



VIGILADA MINEDUCACIÓN

Efectos positivos y negativos de los paraísos fiscales en el comercio internacional.

Caso Panamá

Yaquelin Estefany Valdés Cano

Alejandra Cabrera Bermúdez

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia

2021

Paraísos fiscales en el comercio internacional. Caso Panamá

Yaquelin Estefany Valdés Cano

Alejandra Cabrera Bermúdez

Trabajo de Grado presentado para optar al título de:

Profesional en Negocios Internacionales

Línea de Investigación:

Negocios y Relaciones Internacionales

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia

2021

Resumen

Los paraísos fiscales representan un obstáculo continuo por el hecho de que afectan negativamente a los ingresos presupuestarios de los países con impuestos más altos y, por lo tanto, dan lugar a una mayor evasión fiscal. Además, la migración ilícita del capital fomenta la inestabilidad financiera, y por la elusión del control financiero, crisis financieras. Sin embargo, algunos países cuentan con una base legislativa sólida para el sostenimiento de las actividades económicas como la constitución de sociedades offshore, como el caso de la República de Panamá.

Teniendo en cuenta dicho caso, en la presente investigación se analizan los efectos negativos y/o positivos que tienen los paraísos fiscales en el comercio internacional. Para ello, se consultó y analizó información documental de diversas bases de datos sobre el funcionamiento y operación de los paraísos fiscales, las consecuencias que tienen estos países por su poca o nula tributación, los organismos encargados de regular estos países y su reglamentación, entre otros hallazgos importantes.

De acuerdo con los resultados, cada paraíso fiscal cuenta con ventajas y desventajas las cuales están sujetas al tipo de paraíso y clasificación que se obtenga para este. En teoría, todos los paraísos fiscales tienen la necesidad principal de atraer inversionistas para propiciar el ingreso de capitales a cada país, sin embargo, se les ha dado un mal uso, abusando de los beneficios que ofrecen para el lavado de activos y evasión de impuestos.

Palabras Clave: paraíso fiscal, comercio internacional, Panamá, capitales.

Abstract

Tax havens represent a continuing obstacle in that they negatively affect the budget revenues of countries with higher taxes and thus lead to greater tax evasion. In addition, illicit capital migration fosters financial instability, and by circumvention of financial control, financial crises. However, some countries have a solid legislative basis for sustaining economic activities such as the incorporation of offshore companies, as in the case of the Republic of Panama.

Taking this case into account, this research analyzes the negative and/or positive effects that tax havens have on international trade. For this purpose, documentary information was consulted and analyzed from various databases on the functioning and operation of tax havens, the consequences that these countries have due to their low or no taxation, the agencies in charge of regulating these countries and their regulations, among other important findings.

According to the results, each tax haven has advantages and disadvantages which are subject to the type of haven and the classification obtained for it. In theory, all tax havens have the main need to attract investors to encourage capital inflows to each country, however, they have been misused, abusing the benefits they offer for money laundering and tax evasion.

Key Word: tax haven, international trade, Panama, capital

Tabla de contenido

1.	¡Error! Marcador no definido.	
1.1	¡Error! Marcador no definido.	
1.2	¡Error! Marcador no definido.	
1.2.1	¡Error! Marcador no definido.	
1.2.2	¡Error! Marcador no definido.	
1.3	¡Error! Marcador no definido.	
1.4	¡Error! Marcador no definido.	
1.4.1	¡Error! Marcador no definido.	
1.4.2	¡Error! Marcador no definido.	
1.4.3		30
2.		32
3.		41
3.1		41
3.2		41
4.		42

Lista de Tablas

Participantes de las operaciones triangulares..... Pág. 22

Lista de Gráficas

Porcentaje de servicios en el PIB de los paraísos fiscales en comparación con el promedio de los no paraísos.Pág. 23

Porcentaje del impuesto sobre la renta de las personas físicas Pág 34

Porcentaje del impuesto de sociedades Pág 35

ingresos fiscales de Panamá desde enero de 2010 hasta mayo de 2019.....Pág. 36

Balanza comercial de Panamá desde enero de 2010 hasta abril de 2019..... Pág. 37

Introducción

El gasto público en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) oscila en torno al 45% del producto interior bruto (PIB), por término medio. La financiación de este gasto es un problema complicado porque a nadie le gusta especialmente pagar impuestos. A medida que los niveles de imposición aumentaron desde la Segunda Guerra Mundial, la prima de la elusión y la evasión fiscal aumentó al mismo tiempo. De igual manera, los costes de hacerlo han disminuido.

La creciente integración de las economías mundiales desde la década de 1970, los avances en la liberalización del comercio y el descontrol de capitales y las rápidas innovaciones en las tecnologías de la información, la comunicación y el transporte han facilitado la circulación de bienes, servicios, capitales y puestos de trabajo a través de las fronteras nacionales y, por tanto, han hecho más difícil someterlos a los impuestos nacionales.

En la segunda mitad del siglo XX -principios del siglo XXI- el factor crucial en la transformación del sistema tributario nacional y de las políticas fiscales se está convirtiendo en la globalización del sistema de relaciones económicas mundiales, el cual es un proceso que borra las fronteras nacionales, integra las economías nacionales, las culturas, la tecnología y la gestión, y crea complejas relaciones de dependencia mutua.

Los nuevos fenómenos en la economía, la ecología y otras esferas de la vida social, causada por la globalización, cambió fundamentalmente no solo las condiciones externas, sino también las internas de la formación de los sistemas fiscales nacionales, determinó el vector de su transformación, necesitó el desarrollo de una política fiscal nacional teniendo en cuenta la política fiscal de los países-potenciales competidores para la inversión extranjera y los recursos laborales.

Todo lo mencionado lleva a la relevancia del estudio no solo de la consecuencia fiscal general de la globalización, sino también de su impacto en las políticas fiscales de ciertos países, cuyas peculiaridades están determinadas no solo por factores externos, sino también

por factores internos: las necesidades de la economía nacional, los intereses de todas las partes interesadas, el nivel de desarrollo de las instituciones, los que desempeñan la función de administración tributaria.

En este sentido, los paraísos fiscales son un problema continuo, por el hecho de que afectan negativamente a los ingresos presupuestarios de los países con mayor imposición y por lo tanto dar lugar a un aumento de la evasión fiscal, en particular que la ley, la migración legal e ilegal a la capital, causando la inestabilidad financiera, y por la elusión del control financiero, las crisis financieras.

La elusión y la evasión fiscales son omnipresentes en todos los países, y las estructuras fiscales, sin duda, están sesgadas por esta realidad. Desde una perspectiva macroeconómica (consideraciones legales aparte) la elusión fiscal, la evasión fiscal y la fuga de impuestos tienen efectos negativos similares sobre el presupuesto nacional. Por ello, los economistas sugieren analizar sus efectos de forma conjunta y no discriminar entre ellos. Sin embargo, desde una perspectiva psicológica, debido a las diferencias legales y a las consideraciones morales se supone que los contribuyentes perciben la elusión fiscal, la evasión fiscal y la fuga de impuestos de forma diferente, a pesar de sus idénticas consecuencias económicas.

Teniendo en cuenta estas diferencias y la importancia de los regímenes tributarios a nivel global, en el presente trabajo de investigación se analiza, por medio de una revisión crítica de la literatura disponible, los efectos del régimen tributario flexible de Panamá sobre el comercio internacional, específicamente sobre su comercio con Colombia y México). Se seleccionaron trabajos académicos relacionados con los principios del sistema tributario panameño, los factores clave de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico para la determinación de un paraíso fiscal, el comercio exterior de Panamá y el impacto de las leyes corporativas de Panamá sobre el comercio internacional.

1. Formulación del proyecto

1.1 Estado del arte

Esta sección tiene como propósito dar a conocer los avances que estudios anteriores han arrojado con base a las características y alcances de los denominados “paraísos fiscales” además de cuáles son los antecedentes de la afectación de las relaciones internacionales entre los paraísos fiscales y el resto del mundo.

Uno de los artículos más relevantes se titula “Los Paraísos Fiscales, plataformas de los mercados financieros” (Vigueras, 2016). En este se considera que los paraísos fiscales por tener escasa o nula tributación junto al encubrimiento de la titularidad de las transacciones internacionales, se ha vuelto un territorio muy apetecido por las sociedades mercantiles, multimillonarios y grandes corporaciones. Esto ha atraído mucho capital, especialmente financiero debido a los beneficios que se tiene al invertir u operar con pocos o nada de impuestos y, por esta razón entidades como G-20, Unión Europea y el FMI pretenden eliminar los paraísos fiscales. Con la finalidad de dar conocer la operación de los paraísos fiscales en el mercado internacional, el autor habla de cómo el narcotráfico afecta y genera un fraude fiscal, como se ve implicada la sociedad, quienes son sus mayores beneficiarios y quienes quieren terminar con estos paraísos.

Paralelamente, en el artículo de investigación titulado “Un paraíso fiscal: caso República de Panamá” (García, 2013), la autora destaca que Panamá es conocido popularmente como la joya del turismo latinoamericano debido a su atractiva economía y comercio, razón por la cual es el epicentro de negociaciones por parte de los países que conforman una variedad de alianzas, lo que favorece el alto ingreso de mercancías que son comercializadas en un sin fin de países, convirtiendo a Panamá en un centro logístico-operativo de amplio interés para la mayoría de países que constantemente se encuentran en la dinámica del comercio y realizan transacciones internacionales.

Sin embargo, el propósito de la autora es determinar si la República de Panamá puede constituirse como un paraíso fiscal o no. Para ello, describe qué es un paraíso fiscal, menciona los atractivos, ventajas y desventajas que pueden ofrecer y poseen los países que hoy en día son considerados paraísos fiscales según sus relaciones bilaterales, además explica las figuras y sociedades más representativas, que toman un papel importante en estos tipos de países y comparte los criterios necesarios que consideran a un país paraíso fiscal y su principal caracterización.

