicho interesante de negocios (Nevada, Wyoming, Dakota del Sur,

etc.).

Es cierto, finalmente, que organismos internacionales han señalado que Estados Unidos se quedó atrás en la adopción de los estándares globales en materia de identificación de clientes y lucha contra el lavado de dinero (ver, por ejemplo, el reporte de la *Financial Action Task Force* de diciembre de 2016).

Sin embargo, no es recomendable pasar por alto los signos que muestran claramente que, a un ritmo más lento y manteniendo siempre una ventaja competitiva, Estados Unidos también avanza hacia una mayor transparencia. Tampoco hay que olvidarse que este país fue quien comenzó a inclinar irreversiblemente el péndulo hacia la transparencia con la aprobación del *U.S. Patriot Act*, las sanciones a bancos europeos y luego la aprobación de FATCA, sobre cuyos principios se estructuró posteriormente CRS.

Por otro lado, tampoco puede desconocerse la doctrina sentada por el caso "*Pasquantino et al. v. United States*" (el "Caso Pasquantino") que, si bien no se ha aplicado muy seguido, no ha sido dejada sin efecto y es hoy está vigente.

El "Caso Pasquantino", resuelto por la Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos el 26 de abril de 2005, dejó abierta la posibilidad de que dicho país condene penalmente a aquellas personas que evadan leyes fiscales extranjeras usando el sistema de cableado telefónico norteamericano.

En aquella oportunidad, la justicia de los Estados Unidos condenó a tres personas que durante cuatro años encargaron telefónicamente botellas de licor desde el Estado de Nueva York a una licorería en el Estado de Maryland, para luego ingresarlas de manera ilegal a Canadá, con el objeto de evadir el pago de impuestos en aquel país.

Si bien el criterio seguido mayoritariamente por la jurisprudencia estadounidense siempre había sido que los tribunales de los Estados Unidos no tenían competencia para interpretar ni aplicar leyes fiscales extranjeras, en este caso la Suprema Corte entendió que se violaron

leyes fiscales de Estados extranjeros a través del uso del sistema interestatal de comunicaciones por cable, y que esa conducta (no la evasión fiscal en sí misma) resulta penable por los tribunales estadounidenses.

Este precedente tiene, potencialmente, gran relevancia ya que deja abierta la posibilidad de que, por ejemplo, se considere que los asesores financieros o fiscales que recomienden a sus clientes para “esconder” fondos de autoridades no estadounidenses, utilizando las líneas de comunicación interestatales de Estados Unidos, están cometiendo un delito federal bajo las leyes estadounidenses.

De hecho, hubo una lógica similar detrás de las sanciones que impuso Estados Unidos a bancos extranjeros mencionados más arriba, aduciendo que su competencia quedaba justificada por el uso que hicieron aquellas entidades financieras de la moneda y del sistema financiero norteamericano.

En definitiva, si bien hoy Estados Unidos brinda un poco de calma en medio de la tormenta; esa calma debe utilizarse para planificar y ejecutar esos planes y no para relajarse.

4. Confluencia de la planificación patrimonial offshore y onshore.

El avance de la transparencia en materia de información financiera y las amnistías fiscales que se han dado en todo el mundo en los últimos años, han creado un interesante fenómeno que ya no se puede ignorar.

Tradicionalmente, los contribuyentes planificaban sus temas patrimoniales en dos mundos paralelos que no se tocaban. De hecho, era grave si lo hacían ya que muchas veces la parte de la fortuna familiar que se manejaba *offshore* no estaba declarada en el país donde dicha familia residía.

Estaban, por un lado, los activos declarados – mayormente ubicados en el país de residencia – cuya existencia conocía el contador del contribuyente y respecto de los cuales se planificaba, erróneamente, muy poco.

Por otro lado, estaban los activos internacionales, sobre cuya existencia los asesores locales de las familias en cuestión, poco sabían. Estos activos en general sí se estructuraban, más que nada para evitar que al fallecimiento del dueño original de los mismos tuviera que abrirse sucesión en el país de residencia.

Hoy en día esta separación se ha esfumado y lo mejor que pueden hacer las familias es incluir los activos locales e internacionales dentro de una misma estructura o, al menos, asegurar que haya consistencia y coordinación entre múltiples estructuras.

Timing

No es emocionalmente sencillo encarar los temas que tratamos a lo largo de este libro, pero es indispensable.

Nadie quiere pensar en su propio fallecimiento, imaginar cómo quedarán sus hijos y demás seres queridos. Sin embargo, justamente por ellos es importante dejar las cosas organizadas y claras.

Muy a menudo, clientes del estudio me dicen que quieren armar tal o cual estructura para evitar que sus herederos se peleen. Mi respuesta es siempre la misma: eso se logra con una buena educación, no con estructuras legales.

Más allá de eso, sí es cierto que una estructura legal bien armada en una jurisdicción seria va a ayudar para que esa pelea – de existir – se resuelva como los dueños originales de los activos habrían querido.

Por otro lado, aún cuando algunos clientes tengan claro lo anterior, en general a los latinoamericanos no nos gusta hablar de dinero y somos además cortoplacistas. Ambas características, obviamente atentan contra la planificación patrimonial.

Por ello, siempre que un cliente me comenta que entiende la importancia de la cuestión pero que todavía no es momento para poner manos a la obra, le recuerdo aquel famoso proverbio chino que reza “*El*

mejor momento para plantar un árbol fue veinte años atrás. El segundo mejor momento es ahora”.

Esta enseñanza es vital para nuestra materia.

Un último comentario: si bien el tamaño de la fortuna familiar importa a la hora de definir un curso de acción, la planificación patrimonial es fundamental para todas aquellas personas que tienen capacidad de ahorro. Los que más tienen, podrán armar estructuras más complejas. Los que tienen menos, establecerán vehículos más sencillos o – en el peor de los casos – deberán analizar las consecuencias tributarias y sucesorias de los activos en los cuales invierten. No es lo mismo comprar una acción o un bono, y tampoco lo es comprarlo en su país de residencia fiscal o en otro.

- E -

NUEVOS TEMAS EN FISCALIDAD INTERNACIONAL

Impuestos sobre las plataformas digitales

La constante lucha o tensión entre países de alta tributación y países de baja tributación, por un lado, y entre Estados e individuos, por el otro, hacen del tema impuestos algo apasionante, al menos para quienes estamos en este tema.

Los gobiernos de los países de alta tributación, así como las organizaciones supranacionales que los nuclean, buscan en forma permanente nuevas formas de tributación y recaudación.

Tal cual decía Ronald Reagan, *“la visión del Gobierno sobre la economía se podría resumir en unas pocas frases cortas: si se mueve, ponle impuestos; si se sigue moviendo, regúlalo. Y si deja de moverse, subsidiarlo”*.

Al mismo tiempo, los pagadores de impuestos analizan nuevas maneras de pagar – legalmente – la menor cantidad posible de impuestos; y las jurisdicciones *offshore*, que están siempre de su lado, tratan de ayudar en lo que puedan.

En esta sección final vamos a ver algunos ejemplos de esta lucha, comenzando por el tema del impuesto sobre las llamadas “plataformas o servicios digitales”.

En idioma inglés, se conoce a este impuesto como *“Digital Tax”*.

¿Cuál es la controversia aquí?

Desde un punto de vista práctico o de negocios, la controversia reside en el interés de los Estados Unidos de que sus empresas (entre ellas, Apple, Facebook, Google, Netflix y Amazon) no paguen impuestos de más a terceros Estados y el interés de éstos de cobrar dichos impuestos.

Más allá de que algunos países de nuestra región ya han adoptado este tipo de impuesto, los principales “enemigos” aquí son los países europeos, que tanto en forma individual como a través de la Unión Europea (vaya sorpresa), pretenden cobrar un impuesto sobre las ganancias que este tipo de compañías obtienen de residentes fiscales franceses.

La OCDE, para variar, se colocó nuevamente en favor de la creación de este novel impuesto y en contra del contribuyente.

A nivel académico o teórico, la discusión se centra en dónde deben gravarse los ingresos de compañías digitales y quién debe retener ese dinero.

Por nuestra parte, estamos en contra de este tipo de gravamen por dos razones muy sencillas: a) se grava ingresos en lugar de, en todo caso, gravar ganancias y b) este tipo de impuesto es claramente una forma de proteccionismo que va contra la libertad de mercado.

Como regla general, cada país es libre de aprobar políticas impositivas tan malas e inútiles como crea conveniente dentro de sus fronteras (del mismo modo que los paraísos fiscales son libres de crear buenas políticas tributarias), pero eso de ninguna manera justifica que puedan diseñar políticas tributarias con el único fin de atacar empresas extranjeras para cubrir sus crecientes déficits fiscales.

Y, si el problema fuera que, para actuar en Europa, estas empresas hacen base en Irlanda, Luxemburgo o en los Países Bajos, en lugar de hacerlos en infiernos tributarios como Francia, entonces es cuestión de que los países europeos resuelvan sus temas internamente en lugar de

afectar a consumidores basados allí a pagar un precio más alto y a empresas extranjeras impuestos más adicionales.

Impuestos y criptomonedas

Comencemos por definir qué son las criptomonedas, ya que – más allá de su creciente aceptación a nivel global – no todo el mundo está familiarizado con ellas.

Se trata de monedas digitales que cuentan con una fuerte encriptación que se realiza a través de una tecnología conocida como *blockchain* y dan, por lo tanto, seguridad y anonimato, verificando su existencia y pertenencia a través de certificados digitales que se constituyen mediante algoritmos.

No son monedas emitidas ni respaldadas por ningún gobierno ni banco y se generan resolviendo problemas matemáticos por los que se gana un premio.

Tampoco se poseen “físicamente”, sino que se guardan en una billetera virtual entre las que se dan luego los intercambios sin revelar a quiénes pertenecen las monedas intercambiadas.

El término “criptomoneda” proviene del inglés “*cryptocurrency*”.

La historia de las criptomonedas es relativamente reciente, teniendo sus inicios con el *Bitcoin* en el año 2009.

Con el paso del tiempo, han aparecido y desaparecido gran cantidad de criptomonedas, cada una de ellas con sus características y protocolos particulares.