Otro trabajo relevante para el estado del arte se titula “Evolución de los paraísos fiscales.” (Ficarella, 2016). En este documento el autor comparte la posición de determinados organismos, instituciones y países referente a los paraísos fiscales, como también la evolución que ha tenido la legislación y los acuerdos que se han llevado hasta la actualidad, así como las partes que han representado un papel importante en la lucha contra estos territorios. También tiene como objetivo dar a conocer las actuaciones de muchas personas influyentes con poder monetario con el fin de eludir el pago de impuestos en su país de residencia, así como otra cantidad de beneficios que ofrecen los paraísos fiscales. Este artículo puede apoyar en información global acerca de los paraísos fiscales, como son el marco histórico, regímenes fiscales y regulaciones, clasificación y operaciones en los mismos, entre otras. Tomando de referencia toda esta información, se podrá realizar un diagnóstico sobre Panamá, pues este país solo representa un ejemplo de uno de los tantos países considerados paraísos fiscales.

En el trabajo sobre el impacto del sistema de tributación en Panamá en Colombia titulado “¿Es Panamá un Paraíso Fiscal para Colombia?” y publicado en la Institución Educativa ESUMER, Chacón et al (2014) determinan que Panamá cumple con los requisitos del estatuto tributario para ser considerado un paraíso fiscal por parte del gobierno colombiano. De acuerdo con sus hallazgos, Panamá cumple con algunos criterios establecidos en el estatuto tributario colombiano y la OCDE, además sugieren que se percibe falta de cooperación para intercambio de información tributaria por parte del gobierno panameño, lo que aumenta los niveles de evasión de impuestos de los colombianos en el exterior.

En contraste con el trabajo de Chacón (2014) Marín & Martínez (2015) analizan los posibles escenarios comerciales entre Colombia y Panamá una vez declarado y/o ratificado

como paraíso fiscal. Para ello, describieron los principales requerimientos que hizo Colombia a Panamá, previo a la declaratoria de Panamá como paraíso fiscal, identificaron las acciones que está realizando Panamá, para cumplir con los requisitos solicitados por Colombia e identificaron las principales consecuencias que implicaría dar por definido a Panamá como paraíso fiscal.

Sus resultados sugieren que es importante destacar la disposición de Colombia ante la OCDE y el mundo entero en materia de transparencia y legalidad en el ámbito de los Negocios Internacionales, así como las acciones que ha tomado al respecto para cumplir con los parámetros y requisitos solicitados por los diferentes estamentos gubernamentales internacionales. Y aunque se perfilaron algunas acciones por parte de Panamá, sugieren los autores, el tema está enmarcado en la notoria ausencia de Panamá en materia de disposición frente al tema para evitar el pronunciamiento.

Tal como estas investigaciones lo han demostrado, los paraísos fiscales, al pasar los años han sido tema y foco de polémica debido a las características que lo diferencian y benefician al compararlos con otros países; el caso de Panamá como el de muchos otros países que también son considerados paraísos fiscales se pone en duda al pensar si realmente este país es reconocido como uno de los centros financieros más importantes e influyentes de América Latina, su éxito se replantea al pensar si efectivamente es tomado como un paraíso fiscal o es solo un país que ha tenido y tiene la suerte de tener una economía exitosa por el desarrollo económico obtenido por el turismo, por un sistema financiero consolidado o por el desarrollo, avances, propuestas y decisiones de sus líderes políticos.

1.2 Planteamiento del Problema

La evasión de impuestos y la corrupción fiscal en el comercio internacional han sido un tema de debate general y persistente a lo largo de la historia respecto a sus consecuencias económicas, no sólo en las economías en transición, sino también en los países con sistemas fiscales desarrollados (Alarcón-García et al., 2017). En general, la evasión fiscal y la corrupción internacional pueden tener efectos ambiguos sobre el crecimiento económico: la evasión fiscal aumenta la cantidad de recursos acumulados por los empresarios, pero

también reduce la cantidad de servicios públicos suministrados por el gobierno, lo que tiene consecuencias negativas para el crecimiento económico.

Aunque existe una amplia literatura que investiga los orígenes, los efectos y el alcance de la evasión fiscal y de la corrupción internacional, tanto desde el punto de vista teórico como empírico (Cerqueti & Coppier, 2011), la interacción entre ambas sólo se ha explorado parcialmente, especialmente en los países en vías de desarrollo cuyas transacciones internacionales y fiscales no gozan de un registro claro. Sin embargo, una preocupación central de los responsables de la formulación de políticas es el efecto de los impuestos sobre la distribución del ingreso, ya que cuando los individuos y las empresas defraudan sus obligaciones tributarias mediante la evasión fiscal, estas acciones alteran los verdaderos efectos de la tributación, especialmente los efectos sobre la distribución del ingreso.

La mayoría de los análisis estándar, ignoran estas consecuencias distributivas y asumen que los principales (y únicos) beneficiarios de la evasión fiscal son los propios evasores. Sin embargo, el trabajo empírico reciente ha comenzado a considerar nuevas investigaciones sobre los efectos de la evasión fiscal en la desigualdad (Saez & Zucman, 2019). Un resultado de este nuevo trabajo es que la evasión fiscal puede agravar la desigualdad, porque las oportunidades para evadir impuestos tienden a aumentar con los ingresos. Por ejemplo, un estudio reciente encuentra que las personas en el extremo superior de la distribución de ingresos utilizan los paraísos fiscales para ocultar partes sustanciales de su riqueza, aumentando así las disparidades de riqueza (Alstadsæter et al., 2019). Aun así, siguen sin resolverse pruebas sólidas sobre los efectos distributivos de la evasión fiscal.

La evasión fiscal es fundamental para la economía pública. Su impacto más evidente es la reducción de la recaudación de impuestos, lo que afecta los impuestos que enfrentan los contribuyentes cumplidores y los servicios públicos que reciben los ciudadanos. Más allá de las pérdidas de ingresos, la evasión conduce a una mala asignación de recursos cuando las personas modifican su comportamiento para hacer trampa en sus impuestos, como su elección de horas para trabajar, ocupaciones para ingresar e inversiones para emprender. Además, los gobiernos tienen que gastar recursos para detectar, medir y sancionar el incumplimiento. El incumplimiento altera la distribución del ingreso de manera arbitraria, impredecible e injusta.

En este sentido, se requieren investigaciones que proporcionen a los responsables de la formulación de políticas un análisis completo de cómo los impuestos (y su evasión) afectan la verdadera distribución del ingreso. En términos más generales, los responsables de la formulación de políticas no pueden comprender el verdadero impacto de los impuestos sin reconocer sus efectos en el comercio internacional.

Objetivos

1.1.1 Objetivo General

Identificar los efectos positivos y negativos de los paraísos fiscales al comercio internacional. Caso de estudio Panamá.

1.1.1 Objetivos Específicos

- Identificar la normativa y reglamentación que deben cumplir los paraísos fiscales.
- Reconocer las ventajas y desventajas que tiene el comercio internacional con la existencia de paraísos fiscales.
- Identificar en qué periodo el comercio internacional se empezó a ver afectado por el funcionamiento de los paraísos fiscales.
- Reconocer las consecuencias sobre el comercio internacional con Panamá, desde el enfoque de paraíso fiscal.

1.2 Justificación

Para fomentar el crecimiento y el desarrollo económicos, los gobiernos necesitan fuentes sostenibles de financiación para programas sociales e inversiones públicas. Los programas que brindan salud, educación, infraestructura y otros servicios son importantes para lograr el objetivo común de una sociedad próspera, funcional y ordenada. Y exigen que los gobiernos recauden ingresos (Molina, 2019).

Los impuestos no solo pagan los bienes y servicios públicos; también es un ingrediente clave en el contrato social entre los ciudadanos y la economía. La forma en que se recaudan y gastan los impuestos puede determinar la legitimidad misma de un gobierno. Hacer que los gobiernos rindan cuentas fomenta la administración eficaz de los ingresos fiscales y, en general, una buena gestión de las finanzas públicas.

En este sentido, los impuestos son el punto de referencia y el punto de inflexión del desarrollo general del país y cambian los medios de vida y mejoran el ingreso per cápita de las personas. A medida que el mundo ha evolucionado, el cumplimiento tributario ha pasado a un segundo plano y la elusión y la evasión de impuestos están a la vanguardia del objetivo principal del contribuyente (Kassa, 2021).

La actividad ilegal realizada por los contribuyentes tiene muchos determinantes que los llevan a incurrir en la evasión fiscal. Entre los factores que desencadenan a los contribuyentes que participan en esta actividad se encuentran los económicos. Bajo los factores económicos, las sanciones comerciales, el estancamiento comercial y el monto de la carga tributaria se consideran factores influyentes. Por otro lado, los factores legales, sociales, demográficos, mentales y morales son los factores más importantes. Son muchos los factores que determinan el interés de los contribuyentes en participar en la evasión fiscal.

Panamá ha sido durante mucho tiempo una de las llamadas jurisdicciones de paraíso fiscal utilizadas por las empresas extrarregionales en la organización de sus operaciones internacionales. Dada la preocupación regional por la dependencia económica y el sentimiento de que deben desarrollarse alternativas locales para contrarrestar el poder de las corporaciones multinacionales de los países desarrollados, parece especialmente deseable un examen de los efectos de su sistema tributario sobre el comercio exterior.

Adicionalmente, Panamá prácticamente no tiene control de cambios, nunca ha bloqueado la transferencia de fondos y sólo impone impuestos sobre dichas transferencias en el caso de los dividendos y otros pagos derivados de los beneficios obtenidos dentro del país. Las facilidades bancarias, de las que se hablará más adelante, son excepcionalmente buenas y están bien adaptadas a las operaciones internacionales. Los servicios jurídicos, contables, fiduciarios, de gestión y de secretaría se consideran, en general, de alto nivel y también se adaptan bien a las operaciones internacionales. El conocimiento de lenguas extranjeras, especialmente el inglés, está muy extendido.

Por estas razones, Panamá representa un país de importancia teórica. El derecho corporativo de Panamá es ágil y conveniente para el uso del extranjero, situación que

permite un análisis de su estructura tributaria, siendo además el único país de Centroamérica y Suramérica en estar en la “lista negra” de paraísos fiscales de la Unión Europea. El bloque europeo puso en marcha su lista negra en diciembre de 2017 y desde entonces evalúa periódicamente a terceros países en función de tres criterios: el nivel de transparencia e intercambio de información, la existencia de prácticas fiscales perjudiciales y el cumplimiento de las normas internacionales para evitar la erosión de la base imponible.

Contexto Empresarial y/o Social

La investigación pretende ser de interés para los empresarios y en general para la sociedad, ya que se busca dar a conocer información real y actual, con la que cualquier persona se pueda basar para la toma de decisiones al momento de crear nuevas empresas, invertir en nuevos negocios o proyectos, o incluso realizar un viaje por diversión o descanso. También, busca que la información relacionada en este trabajo investigativo sirva para concientizar a las sociedades del mal uso que se le está dando a los paraísos fiscales y como la corrupción se está aprovechando de los beneficios que estos tienen para llenarse los bolsillos de dinero y de paso empobrecer los países más desfavorecidos.

Análisis crítico de los negocios internacionales (sugerencia)

El comercio internacional, la inversión y las políticas fiscales están inextricablemente vinculados. La fiscalidad es un determinante clave de la inversión que influye en el atractivo de un lugar o de una economía para los inversores internacionales, en particular para los que participan intensamente en el comercio internacional. La fiscalidad, las desgravaciones y otros incentivos fiscales son herramientas políticas clave para aumentar las exportaciones y atraer a los inversores.

Los inversores, una vez establecidos, se suman a la actividad económica y a la base impositiva de las economías anfitrionas, y realizan contribuciones fiscales directas e indirectas. Y los inversores internacionales y las empresas multinacionales, por la naturaleza de sus operaciones internacionales y el comercio interempresarial, tienen oportunidades de arbitraje fiscal entre jurisdicciones y de evasión fiscal.

Este último punto en particular ha sido el centro del debate público durante la última década. Reconociendo la importancia de la evasión fiscal a través del comercio y la inversión por parte de las empresas multinacionales, la comunidad internacional (los responsables políticos, las organizaciones internacionales, las ONG y las propias empresas) ha estado muy comprometida en iniciativas para contrarrestar el fenómeno. La atención se ha centrado sobre todo en la política fiscal, las normas contables y el derecho de sociedades, así como en las iniciativas para mejorar el intercambio de información y aumentar la presión sobre los paraísos fiscales.

Sin embargo, dado el papel fundamental de la inversión en la construcción de las estructuras empresariales que permiten la evasión fiscal, y del comercio en la provisión de las transacciones y oportunidades de arbitraje que sustentan la evasión fiscal, las políticas de comercio e inversión son parte integral de estos esfuerzos. De hecho, aunque el impulso de las reformas fiscales ha procedido en gran medida de las intensas presiones públicas causadas por las crecientes desigualdades en la distribución de la renta y la riqueza, la forma y la dirección de las reformas se han visto impulsadas por la necesidad de adaptar los sistemas fiscales internacionales a la rápida evolución del panorama mundial del comercio internacional y la inversión.

Teniendo en cuenta este vínculo entre el comercio internacional y la evasión de impuestos, además de la inexorable marcha de los avances tecnológicos y la rápida evolución de los modelos de negocio en sectores enteros, tanto en la economía digital como en la digitalizada, es importante el acercamiento de la formación del comercio internacional en la mejora continua de los sistemas fiscales globales. La incertidumbre fiscal se suma a los ya elevados niveles de incertidumbre en el entorno mundial del comercio y la inversión, obstaculizados por el aumento de las tensiones comerciales y de inversión entre los principales socios comerciales, y por las implicaciones políticas de los cambios en algunas de las principales relaciones comerciales.

Es evidente que los países están estudiando numerosas medidas para reducir la incertidumbre fiscal, entre ellas las instituciones de educación superior como ESUMER (Chacón et al., 2014; Marín & Martínez, 2015), entre las que se incluyen una mayor participación y consulta de los contribuyentes y las partes interesadas en la elaboración y

aplicación de las políticas, mecanismos para garantizar formulaciones más claras y menos ambiguas en la legislación fiscal, un mayor uso de aclaraciones y resoluciones públicas, orientación a las oficinas fiscales regionales sobre la aplicación de la legislación y los tratados fiscales, programas de cumplimiento cooperativo y la eliminación de los incentivos fiscales discrecionales.

1.3 Marco de Referencia

1.3.1 Marco Teórico

a. Paraísos fiscales: una aproximación teórica

Un paraíso fiscal, o centro financiero extraterritorial, es cualquier país o jurisdicción que ofrece una responsabilidad fiscal mínima a las personas y empresas extranjeras (America, 2014). Los paraísos fiscales no exigen que las empresas operen fuera de su país ni que los particulares residan en él para recibir beneficios fiscales.

Hines y Rice (1994) fueron uno de los pioneros en la investigación sobre los paraísos fiscales. En su artículo, los autores enumeran en total 41 paraísos fiscales y estiman que las multinacionales estadounidenses declararon a principios de los años 80's un tercio de sus beneficios en el extranjero, lo cual demuestra la desproporción en los beneficios generados en las cuentas nacionales de Estados Unidos.

Algunos artículos trataron posteriormente de identificar las principales características de los paraísos fiscales. Utilizando un modelo teórico, Hansen y Kessler (2001) muestran que sólo las pequeñas jurisdicciones pueden convertirse en paraísos fiscales. Sostienen que el tamaño de un país está relacionado con su patrón de tributación; las jurisdicciones pequeñas tienden a estar habitadas por una población más homogénea que las grandes. Como en los países pequeños la tierra es escasa, el precio de la propiedad es alto y, por lo tanto, la población que vive allí es relativamente homogéneamente rica. Esto permite que se aprueben políticas como la de baja tributación.

Adicionalmente, los paraísos fiscales son también países ricos ya que las actividades financieras transfronterizas son muy rentables en términos de crecimiento, empleo e incluso ingresos gubernamentales (Hampton y Christensen, 2002). Hines (2005) indica que entre

1982 y 1999, el crecimiento económico anual real per cápita fue del 3,3% en promedio para los paraísos fiscales, en comparación con el 1,4% para el resto del mundo.

Más recientemente, Hines (2010) realiza un análisis similar y muestra que, entre 1992 y 2006, este crecimiento fue del 2,85% para los paraísos fiscales, en comparación con el 2,26% para los países de la OCDE. Cobham et al. (2015) identifican los paraísos fiscales basándose en criterios de secreto financiero. Masciandaro (2006) examina más ampliamente los principales factores que determinan qué países se convierten en paraíso fiscal. Destaca la importancia de una alta estabilidad política y un sistema jurídico común, combinados con un bajo nivel de dotación de recursos y un bajo nivel de delincuencia.

En un artículo Dharmapala y Hines (2009) examinan las características de los paraísos fiscales y confirman que los países con una mejor gobernanza (medida por los indicadores del Banco Mundial) tienen más posibilidad que otros de convertirse en paraísos fiscales. Por lo tanto, aunque las bajas tasas impositivas suelen ser lo que define a los paraísos fiscales, no es suficiente.

Muchos estudios proporcionan pruebas tangibles del peso creciente y desproporcionado de los paraísos fiscales. Según los datos recogidos por Hampton y Christensen (2002) de diversas fuentes, se calcula que el monto total de los depósitos bancarios en los paraísos fiscales ascendía a 11.000 millones de dólares en 1968, 385.000 millones de dólares en 1978, 1.000 millones de dólares a principios de los años noventa y 6.000 millones de dólares a finales de los años noventa.

b. Triangulación de operaciones

De acuerdo con Rivas (2010), entre las principales estrategias utilizadas por algunos agentes económicos para la evasión de impuestos, se encuentra la triangulación de pagos u operaciones a través de los paraísos fiscales. Según el mismo autor, las triangulaciones generalmente funcionan de la siguiente manera: se realiza un contrato directo entre una empresa de una jurisdicción y una empresa de otra jurisdicción, la cual cumple con la entrega del bien o servicio, pero a quien se paga se encuentra localizada en otra jurisdicción, generalmente un país con un régimen preferente; este tipo de triangulaciones permiten que muchos sujetos pasivos, sean estos personas naturales o jurídicas evadan

impuestos y consecuentemente perjudiquen los ingresos del Estado donde se encuentran localizadas y de quien utilizan los servicios que son prestados en obra social.

Tabla 1. Participantes de las operaciones triangulares.

Sujeto activo	Sujeto pasivo
Administración tributaria local	Empresa localizada en jurisdicción local
Administración tributaria con régimen preferente	Empresa localizada en jurisdicción con régimen preferente (off shore)
Administración tributaria del exterior	Empresa localizada en jurisdicción del exterior

Fuente: elaboración propia con información de Rivas (2010)

Bajo la triangulación fiscal usualmente un mismo sujeto pasivo (que disfraza su verdadera realidad a través de estrategias jurídicas) es accionista, controla y/o dirige, tanto la empresa que se encuentra localizada en el Estado que se lo ha denominado de Jurisdicción local, como la empresa que se encuentra localizada en el Estado con un régimen preferente impositivo.

Basados en lo anterior, gran parte de la bibliografía se centra específicamente en los depósitos y las corrientes de capital transfronterizos. Grilli (1989) proporciona datos preliminares que muestran que el secreto bancario influye en la ubicación de los depósitos transfronterizos. Alworth y Andresen (1992) estiman que las diferencias de los tipos impositivos entre los países es un determinante clave de los flujos de depósitos. Huizinga y Nicodeme (2004) sugieren también que la ubicación de los depósitos está motivada por preocupaciones fiscales y consideran que los acuerdos de intercambio de información no promueven los depósitos transfronterizos.