Que algunas continúen existiendo y otras se hayan extinguido, responde principalmente a las necesidades que satisfacían en su génesis y cuánto han sido aceptadas por el mundo y sus usuarios.

Hay quienes incluso por sus características las toman como una alternativa de resguardo de valor.

Las criptomonedas establecen sus bases en algoritmos matemáticos y basan su funcionamiento principalmente en los siguientes principios:

- utilizan técnicas de cifrado para realizar cobros y pagos seguros;
- no necesitan ser controladas por ninguna institución;
- no hay posibilidad de falsificación o duplicación;
- no hay intermediarios;
- las transacciones son irreversibles;
- pueden intercambiarse por otras divisas;
- no es necesario revelar la identidad de quienes participan en una transacción al hacer intercambios; y
- cada transacción es registrada de modo anónimo en un conjunto de registros, libres, públicos y accesibles que, entre otras cosas, garantizan la transparencia de la información de que se trate.

Entre las más conocidas se pueden mencionar, además del *Bitcoin*, *Ethereum*, *Ripple*, *Litecoin*.

¿Cómo nació el Bitcoin?

La historia de las criptomonedas se remonta al movimiento *Cypherpunk* de los años 80.

Este arte definía el uso extendido de escribir con claves secretas, que tan solo podría entender quien supiese descifrarlas.

Una década después, David Chaun, crea *Digicash*, para proporcionar un sistema centralizado de dinero electrónico que permitía transacciones más seguras y anónimas.

En el mismo periodo, Adam Black propone *Hashcash*, un sistema

basado en prueba de trabajo para controlar el *spam* y los ataques de denegación de servicio.

En el año 2009, aparece el *Bitcoin*, la primera criptomoneda completamente descentralizada.

Entre otras ventajas e innovaciones que trajo el *Bitcoin* como alternativa a las transacciones digitales tradicionales – que requieren las intervenciones de terceros como bancos, cámaras compensadoras y otro tipo de entidades reguladas – se puede enumerar que es seguro, anónimo, inmediato y accesible en todas partes del mundo, creando un nuevo medio de pago y de preservación de valor totalmente digital.

La seguridad de estas monedas reside en la criptografía y en el registro y control que hacen todos los usuarios en tiempo real del *blockchain*, donde se registran todas las transacciones.

Por ejemplo, si un usuario de *Bitcoin* realiza una transacción, esta es información pública de todos los usuarios en toda la red (que son anónimos), que deben aprobarla para añadirla al *blockchain*. Este control y registro inalterables es lo que ha dado a *Bitcoin* y otras criptomonedas su atractivo, ya que no están expuestas a problemas comunes de las monedas tradicionales como por ejemplo la inflación, pérdida, destrucción o invasión de privacidad. Cabe destacar que, si bien el *Bitcoin* fue la primera criptomoneda y la más popular, hoy en día conviven más de mil monedas distintas.

¿Qué desafíos presentan las criptomonedas a los gobiernos?

1. La determinación de su status jurídico.

Cuando se invierte en criptomonedas, se está ingresando a una red descentralizada cuyos movimientos no están en principio regulados por ningún organismo público o entidad financiera.

En otras palabras, las normas que regulan hoy en día la oferta de dinero de curso legal y/o de instrumentos financieros o la negociación de *commodities* no aplican a la compraventa de criptomonedas. Y esto es

así a nivel mundial.

Antes de preguntarnos cómo debe regularse el mercado de las criptomonedas, deberíamos preguntarnos qué son exactamente, cuál es su naturaleza jurídica.

Ello, al menos por dos razones, a saber:

- a) en primer lugar, si determinamos que las criptomonedas son, por ejemplo, *commodities* o activos financieros, entonces las normas que actualmente regulan dichos bienes serían de aplicación también a las criptomonedas; y
- b) en segundo lugar, porque ello también tendría un impacto sobre quién sería el ente a cargo de regular y supervisar este mercado (i.e. SEC, CFTC, etc.).

A groso modo, las cuatro categorías de bienes que se suelen distinguir en derecho son las siguientes:

- currency (moneda o divisa);
- financial asset (activo financiero);
- commodity; o
- property (que sería la categoría “by default”, aquella que englobaría todas aquellas cosas de tener un valor económico que no entren dentro de las primeras tres categorías).

Si bien las criptomonedas comparten muchas características con las primeras tres categorías de activos, también es cierto que presentan, al mismo tiempo, grandes diferencias. Estas diferencias, desde mi punto de vista, hacen imposible – al menos por el momento – la categorización de las criptomonedas como *currency*, *financial assets* o *commodities*.

Todo parecería indicar que las criptomonedas tienen suficientes características que les son propias y exclusivas, y que por ende constituirían un nuevo tipo de activo. Como corolario de esto, es muy

probable que, **en algún momento**, se vayan a precisar normas y reguladores especiales cuando llegue el momento de regular el sector. De hecho, hay algunos países que han tomado la delantera en la materia.

Así las cosas, no sorprende que el debate acerca de la necesidad o no de regular las criptomonedas tome cada vez más impulso. Tampoco, que haya varios reguladores siguiendo bien de cerca qué es lo que pasa en el mercado, prestos a hincarle el diente a un sector cada vez más interesante por volumen y cantidad de transacciones, así como por número e importancia de participantes.