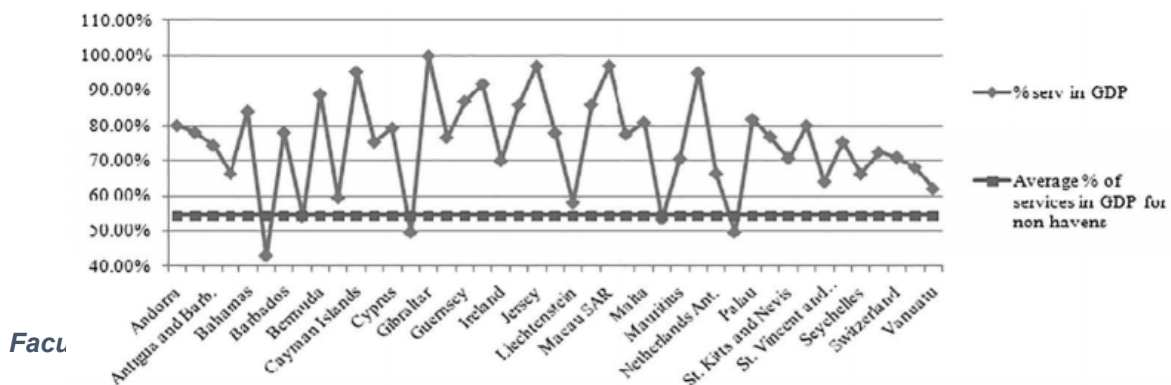
Por este motivo, las empresas multinacionales se están beneficiando de los paraísos fiscales de muchas maneras. Harris, Morck, Slemrod y Yeung (1993) encontraron que las empresas manufactureras de los Estados Unidos con filiales en países con bajos impuestos tienen pagos de impuestos relativamente bajos por dólar de activos o ventas. Tener una subsidiaria en una región de altos impuestos está asociado con pagos de impuestos estadounidenses más altos.

Sin embargo, es evidente que los bancos cumplen un papel fundamental. Merz y Overesch (2016) muestran que los bancos practican la transferencia de beneficios, incluso más que las empresas multinacionales no financieras. Mientras que las actividades de transferencia de beneficios suelen estar asociadas a activos intangibles y a la manipulación de los precios de transferencia de bienes específicos de la empresa, las actividades de transferencia de beneficios de los bancos se basan en la manipulación de las transacciones dentro de la empresa (margen de interés o tarifas de servicios) y en la asignación de determinadas funciones y riesgos como la gestión del crédito, el análisis de las inversiones y la función de suscripción. Los autores observan que los beneficios declarados de las filiales de los bancos multinacionales responden en gran medida a los incentivos fiscales del país anfitrión.

Por ejemplo, Langenmayr y Reiter (2017) confirman que los bancos que están presentes en los paraísos fiscales pueden optimizar fácilmente sus facturas de impuestos. Por esta razón, Slemrod y Wilson (2009) concluyeron que el incentivo para realizar operaciones de paraísos fiscales aumenta con las tasas del impuesto sobre la renta del capital, y los gobiernos responden a esta pérdida de ingresos confiando más en otras fuentes de ingresos (impuestos sobre los ingresos salariales en su modelo) y también recortando el gasto público.

Según una clasificación preparada por la Agencia Central de Inteligencia (CIA, por sus siglas en inglés), y disponible en su sitio web, 11 de los 20 países con el nivel más alto de PIB per cápita (basado en las estimaciones de 2015) son paraísos fiscales. Liechtenstein ocupa el segundo lugar, sólo detrás de Qatar, y por lo tanto es el paraíso fiscal que tiene el mayor bienestar per cápita. En la siguiente gráfica se evidencia como el crecimiento del PIB esta correlacionado con los paraísos fiscales.

Gráfica 1. Porcentaje de servicios en el PIB de los paraísos fiscales en comparación con el promedio de los no paraísos



Fuente: Ramona (2015)

Es importante destacar que la economía de los paraísos fiscales se centra en gran medida en el sector de los servicios, dado que la mayoría de esos países están poco dotados de recursos naturales. Esta falta de recursos les impide depender de la industria o la agricultura, por ejemplo, para sostener su crecimiento económico. (Dharmapala 2008, citando estimaciones del Banco Mundial 2006)

Obsérvese en la Gráfica 1, que los paraísos fiscales son en gran proporción antiguas colonias británicas. El sistema legislativo de las antiguas colonias británicas es más permisivo que en otros lugares, ya que se basa en el "common law" británico. También es más probable que los paraísos fiscales utilicen el inglés como idioma oficial y que sean territorios más bien dependientes que estados soberanos (Dharmapala 2008).

Debido a lo anterior, algunos estudios han intentado evaluar el impacto de las iniciativas existentes para combatir la evasión fiscal. Esto puede hacerse examinando los efectos de las listas negras y el intercambio automático de información entre las administraciones tributarias. Se han elaborado numerosas listas negras de paraísos fiscales o jurisdicciones no cooperativas para luchar contra el blanqueo de dinero y la financiación del terrorismo.

Las listas de paraísos fiscales existentes incluyen pequeños paraísos fiscales con baja voz internacional (véase la gráfica 1), mientras que algunos grandes paraísos fiscales permanecen inmunes a ser incluidos en la lista debido a su muy alta voz internacional (Barake, 2018). La Comisión Europea, por ejemplo, ha publicado en 2018 su primera lista común de paraísos fiscales que contiene 17 jurisdicciones, pero que ignora los paraísos fiscales europeos. Sin embargo, Lips y Cobham (2017) identifican 60 jurisdicciones no pertenecientes a la UE y seis Estados miembros de la UE que no cumplen los criterios de la Comisión Europea para los países incluidos en la lista negra.

Otros autores creen que para acabar con los paraísos fiscales, deberíamos empezar por los bancos (Shaxson, 2018). Además, no se deben descuidar las políticas de aplicación de impuestos, ya que hay pruebas de que reducen la evasión fiscal de los ricos. Después de

revelar los activos ocultos en el extranjero, los contribuyentes no empiezan a evitar de nuevo (Alstadsæter et al., 2018). Se puede observar un efecto positivo: los escándalos recientes parecen haber frenado el uso de cuentas bancarias en el extranjero debido al mayor riesgo de detección (Johannesen y Stolper, 2017).

Pese a lo expuesto anteriormente, la literatura relacionada con los paraísos fiscales está todavía en sus primeros inicios. Gran parte de la literatura utiliza datos a nivel macro y se centra en la definición, las características y el impacto de los paraísos fiscales. Cabe señalar que todavía no se ha adoptado una definición única, ni una lista común de paraísos fiscales, pero se sabe que el secreto es una de las características clave de los paraísos fiscales junto con las bajas tasas de impuestos.

c. Ventajas del país anfitrión

Las ventajas específicas del país anfitrión son quizás las más obvias desde el punto de vista de las empresas multinacionales que invierten en un paraíso fiscal. Hay que suponer que una de las principales razones por las que una empresa multinacional querría crear una filial en un paraíso fiscal es para mitigar los impuestos⁴ de su país de origen y de otras filiales con altos impuestos, y aprovechar la reglamentación de toque ligero y el secreto que ofrecen los paraísos fiscales.

También es concebible que el uso de filiales en paraísos fiscales actúe como proveedores de capital para el resto del grupo de la empresa multinacional (Altshuler y Grubert, 2003, Hines y Hubbard, 1990) o como compañías de seguros cautivas para proporcionar cobertura a los riesgos que normalmente no son asegurable en tierra (Hampton y Christensen, 2002).

Los paraísos fiscales más conocidos, ofrecen pocos recursos naturales y, por lo tanto, deben considerarse ventajosos debido a sus tasas impositivas considerablemente más bajas y a la reglamentación de la renta extranjera, que es muy poco estricta. Además, las ubicaciones de los paraísos fiscales se caracterizan a menudo por tener instituciones fuertes y una buena gobernanza para proteger a los inversores.

d. Planificación fiscal y precios de transferencia

La OCDE (2013) señala que la superposición de los sistemas fiscales nacionales puede dar lugar a una doble imposición de las empresas o las personas físicas (la imposición de los mismos ingresos o beneficios empresariales en países distintos). Las normas internacionales tratan de abordar las superposiciones para reducir al mínimo esas distorsiones. Sin embargo, la interacción de los sistemas fiscales nacionales y las normas internacionales también puede dar lugar a lagunas que ofrecen oportunidades para eliminar o reducir considerablemente la tributación sobre la renta.

La doble imposición de las empresas es un grave desincentivo para la inversión y el comercio internacional. La solución es que cada jurisdicción en la que opera una multinacional debe gravar una parte "apropiada" de los beneficios de la empresa (McDonald, 2008).

e. Paraísos fiscales y países en desarrollo

Si bien es probable que la existencia de los paraísos fiscales haya tenido poco impacto en las instituciones políticas de las naciones ricas, varios indicadores sugieren que los paraísos fiscales contribuyen a mantener un círculo vicioso en los países en desarrollo, en el que la débil capacidad institucional facilita la fuga ilegal de capitales, y la evasión fiscal y la fuga de capitales en el siguiente caso restringen el desarrollo de las instituciones. Por desarrollo de instituciones se entiende todos los aspectos, desde el sistema jurídico y la aplicación de la ley hasta la administración pública y la gobernanza democrática en sentido amplio.

Un rasgo común de muchos países en desarrollo es que a menudo carecen de recursos, conocimientos especializados y capacidad para crear y desarrollar una administración pública eficiente, por lo que la calidad del sistema de recaudación de impuestos suele ser más débil en los países en desarrollo que en las naciones más ricas. Como consecuencia de ello, los países en desarrollo suelen tener también oportunidades limitadas de realizar investigaciones transfronterizas, que exigen tanto tiempo como recursos.

Estos estados también tienen una corrupción más extensa, lo que debilita la calidad del sistema legal en todos los niveles, lo que significa que las consecuencias para los contribuyentes que evaden impuestos son menores. La disposición de los contribuyentes a pagar lo que deben también puede ser menor en los países pobres que en la mayoría de las

naciones ricas, lo que se debe en parte a factores históricos, políticos o culturales (Lieberman 2003) y en parte a la falta de confianza en las autoridades debido a su persistente mal uso de los recursos públicos.

Una característica importante de los paraísos fiscales es que han establecido tratados fiscales que asignan el derecho de gravar el capital al país en que está registrada una empresa o está domiciliada una persona, mientras que el derecho del país de origen a imponer una retención en la fuente está muy limitado o en algunos casos no existe. Dado que los países en desarrollo son receptores netos de inversiones procedentes de paraísos fiscales, estos tratados dan lugar a una reducción de su base imponible (OCDE, 2008).

Para efectos de la presente investigación, cabe preguntarse por qué varios países en desarrollo ceden voluntariamente su derecho a gravar de esta manera. La respuesta, de acuerdo con CMI (2009) es probablemente que los paraísos fiscales ocupan una posición negociadora muy fuerte en relación con los países de origen.

“La legislación secreta y los bajos tipos impositivos hacen que los paraísos fiscales atraigan el capital móvil. Una gran proporción de la inversión extranjera directa en los países en desarrollo se canaliza a través de los paraísos fiscales porque los inversores quieren aprovechar las ventajas fiscales y el secreto que ofrecen esas jurisdicciones. Los países en desarrollo dependen de los tratados fiscales para asegurar el acceso a las inversiones de los paraísos fiscales, inversiones directas que son muy necesarias para generar crecimiento interno” (p. 57).

Las consecuencias de la disminución de los ingresos fiscales para los países en desarrollo son más graves que para los países ricos, en el sentido de que los ingresos fiscales de los países en desarrollo ya son generalmente bajos. La debilidad de las finanzas públicas es uno de los principales desafíos en varios países en desarrollo; los ingresos fiscales de los países de bajos ingresos representaron en promedio alrededor del 13% del PIB en 2000 (Baunsgaard y Keen 2005), es decir, menos de la mitad del promedio del 36% de los miembros de la OCDE (OCDE, 2007).

Los países ricos han respondido en general al desafío de los paraísos fiscales modificando sus sistemas tributarios para gravar con más peso los objetos fiscales menos móviles y con

menos peso los objetos fiscales móviles. Sin embargo, en comparación con los Estados más desarrollados, los países en desarrollo tendrían más dificultades para recaudar impuestos alternativos, por ejemplo, sobre los asalariados.

La baja actividad económica también significa que existen pocos objetos fiscales alternativos. La insuficiente capacidad institucional y los amplios sectores no estructurados refuerzan los problemas relacionados con la recaudación eficaz de impuestos. Por consiguiente, las posibilidades de reemplazar la pérdida de objetos fiscales son limitadas. Por lo tanto, las respuestas a la pérdida de ingresos como resultado de los paraísos fiscales deben adoptar en gran medida la forma de una reducción de la actividad económica del sector público, que ya es muy baja.

Los paraísos fiscales ofrecen la oportunidad de ocultar el producto de la corrupción y las actividades ilegales, o los ingresos que los políticos han adquirido deshonestamente de la asistencia para el desarrollo, los recursos naturales y el erario público. De esta manera, el crecimiento de los paraísos fiscales también proporciona a los países en desarrollo incentivos políticos para derribar en lugar de construir instituciones.

f. Evasión fiscal en países en desarrollo

En el debate sobre el impacto de los flujos ilícitos de capital en los países en desarrollo, la opinión generalizada es que la transferencia de beneficios a jurisdicciones con impuestos bajos socava la capacidad de los países en desarrollo para recaudar ingresos fiscales. Si bien la transferencia de ingresos fuera de los países desarrollados es un tema ampliamente debatido (Fuest y Riedel, 2010), la evidencia empírica sobre la magnitud del problema y los factores que impulsan la transferencia de ingresos es escasa.

Cabe destacar que los déficits fiscales acumulados durante la última década han conllevado un incremento concomitante en los niveles de endeudamiento público en América Latina (CEPAL, 2020). Después de haber registrado una leve contracción entre 2010 y 2011, la trayectoria de la deuda pública bruta de los gobiernos centrales en la Región fue de crecimiento constante, de modo que dicha deuda pasó del 29,8% del PIB en 2011 al 45,2% del PIB en 2019 (véase el gráfico I.9). En los últimos cinco años, puede notarse una aceleración del endeudamiento en proporción del producto, puesto que entre 2015 y 2019

se registró un crecimiento anual promedio de 2,3 puntos porcentuales del PIB, frente a 0,8 puntos porcentuales del PIB entre 2010 y 2014. La tendencia promedio de la subregión ha sido influida por los resultados de la Argentina, Costa Rica, el Ecuador, el Brasil, Chile y Honduras, cuyos niveles de deuda se han incrementado en valores que van de alrededor de 16,4 a 50,5 puntos porcentuales del PIB entre 2011 y 2019.

Pese a este contexto, resulta alentador que, en los últimos años, los países de la región han mostrado avances concretos en relación con el objetivo de reducir o acotar los niveles de evasión y elusión fiscal. En el ámbito nacional, se ha hecho énfasis en una mayor inversión en recursos humanos y financieros y tecnologías de información, con miras a fortalecer la capacidad operativa de las agencias de administración tributaria y facilitar el cumplimiento voluntario. En el ámbito internacional, los países han avanzado en la reforma de sus legislaciones tributarias con el fin de incorporar mecanismos orientados a evitar la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios hacia otras jurisdicciones.

Simultáneamente, se observa una creciente participación de los países de la región en las principales iniciativas mundiales de transparencia e intercambio de información tributaria.

En los países de América Latina y el Caribe el desafío que representa la evasión tributaria forma parte desde hace varias décadas de la agenda fiscal de los gobiernos de turno. Sin embargo, desde los primeros años de la década de 2000, y especialmente con posterioridad a la crisis financiera mundial de 2008, se ha debido incorporar al análisis una nueva dimensión del fenómeno. A partir de entonces, la evasión o elusión tributaria internacional comenzó a adquirir una creciente relevancia mediática. Ello contribuyó a su conocimiento y, sobre todo, al desarrollo de estudios y proyectos de cooperación internacional tendientes a una mejor comprensión de la lógica y la magnitud de esta problemática y al diseño de políticas y regulaciones con el fin de evitar o contrarrestar sus negativos efectos económicos

En su búsqueda por aumentar las ganancias y poder expandirse internacionalmente para expandir sus mercados, las corporaciones multinacionales a menudo recurren a numerosas maniobras para reducir la carga tributaria global más allá de las fronteras de los países y regiones en las que operan. Se generan sus beneficios. En este contexto, se destaca la importancia de los procedimientos relacionados con la transferencia de utilidades y gastos

entre filiales de una misma empresa. Esto suele suceder desde países que imponen altos niveles de tributación o importantes restricciones administrativas al flujo de capitales mediante la manipulación de los precios de cambio, hasta jurisdicciones con paraísos fiscales relativamente bajos o nulos (paraísos fiscales).

Sin embargo, las estrategias de planificación fiscal de agresión son numerosas y cada vez más sofisticadas. Según Loretz et al (2017), pueden expresarse manipulando los precios de bienes y servicios relacionados con actividades de finanzas corporativas en canales comerciales, entre empresas relacionadas o en canales financieros, pagando intereses o pagando regalías en el medio. Estas medidas tendrán el objetivo final de reducir la recaudación tributaria del país con una mayor carga tributaria.

Por lo tanto, todos estos procedimientos conducen al inevitable proceso de erosión de los sitios de impuestos internos. Afectan la capacidad de los países para retener ingresos fiscales que podrían financiar sus procesos de desarrollo o utilizar herramientas de distribución de la riqueza para lograr una mayor igualdad social y el alivio de la pobreza. Además, este fenómeno socava la diversidad de distribución y la legitimidad de los sistemas tributarios porque tiende a traducirse en tasas impositivas más bajas sobre la renta corporativa para las grandes corporaciones multinacionales que eluden sus obligaciones tributarias en los países generadores de impuestos. Esta ventaja comparativa para las empresas multinacionales podría tener un impacto en la estructura económica interna al fortalecer la concentración y el monopolio de los mercados.

1.3.2 Marco Conceptual

A continuación, se presentan una serie de conceptos teóricos fundamentales para el desarrollo de la investigación.

- **Paraíso fiscal:** un paraíso fiscal es un país que tiene un impuesto muy bajo o incluso ningún impuesto. Se caracterizan por altos niveles de secreto y la disponibilidad de una fuerte red de servicios financieros que permite a los usuarios estrategias sofisticadas para lograr sus objetivos económicos (Chávez, 2014).
- **Triangulación:** la operación triangular consiste en dos compraventas sucesivas entre un proveedor, un intermediario y un comprador final, con la particularidad de que

cada uno de ellos está en un país diferente, y que el producto se transporta directamente del país del proveedor al país del comprador final (Mendaña, 2017)

- **Recaudo Fiscal:** método por el cual las autoridades tributarias cobran a los contribuyentes todo tipo de impuestos, derechos, productos, aprovechamientos, y contribuciones establecidas en la ley (López, 2014).
- **Offshore:** De acuerdo con Fenoy (2016), es una empresa cuya característica principal es el estar registradas en un país en el que no realizan ninguna actividad económica. Los países en los que están radicadas suelen ser paraísos fiscales, para beneficiarse de las ventajas fiscales que éstos ofrecen.
- **Globalización:** en su definición general, la globalización puede definirse como una extensa red de interconexiones y procesos económicos, culturales, sociales y políticos que va más allá de las fronteras nacionales (Yeates, 2001).
- **Centro de Inversión Offshore (O Jurisdicción):** Un centro financiero utilizado como una base extranjera para operaciones extranjeras donde el inversionista puede moverse libremente, entrar y salir de su inversión y que llena las necesidades del usuario. Grandes cantidades de activos financieros o monedas extranjeras pueden ser vendidos sin retraso por un costo bajo en comparación con otros tipos de centros financieros (Yeates, 2001).
- **Centros de Ganancias offshore:** ramas de un mayor banco internacional y corporaciones multinacionales, las cuales están creadas en jurisdicciones de bajo impuesto financiero para reducir los impuestos de la entidad empresarial en su conjunto. El resultado de la alta y baja (o nada) gravan los beneficios se combinan para mejorar el rendimiento general de los accionistas (Yeates, 2001).
- **Impuesto:** valor monetario que deben pagar los contribuyentes a fin de financiar el funcionamiento del Estado y garantizar la provisión de servicios de carácter público. Esta exigencia se hace por vía de autoridad a título definitivo y sin contraprestación. (Banco de la República, s.f.).
- **Contribuyente:** es toda persona natural o jurídica llamada a cumplir ciertas obligaciones tributarias por la realización del hecho generador establecido en la ley

para el nacimiento del tributo. Es el mismo sujeto pasivo de cada impuesto (Banco de la República, s.f.).