Algunos países, como México, los consideran bienes, y sus transacciones recaen bajo la figura del pago en especie.

La Unión Europea, en cambio, los ha definido como “medio de pago” mediante su tribunal y como inversión a las miras de IRPF.

2. Son activos de difícil tasación o valuación.

Debido a la volatilidad de su valor que va fluctuando cada día según la oferta y demanda de éstas, como también las nuevas que se van generando por el minado.

Por otro lado, y a diferencia de los activos financieros tradicionales, las criptomonedas operan de forma continua y global.

3. Se trata de monedas anónimas.

Una de las características a las que *Bitcoin* debe su popularidad es la privacidad que otorgan para realizar transacciones, a punto tal de utilizarse en algunos casos para lavado de activos y compra de objetos ilegales.

Podría decirse inclusive que, debido a la forma de operar de los *exchanges* y de acuerdo con las regulaciones de algunas jurisdicciones, los verdaderos dueños de las crypto tenencias son los *exchanges* que las operan, obligando a los Estados de este modo a redefinir el concepto de tenencias.

Esto se debe a que, por ejemplo, en el caso que una persona física decidiera operar cripto activos en Bitfinex, técnicamente las claves privadas quedan registradas en los registros del *exchange*; los verdaderos “dueños” de las criptomonedas son ellos, dado que tienen la potestad de transferir dichos activos.

El UBO (*Ultimate Beneficial Owner*) tiene un usuario y *password* de su cuenta, pero las tenencias, nuevamente definidas por las claves privadas, son del *exchange*. Salvo que, por razones de aumentar la seguridad para proteger las tenencias, el UBO decida utilizar alguna tecnología de *cold storage* que le permita en todo momento tener absoluto control de sus *coins*; de tratarse de este caso último, ahí si las tenencias son suyas.

Una de las principales diferencias entre el funcionamiento de los *exchanges* y los bancos, es que los *exchanges* no están regulados del mismo modo que los bancos, independientemente de la jurisdicción. Los tienen un prestigio por el cual no “utilizan” las cripto tenencias de sus clientes, en cambio el sistema bancario mundial regula mediante el encaje (entre otros instrumentos), qué porcentaje de los depósitos pueden prestar o utilizar, convirtiéndose en los segundos mayores emisores indirectos de dinero circulante.

4. No se puede ejercer control sobre ellas.

A diferencia de las monedas emitidas por un Estado, en las criptomonedas éste no puede regular su cantidad, ni imponer políticas monetarias, ni establecer barreras de entrada para su uso, lo cual plantea a los bancos y Estados la pérdida de poder y control. Ojo, porque dependiendo de la criptomoneda por definición se suele definir al momento de la emisión la cantidad de moneda circulante, por ejemplo, el *Bitcoin* por definición está limitado a 21 millones, por supuesto que existe una curva de dificultad que hace que a medida que transcurra el tiempo la dificultad de minado sea mayor (problema matemático a resolver) y el *reward* menor (cuánto gana cada computadora que mina). Por lo cual 21 millones, se convierte en un número hipotético al cual tiende, pero probablemente no llegue a minarse, por la relación

costos/*rewards*/dificultad de minado.

Todas estas características, junto con algunas otras, han dificultado la definición legal de las criptomonedas y, consecuentemente, el cobro de impuestos sobre las mismas.

¿Cómo han reaccionado los Estados?

Hoy en día se habla de crypto activos más que de criptomonedas y se los considera una inversión.

Ello hace recaer a estas monedas bajo impuestos comunes como el impuesto a la renta, el impuesto a las ganancias de capital, el impuesto al patrimonio e incluso el impuesto a la herencia.

Sin embargo, las respuestas de los países han sido diversas; desde prohibirlas, hasta verlas como una oportunidad de atraer inversiones al país, dando incentivos como exención de impuestos y regulaciones laxas. Veamos ejemplos:

Hay países que inclusive han lanzado sus propias criptomonedas e incluso las aceptan para el pago y reembolso de impuestos, tasas y otros servicios. Tal es el caso de Bermuda, que utiliza las *StableCoins* (USDC), una moneda vinculada al valor del dólar, que ha recibido apoyo e inversiones de empresas dedicadas a la criptografía.

Aunque sorprenda, Venezuela se convirtió en uno de estos países cuando lanzó Petro, una moneda respaldada por el petróleo venezolano. Sin embargo, el gobierno ha prohibido las importaciones de equipos de minería de *bitcoins* para evitar el abandono total de su moneda que se devaluaba día a día, siendo Venezuela el país más barato para extraer *bitcoins* por el bajo costo de su electricidad.

Algunos gobiernos han incentivado la utilización de estas monedas a través de la exención de impuestos para atraer inversiones, sumados a otros incentivos fiscales para los no residentes. Tal es el caso de Portugal, que no grava a las personas físicas (sí a las jurídicas) que vendan criptomonedas ni la considerará ganancia de capital, ni ingreso

por inversiones que normalmente se gravan con 28%.

Se han dado también el caso de países que prohibieron su utilización, como por ejemplo India que, en 2018, prohibió a los bancos que hicieran negocios con empresas de criptografía, o Irán, que en el mismo año también lo hizo con la excusa de prevenir el lavado de activos. Sin embargo, si bien India e Irán las habían prohibido, India abolió esta prohibición y en Irán se analiza levantarla.

Existen países que las han prohibido y hoy, en pleno 2020, todavía mantienen la prohibición de comerciar con ellas, estos son Argelia, Bangladesh, Bolivia, China y Rusia, entre otros.

La minería de criptomonedas

En pocas palabras, la minería consiste en una carrera que otorga premios a quienes alcanzan el objetivo. Este objetivo consiste en resolver un problema matemático, que tiende a ser cada vez más complejo a medida que transcurre el tiempo y se mina más cantidad de criptomoneda. Por otro lado, el premio que recibe quien logra resolver este complejo algoritmo es una parte de la criptomoneda en cuestión, realizar los procesos matemáticos de criptografía para validar y registrar las transacciones que se realizan en la cadena de bloques, para ello los mineros compiten entre sí para resolver los cálculos, que se van complejizando cada vez más, y ganar unidades de la moneda en cuestión. Algunos países, como es el caso por ejemplo de España, han determinado que la minería de criptomonedas constituye una actividad económica gravable, por lo que recaen bajo el impuesto a las actividades económicas.

Independientemente de las respuestas legales y tributarias de los gobiernos, las criptomonedas constituyen no solo un método de pago, que crece realizándose cada vez más transacciones electrónicas basadas en la confianza de los usuarios en esta moneda sin respaldo de ningún banco ni gobierno, sino también como una inversión especulativa en diversas bolsas. Es decisión de los gobiernos si van a receptar y aprovechar esto para atraer inversiones, o si, por el contrario, tratarán de gravarlas y desincentivarlas, pero sin dudas el *bitcoin* ha llegado para

quedarse, constituyendo una alternativa rápida y segura para hacer transacciones anónimas a nivel mundial frente a Estados que llevan adelante cada vez más tratados de intercambio de información automática entre países, vulnerando la privacidad de los individuos. **Así las cosas, las criptomonedas constituyen no solo un medio de pago y una inversión, sino también un medio de protección a la privacidad frente a los Estados, y en algunos casos, a la voracidad fiscal.**

Aclaración: algunas criptos basan el modelo en resolución de algoritmos, en este caso depende de la capacidad “computacional” que tiene el minero. Otras premian la cantidad de tenencia de cripto que tiene el minero o pull de mineros, con lo cual si se tiene más “stake” tenes más posibilidad de que el ecosistema te premie a vos; en otras palabras, billetera mata computadora.

Entonces... ¿hay que regular o no?

Corresponde hacer un par de salvedades a los fines de poder responder esta pregunta.

Si nos pidieran contestar por sí o por no, nuestra respuesta sería tajante: **“no, no llegó el momento aún”**.

Pero el tema no es tan sencillo.

Existen al menos seis aspectos diferentes que deben tomarse en cuenta a la hora de responder este interrogante, seis cuestiones diferentes que pueden o no regularse:

- 1) la creación y el ofrecimiento de criptomonedas a terceros;
- 2) la concentración del mercado o, dicho de otro modo, el número de participantes del mercado o las tenencias máximas de criptomoneda que aquellos pudieran tener;
- 3) el asesoramiento en torno a la adquisición o venta de éstas;
- 4) cuestiones vinculadas a evitar el lavado de dinero y/o el financiamiento del terrorismo;
- 5) cuestiones vinculadas a evitar estafas y demás delitos económicos; y
- 6) efectos impositivos.

Desde nuestro humilde punto de vista, las primeras dos cuestiones no deberían regularse, **posiblemente ni ahora ni nunca**, porque es con relación a estos temas en donde la falta de regulación se ha erigido en uno de los atractivos del sistema.

El asesoramiento con relación a la inversión en criptomonedas, por el contrario, sí debería ser regulado y, de hecho, en varias jurisdicciones ya se ha comenzado a hacerlo. Incluso en USA, varias de las empresas que permiten la compra y venta de criptomoneda se han registrado como “*money remitters*”. La razón detrás de nuestra opinión sobre este punto radica en que no tiene demasiada lógica que, a la hora de asesorar en la compra de acciones, el asesor deba rendir exámenes, obtener licencias, etc. y no suceda algo parecido con relación a las criptomonedas.

Algo similar sucede con relación al punto siguiente (cuestiones vinculadas a evitar el lavado de dinero y/o el financiamiento del terrorismo), un tema que también debería ser objeto de algún tipo de regulación. Eso sí, en lugar de hacer un *cut and paste* de las leyes existentes en la materia, habría que estudiar cómo aprovechar la mayor seguridad informática vinculada al uso de Blockchain para lograr una mayor protección de la privacidad de los individuos. Esto sería una ventaja diferencial respecto de otro tipo de inversiones, donde el inversor queda más expuesto.

Respecto de los puntos 5 y 6, ya existe regulación general y habrá que ver cómo aplica al sector. Para ello, nuevamente, va a ser importante seguir atentamente lo que vayan decidiendo los jueces (con relación al punto 5) y las autoridades fiscales de cada país (respecto del punto 6).