- **Fiscalización:** proceso de revisión, control y verificación que realiza la Administración Tributaria sobre los impuestos que administra, para verificar el correcto cumplimiento de las obligaciones a cargo de los contribuyentes (Banco de la República, s.f.).
- **Liquidación:** conjunto de datos, factores, tarifas y operaciones que se plasman en un documento, bien sea declaración, recibo de pago o factura, para cuantificar el valor del tributo que el contribuyente debe pagar para un determinado periodo. En la liquidación también se incluyen otros valores como monto de las sanciones e intereses generados e información necesaria para la identificación del contribuyente y de los bienes o actividades gravadas (Banco de la República, s.f.).
- **Base gravable:** es el valor o unidad de medida sobre el cual se aplica la tarifa, con el fin de establecer la cuantía del tributo (Banco de la República, s.f.).

1.3.3 Marco metodológico

La presente investigación se realiza bajo el método deductivo y descriptivo, ya que es una estrategia de razonamiento empleada para abstraer conclusiones lógicas a partir de una serie de premisas o principios que va de lo general a lo particular. Así mismo, se desarrolla bajo el marco de un enfoque de tipo cualitativo-descriptivo, ya que tiene en cuenta la recolección bibliográfica de escritos y demás información teórica, empírica y visual existente, sobre el posible problema o beneficio de la existencia de paraísos fiscales en el comercio internacional.

De esta manera, es un tipo de estudio aplicado ya que se van a tomar un conjunto de conocimientos ya existentes (conceptos y teorías), para explicar, conocer, profundizar y analizar de forma clara el problema de investigación. Teniendo en cuenta lo anterior y con el fin de identificar los posibles efectos positivos y negativos de los paraísos fiscales al comercio internacional, el presente trabajo de investigación recolecta, procesa y analiza documentos que puedan brindar ofrecer información acerca de los paraísos fiscales en el

comercio internacional, el flujo de capitales, su relación con las empresas multinacionales, la banca y los intermediarios financieros.

Para lograr esto, se hará uso de bases de datos bibliográficas, repositorios académicos y demás fuentes de investigación científica, con el objetivo de recolectar documentos relacionados con los paraísos fiscales. Es decir, se tomarán en cuenta los resultados de investigaciones previas a fin de contrastar el impacto que han tenido los paraísos fiscales en el comercio internacional.

Posterior a la recolección de los documentos y/o bibliografía, estos serán analizados de forma inductiva por los autores para contrastar el impacto que han tenido los paraísos fiscales en el comercio internacional. Se hará uso de fichas de información bibliográfica con el fin de organizar y destacar la información. Si bien el presente trabajo de investigación no goza de un instrumento objetivo (cuantificable) para el control de sesgo, en la etapa de recolección y búsqueda de la información se definen criterios de inclusión y exclusión (revista, año y metodología), a fin de garantizar la veracidad de la información consultada y analizada.

Alcance

El alcance del presente trabajo de investigación es exploratorio, toda vez que se basa en información recolectada desde el año 2007 hasta la fecha y busca proporcionar el análisis de acontecimientos clave de los paraísos fiscales y su comportamiento en el comercio internacional, principalmente Panamá.

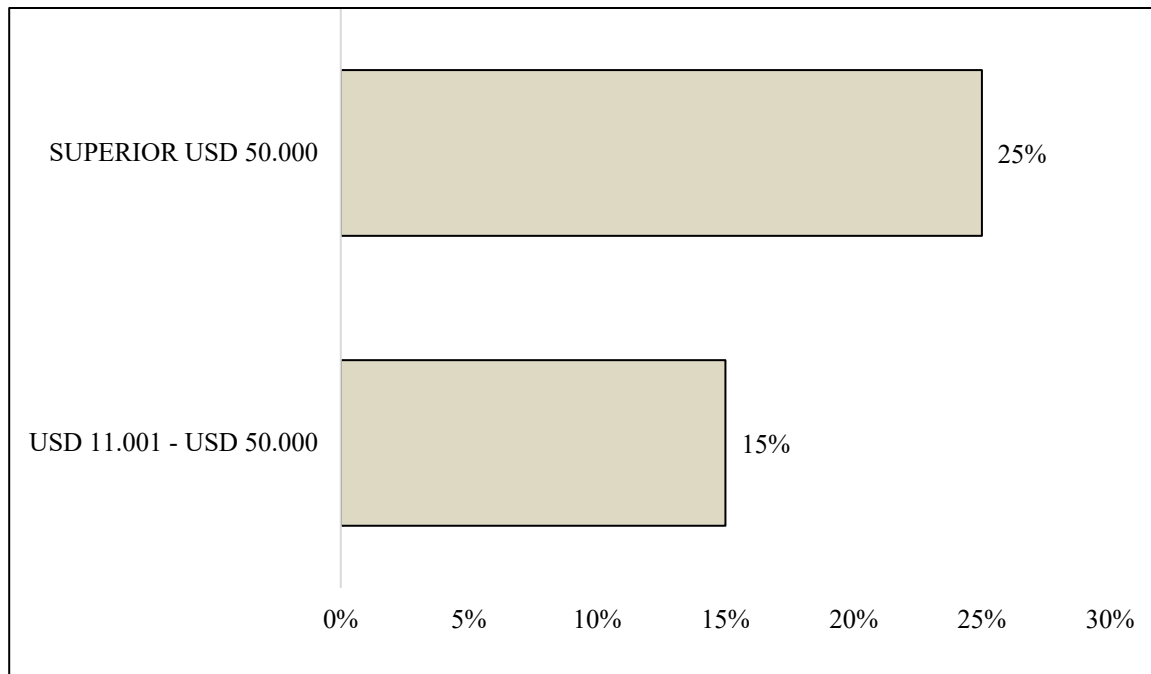
2. Desarrollo de la investigación

- **Sistema tributario de Panamá: características generales**

Panamá utiliza un sistema de tributación territorial que recauda impuestos solo sobre las operaciones que se realizan o que tienen efectos dentro del territorio del país. El impuesto sobre la renta, en particular, se grava solo sobre los ingresos que surgen de fuente panameña, independientemente de la nacionalidad o residencia del receptor del ingreso. Asimismo, cualquier servicio que una empresa establecida en Panamá preste fuera del país no estaría sujeto al impuesto sobre la renta, siempre que este servicio no esté relacionado con sus actividades tributables en Panamá. Además, las ventas de mercancías por una empresa panameña, cuando las mercancías no ingresan al territorio de Panamá, se considera que producen ingresos de fuente extranjera y, por lo tanto, no están sujetas al impuesto sobre la renta. Sin embargo, si ingresan a Panamá, los ingresos derivados de la operación estarán sujetos al impuesto sobre la renta.

El artículo 694 del Código Fiscal de Panamá define al contribuyente como cualquier persona natural o persona física o jurídica (corporación o sociedad), nacional o extranjera, que perciba o genere rentas tributables o imponibles. La tasa aplicable para las personas jurídicas es del 25% mientras que para las personas naturales existe una tasa progresiva que exime los primeros USD \$11.000 de ingresos y cobra una tasa del 15% para los ingresos entre USD \$11.000,01 y USD \$50.000, y una tasa del 25% sobre los ingresos superiores a USD \$50.000 a año. La renta imponible se define como la renta producida de cualquier fuente dentro del territorio panameño, independientemente del lugar donde se origine la renta. Esa definición se aplica no solo a los ingresos que se generan físicamente dentro de Panamá, sino también a los ingresos que la ley considera como tales.

Gráfica 2. Porcentaje del impuesto sobre la renta de las personas físicas



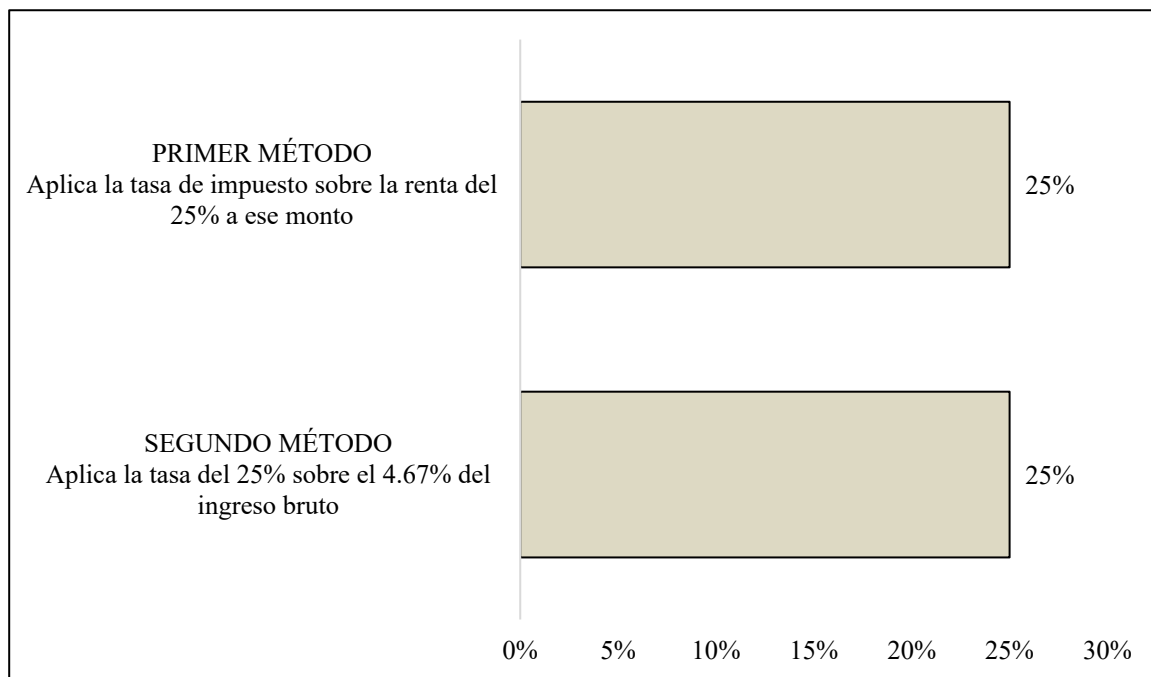
Fuente: Elaboración propia con información del artículo 694 del Código Fiscal de Panamá

En el caso de los contribuyentes nacionales, existen dos métodos para calcular el impuesto sobre la renta de las sociedades. El primer método es el tradicional, bajo el cual los contribuyentes deducen los costos y gastos en los que han incurrido durante el año fiscal de sus ingresos de fuente panameña y aplican la tasa del impuesto sobre la renta del 25% a ese monto. El método alternativo aplica la tasa del 25% sobre el 4.67% del ingreso bruto de fuente panameña del contribuyente para calcular el impuesto aplicable. El impuesto resultante más alto entre los dos métodos será el impuesto a pagar, aunque solo los contribuyentes que tengan ingresos imponibles superiores a \$ 1,5 millones están obligados a realizar el cálculo alternativo. Además, si un contribuyente incurre en pérdidas debido a la aplicación del método alternativo o si su tasa impositiva efectiva bajo dicho método es superior al 25%, se puede solicitar una exención ante las autoridades fiscales.