Al fin y al cabo, las criptomonedas aparecieron en un mundo que ya tenía normas y es evidente que algunas de ellas se les aplican.

Un ejemplo breve y sencillo: si alguien promete entregar una cierta cantidad de criptomonedas por un precio determinado e incumple con esa obligación habiendo recibido el precio, habrá una acción por incumplimiento contractual más allá del bien objeto del acuerdo hayan sido criptomonedas. Más allá de que es posible que la situación

descripta se dé muy pocas veces en la práctica porque la adquisición y venta de criptomoneda se da a través de billeteras virtuales, *exchanges* y contratos inteligentes (*smart contracts*), el ejercicio teórico sirve para ilustrar el punto.

En conclusión, y aun cuando se trata de cuestiones obviamente novedosas respecto de las cuales se debe imponer la prudencia, entendemos que:

- no debería regularse ni el proceso de creación de criptomonedas ni el ofrecimiento de éstas al público, ni tampoco se debería poner límites a la concentración de estas, debería respetarse el libre juego de la oferta y la demanda;

- no vemos con malos ojos que se regule la actividad consistente en brindar asesoramiento financiero vinculado a la compra o tenencia de criptomoneda, en tanto esto va a dar seguridad jurídica a esta actividad o servicio;

- tampoco vemos con malos ojos que se regulen cuestiones vinculadas a KYC/AML, pero aprovechando las ventajas tecnológicas asociadas al sector; y

- dejaríamos en manos de los jueces y las autoridades fiscales de cada país el ir definiendo los últimos dos puntos.

Impuesto a los robots

Dado que la lucha entre Estados y pagadores de impuestos es una batalla sin cuartel y sin final, es obvio que van a surgir nuevos capítulos apenas los temas que tratamos en este apartado hayan sido zanjados.

En otras palabras, seguramente el impuesto digital sea para futuras generaciones lo que el impuesto a las ventanas es para nosotros: una excusa bastante burda para transferir recursos del sector privado, el único que los crea, al sector público.

Desde hace tiempo varios fantasean con la creación de un impuesto

sobre los robots.

Para sorpresa de muchos, uno de los principales promotores de este tributo es el mismísimo Bill Gates.

La lógica para sustentarlo parece impoluta: como los robots van a reemplazar empleados por los cuales los empresarios pagan contribuciones a la seguridad social, habría que gravarlos con impuestos.

Lo ridículo de este aumento queda de manifiesto cuando uno analiza algunas cosas:

- el objetivo de las contribuciones sociales es luego financiar el sistema jubilatorio de esos mismos empleados en nombre de quienes se están pagando, algo que no pasa con los robots;

- cobrar impuestos por incorporar tecnología que torna el sistema de producción más eficiente es insostenible desde el punto de vista de dónde coloca los incentivos; y

- innovaciones más viejas como la impresora, el fax o las computadoras también hicieron de nuestro trabajo diario algo más eficiente y nadie pensó en que quien usara dichos elementos tuviera que pagar un impuesto adicional.

En definitiva, sería muy bueno que el Sr. Gates se dedicara a los temas que domina (creación de *software* y de monopolios) y dejara el tema de impuestos a los expertos en la materia.

PALABRAS FINALES

Me resulta un gran honor que Martín Litwak me haya considerado para hacer la conclusión de este magnífico y agitador escrito.

Desde el título – ¡y sí que tenemos unos cuantos infiernos tributarios en el mundo! – hasta el exhaustivo repaso histórico que hace el autor a lo largo de su obra, observamos grandes verdades y argumentos a la hora de hablar de aquello que se ha vuelto un rollo bastante engorroso: los impuestos.

Desde Argentina hasta los lugares más impensados de nuestro mundo, podemos encontrarnos con abundantes casos de “acoso fiscal”, término bien explicado en el texto. Y es así como, en nombre de la “redistribución de la riqueza” o de la “justicia social”, los gobiernos cometen los grandes saqueos de la historia.

Corresponde entonces que repensemos, desde el rincón donde se encuentre el lector, cuáles son los verdaderos fundamentos de las sociedades libres que tanto nos urgen en la actualidad. No obstante, además de aquellos fundamentos, necesitamos reconocer el verdadero concepto de riqueza y de su mismísima creación, eje para la generación de crecimiento económico y abundante bienestar.

En las sociedades libres las maneras más claras de crear y producir riquezas son a través del intercambio voluntario de productos que los seres humanos llevan a cabo todos los días de sus vidas. Esa creación de riqueza, a diferencia de cómo lo hacen los gobiernos, no proviene del saqueo o el robo, sino a través de la cooperación, la voluntariedad y la confianza, tres pilares clave de los mercados libres.

Cuando menos se meten los gobiernos en la vida y en el bolsillo de los individuos, más riquezas podemos crear y, con ello, mejor calidad de vida, mayor esperanza de vida, mejores salarios y cientos de beneficios

que resultan de dichos procesos.

Lo que hacen los gobiernos es arrebatarse, la mayor parte de las veces, esa riqueza que otrora crean los emprendedores, la gente con buenas ideas, para poder llevar a cabo los planes gubernamentales de distribución del dinero ajeno, del dinero que esos políticos jamás crearon.

Empero América Latina está repleta de esta tendencia que muestra una vaga comprensión de la riqueza, la cual puede ser sintetizada en lo que se denomina, precisamente, el Dogma de Montaigne. El planteamiento que postuló Montaigne se transcribe en un grave error, y digo error porque la riqueza no tiene límites ni topes, y esto es una característica fundamental de la riqueza.

Como indica Eamonn Butler en *Los fundamentos de la sociedad libre* (2013), «*no hay una cantidad fija de riqueza, de manera tal que una persona pueda llegar a enriquecerse sólo si a otra se la empobrece. La riqueza se crea por medio de la innovación, la empresa, el comercio y la creación de capital. Destruir el capital productivo de aquellos que lo poseen no ayuda a quienes no lo tienen. Una mejor política es hacer frente a aquellas cosas que suponen desincentivos, así como la guerra y el robo, que desalientan a las personas en los países más pobres a acumular capital propio*».

Entonces, aquello que genera prosperidad es nada más y nada menos que la libertad, lo que, a su vez, conduce hacia sociedades repletas de individuos que pueden desarrollar al máximo sus individualidades, sus talentos, sus ideas innovadoras, creando riqueza donde antes había pobreza. Y, todo esto, explica por qué las economías más libres son, al fin y al cabo, las economías más ricas: por el simple hecho de que desarrollan todo el talento disponible en la sociedad y sus ciudadanos están libres de ilógicas regulaciones, y se encuentran listos para poner sus mentes en marcha y sus ideas en acción.

Hay una frase muy conocida de Thomas Alva Edison: «*El genio es 1% de inspiración y 99 % de transpiración*». No sabemos cuánto será el porcentaje de cada cosa para cada invento y creación de la humanidad,

pero sí estamos seguros de que estos dos factores son fundamentales para la creación de progreso e innovación: inspiración y transpiración. Pero ¿por qué traemos esto a colación? Sencillo: si Edison hubiera tenido que transpirar ese 99 % para el gobierno, para pagar impuestos excesivos, para superar burocracias o para financiar un Estado de Bienestar, no habría podido, sin lugar a duda, crear la bombilla de luz y otros grandes inventos, tal como también lo hizo (e incluso mucho más) el gran Nikola Tesla.

Hoy, más que nunca, tenemos que apostar a las sociedades libres y a la eliminación de esos infiernos fiscales. Es simple: las multas son una especie de impuesto por obrar mal; los impuestos son una especie de multa por obrar bien.

Es aquí cuando corresponde hacer hincapié en los incentivos y el modo en que los mismos pueden crecer cuando el eje de gobierno en la economía es la libertad de los ciudadanos. Imagínese que en sus años escolares o universitarios sus maestros no lo hubiesen evaluado por sus capacidades, sus talentos o por su mero esfuerzo de estudiar para sacar buenas notas. Imagínese que sus maestros le hubieran dicho lo siguiente: «pondremos la misma nota para todos, tanto para los que estudian como para los que no». Dígame entonces, ¿usted habría estudiado para algún examen? ¿Habría progresado? La respuesta es evidente: no. ¿Qué sentido tendría esforzarse si, a la larga, todos tendremos la misma nota? Así sucede con las sociedades bajo el socialismo.

Veamos a continuación el ejemplo de una conversación que se ha hecho viral en estos últimos años en diversas redes sociales:

Cuenta el caso que una joven universitaria cursaba el último año de su carrera. Como suele ser frecuente en el ambiente universitario, la joven defendía fervientemente las ideas marxistas y de redistribución de las riquezas. Asimismo, tenía mucha vergüenza de su padre, un empresario exitoso, capitalista y rico. Él, por su parte, estaba en contra de los programas socialistas tan aplicados en el mundo. La mayoría de los profesores de la joven le habían asegurado que las creencias de su padre estaban equivocadas y eran perversas.

Ante esto la joven decidió enfrentar a su padre y le habló sobre el materialismo histórico, la dialéctica de Marx y la dictadura del proletariado, tratando de hacerle ver cuán equivocado estaba al defender “un sistema tan injusto como el capitalista”.

Su padre le hizo una pregunta:

- ¿Cómo van tus estudios, hija?

- Van bien – respondió la joven, muy orgullosa y contenta –. Tengo 9 de promedio, me cuesta bastante trabajo, prácticamente no salgo y duermo cinco horas al día, pero es por eso que ando bastante bien y voy a graduarme en tiempo.

Entonces el padre la mira y le pregunta:

- ¿Y a tu mejor amiga? ¿Cómo le va?

La joven respondió con mucha seguridad:

- Bastante mal. Cristina no se exime porque no alcanza el 6, apenas tiene 4 de promedio. Pero ella se va a bailar cada fin de semana, pasea, fiesta que hay fiesta que está presente, estudia lo mínimo y le falta mucho tiempo para graduarse, no creo que se gradúe este año.

El padre, mirándola a los ojos, le respondió:

- Entonces habla con tus profesores y pídeles que le transfieran 2,5 de los 9 tuyos a ella. Esta sería una buena idea y equitativa distribución de notas, porque así las dos tendrían 6,5 y se graduarían juntas.