Bajo el método tradicional, los contribuyentes pueden deducir de sus ingresos gravables los costos y/o gastos necesarios para la generación de ingresos de fuente panameña o para la conservación de la fuente de ingresos. Los costos y gastos asociados con el ingreso de fuente extranjera o exenta no son deducibles y los asociados con el ingreso gravable están

sujetos a una limitación proporcional basada en el porcentaje que representa el ingreso gravable del ingreso total del contribuyente.

Gráfica 3. Porcentaje del impuesto de sociedades



Fuente: Elaboración propia con información del artículo 694 del Código Fiscal de Panamá

Adicionalmente, la mayoría de las actividades comerciales e industriales están sujetas a impuestos municipales, desde pequeñas empresas y talleres hasta empresas generadoras de energía. Sin embargo, para atraer inversión extranjera, Panamá cuenta con varios regímenes fiscales especiales que brindan ciertos incentivos fiscales a las empresas. A continuación, se resumen los más importantes:

- a. La Zona Libre de Colón (ZLC) es un área de libre comercio segregada para operaciones mayoristas. Ubicada en la entrada atlántica del Canal de Panamá, a unos 90 km de la ciudad de Panamá, la CFZ ofrece un lugar único para el comercio internacional, y se está convirtiendo en la zona franca líder en el hemisferio occidental y uno de los centros logísticos más grandes del mundo.

- b. Los bienes (excepto armas de fuego o productos derivados del petróleo) pueden ser importados, almacenados, modificados, reempacados y reexportados sin estar sujetos a las regulaciones aduaneras, y los bienes que ingresan a la ZLC están exentos de aranceles de importación. Más de 2000 empresas operan en la zona; la reexportación de productos es la actividad más importante que se realiza.
- c. Las empresas de la ZLC tienen derecho a los siguientes incentivos fiscales: ningún impuesto sobre la renta sobre las ganancias obtenidas de operaciones externas; los dividendos pagados sobre las ganancias obtenidas de las operaciones de exportación y de las ventas directas (envíos directos) están sujetos a impuestos sobre dividendos a una tasa reducida del 5%, en lugar de la tasa ordinaria del 10%; las empresas establecidas dentro de la zona están exentas de impuestos sobre la reexportación de capital; las regalías pagadas a empresas establecidas en el extranjero no están sujetas a impuestos para el receptor, pero el gasto no es deducible para el beneficiario; no existen tasas consulares, ni otros cargos, que gravan los envíos con destino a la zona franca o los envíos desde esta área a consignatarios en el exterior; libre circulación de mercancías y exención de derechos de importación; los municipios no están autorizados a cobrar impuestos o cualquier otro cargo por mercancías que ingresan o salen de la ZLC.
- d. La libertad de invertir, como la adquisición de una propiedad privada, está permitida por la constitución. Para los extranjeros, la protección de la propiedad no se limita a las medidas que se encuentran en la constitución u otras leyes nacionales. La propiedad intelectual e industrial de los inversores extranjeros está sujeta a las mismas regulaciones que los inversores nacionales. Los beneficios y condiciones de invertir en Panamá ofrecidos bajo acuerdos internacionales y firmados por las autoridades panameñas se aplican tanto a inversionistas nacionales como internacionales. Además de los acuerdos comerciales bilaterales, Panamá también es signatario del Acuerdo Multilateral de Garantía de Inversiones para promover y proteger las inversiones.
- e. La estabilidad de las inversiones en Panamá está garantizada por la Ley N ° 54 de 1998 que define la inversión, brinda igualdad de trato a los inversionistas nacionales

y extranjeros, otorga estabilidad al régimen tributario directo y garantiza la repatriación de capitales, dividendos, intereses, utilidades. y plusvalías.

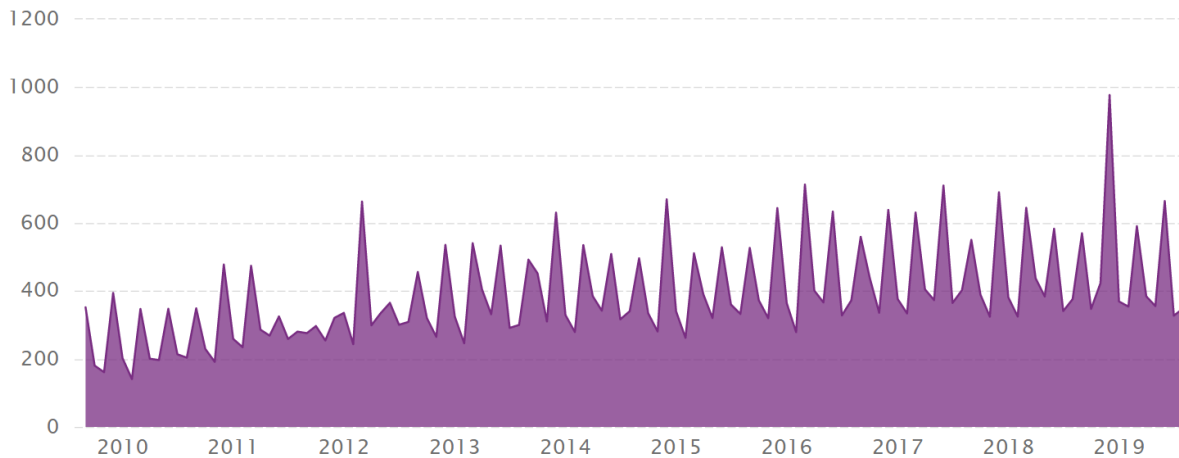
- f. El régimen de estabilidad se aplica a las actividades de inversión dentro del territorio panameño, tales como la industria turística, agroexportadora, agroforestal, minera, zonas francas industriales (ahora denominadas zonas francas), zonas comerciales y libres de petróleo, telecomunicaciones, construcción, ferrocarriles. y desarrollos portuarios, generación, distribución y transmisión de energía eléctrica, proyectos de riego y uso eficiente de los recursos hídricos, así como todas las demás actividades aprobadas para mejorar la tecnología. De acuerdo con el Decreto de Gabinete No. 35 de 2014, los servicios aéreos comerciales se establecen como inversiones aceptables para que se registren como inversiones estables.
- g. Se pueden formar diferentes tipos de entidades legales con base en las leyes civiles y comerciales de Panamá. Una entidad extranjera también puede redomiciliarse en Panamá o abrir una sucursal panameña.

De acuerdo con lo anterior, Panamá no impone impuestos sobre la renta, corporativos, ganancias de capital o sucesiones a entidades extraterritoriales que solo se dedican a negocios fuera de la jurisdicción. Las empresas extraterritoriales pueden realizar negocios a nivel local, una ventaja poco común, pero como resultado pagarán impuestos locales. Así mismo, Panamá tiene leyes estrictas de secreto bancario diseñadas para proteger la privacidad de los titulares de cuentas y no tiene tratados fiscales con ningún otro país ni leyes de control de cambios.

- **Ingresos tributarios de Panamá y comercio internacional.**

Los Ingresos Fiscales de Panamá se reportaron en 361.480 millones de USD en mayo de 2021. Esto registra un aumento con respecto al número anterior de 303.418 millones de USD para abril de 2021. Los datos de los Ingresos Tributarios de Panamá se actualizan mensualmente, con un promedio de 174.759 millones de USD desde enero de 1995 a mayo de 2021, con 317 observaciones.

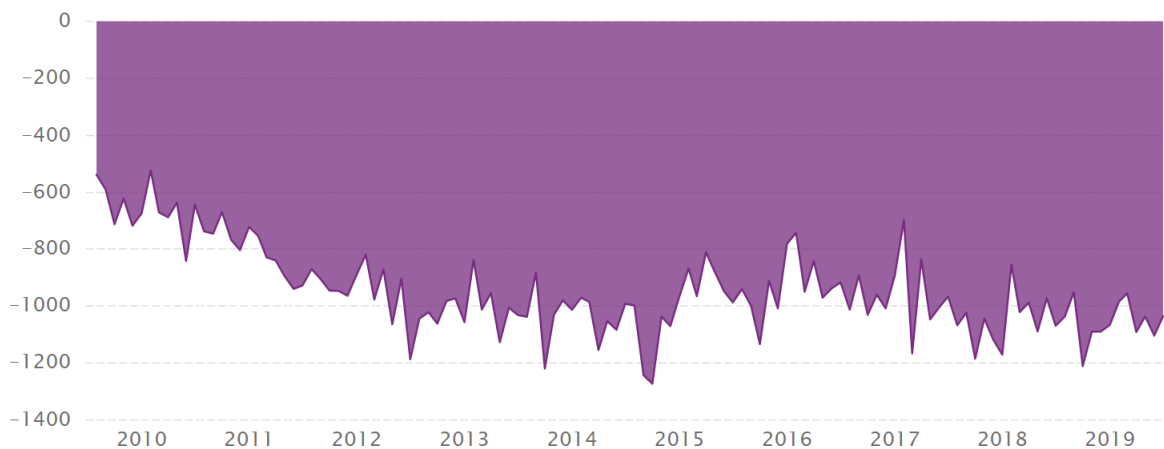
Ilustración 1. ingresos fiscales de Panamá desde enero de 2010 hasta mayo de 2019.



Fuente: CEIC

Por su parte, la Balanza Comercial de Panamá registró un déficit de 607,5 millones de USD en abril de 2021, en comparación con un déficit de 641,3 millones de USD en el mes anterior. Los datos de la Balanza Comercial de Panamá se actualizan mensualmente, disponibles desde enero de 1964 hasta abril de 2021, con un valor promedio de -125,9 millones de USD. Los datos alcanzaron un máximo histórico de 3,1 millones de USD en abril de 1988 y un mínimo histórico de -1,300 millones de USD en octubre de 2014.