La joven revolucionaria respondió indignada:

- ¿Estás loco? ¡Me rompo la vida para tener 9 de promedio! ¿Te parece justo que todo mi esfuerzo se lo pasen a una persona que no se esfuerza por estudiar? Aunque la persona con quien tenga que compartir mi sacrificio sea mi amiga, ¡no pienso regalarle mi trabajo!

Su padre la abrazó cariñosamente y le dijo:

- Hija, bienvenida a mi mundo.

Esto tal vez nos ayuda a que comprendamos, de mejor modo, que el problema no se supera mediante la redistribución populista de las riquezas, sino mediante la generación de mayores condiciones de riqueza, de mayores oportunidades de crecimiento, de mayores incentivos para salir adelante y del fomento de la cultura del trabajo.

Entonces podemos decir que, en términos generales, existen dos estrategias: la redistribución populista de ingresos, o el favorecimiento al desarrollo económico a partir de dar paso al libre mercado, la educación y las inversiones generadoras de empleo. Dos estrategias y propuestas, de por sí, bastante opuestas. La primera ha sido un fracaso siempre, la segunda ha demostrado su éxito en donde sea que se haya implementado.

El fracaso ha sido notorio bajo los regímenes socialistas que fomentan el cierre, el proteccionismo, la «igualdad» y las infinitas falacias que utilizan para promover su tan errada ideología y para enriquecerse en el poder. Bajo el socialismo se iguala para abajo, bajo el socialismo somos todos igualmente pobres y los que querían producir, los que querían generar riquezas, los que querían ser los motores de la economía, simplemente desaparecerán.

Antonella Marty

REFERENCIAS

[1] “El asalto actual al capital privado no es más que el comienzo. No será más que el trampolín para nuevos ataques, mayores y más amplios, que convertirán nuestras contiendas electorales en una guerra de pobres contra los ricos”.

[2] De acuerdo con los datos de 2019, los diez países impuestos corporativos más altos son los siguientes: Estado africano de Las Comoras (220%), Argentina (106%), Eritrea (84%), Bolivia (84%), Guinea Ecuatorial (79%), Palau (77%), República Centroafricana (73%) y Venezuela (73%), Afganistán (71%) y Colombia (71%). Esta presión impositiva en muchos casos duplica el promedio mundial, el cual apenas supera el 40%.

[3] Para más información, ingresar a: www.bviglobalimpact.com

[4] Soler, Frohlich y Andrade, "Régimen Penal Tributario", ed. LL, p. 161.

[5] Jarach ("La infracción fiscal en el derecho argentino", Derecho Fiscal, t. XVII, p. 353) y Giuliani Fonrouge ("Derecho Financiero", t. II, p. 694, Ed. Depalma, 1987).

[6] Fallos 241:210.

[7] Ello con toda la publicidad y las demoras que estos procesos conllevan.

[8] La “*Virgin Islands Special Trusts Act*” fue redactada en 2003 y entró en vigor en 2004.

[9] Obligación contemplada en la “*Banks and Trusts Companies Act*”, del año 1990.

[10] Private Trusts Companies (PTC) Regulations, 2007.

[11] Permiten – por ejemplo – determinar cómo se van a pagar cuentas del causante, gastos administrativos, etc. sin que sea necesaria la aprobación judicial.

[12] Esto se debe principalmente a la menor formalidad existente para su constitución y a la inexistencia de un proceso judicial de “legalización” de los mismos.

[13] Para mencionar sólo un par de ejemplos podemos citar “*Jurgen van Knierem v Bermuda Trust Company Limited and Grosvenor Trust Company Limited* [Supreme Court of Bermuda 1 BOCM 116 1994]” y “*Armitage v Nurse* (1997) 2 All ER 705”.

[14] Ver el caso “*Rawcliffe v Steele*” [1993-1995] MLR 102 (Isle of Man) o el caso “*The Circle Trust: HSBC internacional Trustee Limited v Wong and Others*”.

[15] La figura de la fundación de interés público fue creada en el Imperio Romano. No se registraron grandes avances en esa área hasta que Liechtenstein introdujo las figuras de la “*Family Foundation*” y la “*Mixed Foundation*” en 1926. En 1995 Panamá introdujo la figura de la “*Private Foundation*”, un poco más flexible que las anteriores. Si bien se trata de una figura de derecho civil, algunas jurisdicciones *offshore* basadas en el *common law* la han adoptado recientemente (son los casos de St. Kitts en 2003 y Bahamas en 2004).

[16] Ello por cuanto hay que llevar a cabo una verdadera *redomiciliation* similar a lo que sucede con relación a una sociedad que desea cambiar de jurisdicción.

[17] Ello por cuanto las fundaciones privadas, de acuerdo con el Artículo 3 de la Ley No. 25, no deben ser lucrativas. Los resultados de sus actividades deben en todo momento ser utilizados exclusivamente para los objetivos de la fundación.

[18] Este solo hecho implica que en ciertos países – como Argentina – esta estructura no sea *compliant* con las leyes locales.

[19] Quienes no estuvieran familiarizados con estos sistemas de intercambio de información, pueden leer más acerca de los mismos al final del libro, en la tercera sección del “Bonus Track” (“*Introducción a la transparencia fiscal*”).