Ilustración 2. Balanza comercial de Panamá desde enero de 2010 hasta abril de 2019.



Fuente: CEIC

De acuerdo con información del DANE, la balanza comercial entre Colombia y Panamá en el año 2012 registró un superávit de USD 2.785 millones (36% más que en el 2011), con exportaciones por valor de USD 2.857 millones (32% más que el año anterior) e

importaciones por USD 72 millones, que equivale a un 40% menos que en 2011. En 2012 las exportaciones de Colombia a Panamá representaron el 4,7% del total exportado por Colombia al mundo, y las importaciones el 0,1%.

En el primer semestre del presente año las exportaciones colombianas a Panamá se incrementaron en 54% al alcanzar US\$1.733 millones frente a US\$1.128,9 millones registrado en 2012. Los principales productos exportados en el primer semestre de 2013 fueron Combustibles y aceites minerales y sus productos (88,9%); Productos farmacéuticos (1,5%); Materias plásticas y manufacturas (0,7%); Muebles (0,9%); Productos editoriales, prensa, textos (0,6%); Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes (0,7%); Aceites esenciales, perfumería, cosméticos (0,5%); Vehículos automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios (0,5%); Aluminio y sus manufacturas (0,3%); Manufactura de fundición, de hierro o acero (0,3%); Demás productos (5,0%).

La cercanía y los fuertes vínculos económicos entre los dos países implican un alto flujo de inversiones bilaterales. Adicionalmente, Panamá es uno de los países en Latinoamérica que más recibe y coloca Inversión Extranjera Directa en otros países de América Latina. Las inversiones acumuladas de Panamá en Colombia en el período 2001 -2012 suman USD 4.163 millones, mientras que las inversiones nacionales en el país vecino en el mismo periodo alcanzan un aproximado de USD 3.169 millones.

Por otra parte, la relación comercial entre México y Panamá ha crecido a tasas anuales de 8.2% en los últimos veinte años. El intercambio comercial total (exportaciones más importaciones) pasó de 219 millones de dólares en 1993 a 1 029 millones de dólares en 2013 (Morales & So, 2008). México es el quinto socio comercial de Panamá en exportaciones y el vigésimo octavo en importaciones; a la inversa, Panamá es el vigésimo primer socio comercial de México en exportaciones y el octogésimo octavo en importaciones.

El intercambio comercial entre México y Panamá es diverso. Por una parte, los principales productos que México importó de Panamá en 2013 fueron menaje de casa, aceite, medicamentos, filetes, carne de res, material de andamiaje, entre otros, los cuales constituyen materias primas o carecen de un alto valor agregado. La inversión extranjera

directa (IED) en México proveniente de Panamá ha sido positiva en los últimos 13 años (con una pequeña salida de capitales en 2004), lo que suma un total de 887 millones de dólares en el periodo.

Algunos autores sugieren que los retos que enfrentará México estarán relacionados con la ampliación del TLC con Panamá. Es posible que parte del tráfico de carga que llega a México y se traslada después a Estados Unidos, transite ahora directamente por el canal para alcanzar la costa atlántica del vecino del norte. Asimismo, dicha apertura también implicará una caída en las exportaciones mexicanas de materiales de construcción a Panamá y un creciente flujo de manufacturas de China, lo cual supondrá un desafío para las exportaciones mexicanas

- **Entre ventajas y desventajas: comercio internacional y paraísos fiscales.**

Panamá ofrece leyes de incorporación favorables y flexibles, y prueba de ello es que es el domicilio registrado de más de 500.000 corporaciones y fundaciones, lo que la convierte en la segunda jurisdicción más popular para incorporar en el mundo. Además, está claro que Panamá sigue siendo uno de los centros financieros offshore más populares, donde la privacidad y la confidencialidad no solo se tienen en cuenta, sino que también se protegen enérgicamente por la ley constitucional. En general, Panamá tiene varios tratados de doble imposición, que son beneficiosos para la inversión extranjera en Panamá, sin embargo, las leyes de secreto bancario en Panamá siguen vigentes.

Como consecuencia, los ingresos fiscales y/o tributarios de Panamá han permanecido constantes entre 2010 y 2019. Su tendencia es positiva y contrasta con la tasa de crecimiento de comercio internacional neto. La economía abierta de Panamá ofrece los aranceles más bajos de la región, lo que ha ayudado a aumentar la inversión extranjera tanto en el sector público como en el privado. Hay más de 40 leyes y decretos que ofrecen a los inversionistas incentivos especiales de importación, tributarios y operativos. Los sectores que disfrutan de estos incentivos incluyen el turismo, las zonas francas industriales, la minería, la reforestación, los seguros y reaseguros, la agroindustria, las zonas libres de petróleo, la infraestructura y la construcción.

Sin embargo, a pesar del sólido desempeño económico de los últimos años construido en las exenciones tributarias, para la mayoría de los panameños esto no se ha traducido en una prosperidad ampliamente compartida. Con la segunda peor distribución de ingresos en América Latina, Panamá tiene alrededor del 30% de su población que todavía vive en la pobreza. Entre 2010 y 2018, la pobreza se redujo solo en un 10%, mientras que, en 2012, el desempleo bajó del 12% al 4,4% de la población activa.

En el marco de los países cuyas empresas se trasladan a Panamá, los paraísos fiscales distorsionan el funcionamiento de la economía, ya que en estos países (a diferencia de Panamá) persiste una disminución de los ingresos de los presupuestos nacionales, la falta de fondos para financiar las necesidades del Estado para la educación, la salud, (hospitales, prevención de enfermedades y epidemias, lucha contra las pandemias como el COVID-19), la falta de fondos para el sector público, la protección del medio ambiente, los programas de desarrollo, el apoyo a la ciencia, la investigación y el desarrollo, el apoyo a las empresas y la creación de empleo, etc.; la falta de fondos para redistribuir la riqueza y mitigar las desigualdades.

3. Conclusiones y Recomendaciones

3.1 Conclusiones

Los paraísos fiscales erosionan la base impositiva de los países con impuestos elevados al atraer dicha actividad empresarial. Sin embargo, aunque Panamá alberga una fracción desproporcionada de la IED del mundo por sus ventajas como lo es su baja o nula tributación, también posee un sistema fiscal territorial llamado “Principio de Territorialidad”, las personas naturales o jurídicas sólo pagarán impuestos por las rentas que las mismas generen en territorio panameño, independientemente de que el contribuyente sea panameño o extranjero, Es decir, no pagarán impuestos sobre las rentas que se generen fuera del territorio nacional, pero sí las que se generen dentro de él. El Principio de Territorialidad ha hecho que este paraíso fiscal sea uno de los destinos offshore más atractivos.

Se cree que Panamá, al albergar un centro financiero extraterritorial, es una propuesta en la que todos pierden (no solo transmite el daño hacia afuera a otros países, sino hacia adentro, al anfitrión). Sin embargo, en términos de comercio internacional con México y Colombia, los efectos son unilaterales ya que Panamá se constituye como una economía con amplios acuerdos comerciales y tasas de crecimiento superiores al promedio de la región.

3.2 Recomendaciones

Para futuros trabajos de investigación en la Institución Educativa ESUMER, se recomienda tener en cuenta el tamaño del comercio internacional de Panamá y su importancia en la economía centroamericana, de esta manera se podrá contrastar cuán relevante es su sistema fiscal. De igual manera, se recomienda el uso de modelos de pronósticos para evaluar, desde un análisis objetivo, la evolución de su sistema de tributación flexibilizando o sus estrategias “offshore”.

4. Bibliografía

- Alstadsæter, A., Johannesen, N., & Zucman, G. (2017). Tax evasion and inequality, National Bureau of Economic Research Working paper, No. w23772
- Alworth, J. S., & Andresen, S. (1992). The determinants of cross border non-bank deposits and the competitiveness of financial market centres. *Money Affairs*, 5(2), 105-33.
- Christensen J. & Hampton M. P. (2002), Offshore pariahs? Small island economies, tax havens, and the re-configuration of global finance, *World Development*, 30(9), 1657-1673.
- Cobham, A., & Janský, P. (2015). Measuring misalignment: The location of US multinationals' economic activity versus the location of their profits. *Development Policy Review*
- Dharmapala, D., & Hines Jr, J. R. (2009). Which countries become tax havens?. *Journal of Public Economics*, 93(9-10), 1058-1068.
- Grilli, V. (1989). Europe 1992: issues and prospects for the financial markets. *Economic Policy*, 4(9), 387-421.
- Harris, Morck, Slemrod & Yeung (1993). Income shifting in US multinational corporations. In *Studies in international taxation*, pp. 277-308. University of Chicago Press.
- Hines J. R. Jr. & Rice E. M. (1994), Fiscal paradise: Foreign tax havens and American business, *Quarterly Journal of Economics*, 109 (1), 149-182.
- Hines Jr, J. R. (2005). Do tax havens flourish?. *Tax policy and the economy*, 19, 65-99.
- Hines Jr, J. R. (2010). Treasure islands. *Journal of Economic Perspectives*, 24(4), 103-26.
- Huizinga, H., & Nicodème, G. (2004). Are international deposits tax-driven. *Journal of Public Economics*, 88(6), 1093-1118
- Langenmayr, D., & Reiter, F. (2017). Trading Offshore: Evidence on Banks' Tax Avoidance.
- Lips, W., & Cobham, A. (2017). Paradise lost-Who will feature on the common EU blacklist of non-cooperative tax jurisdictions?. *Open Data for Tax Justice*
- Masciandaro, D. (2006). Offshore financial centres: explaining the regulation. Working paper.
- Merz, J., & Overesch, M. (2016). Profit shifting and tax response of multinational banks.

- Journal of Banking & Finance, 68, 57-68
- Rivas, A. (2010). Técnicas de triangulación en los paraísos fiscales. Universidad del Uzuay. Ecuador.
- Shaxson, N. (2018). How to Crack down on Tax Havens: Start with the Banks. *Foreign Affairs*, 97, 94.
- Slemrod, J., & Wilson, J. D. (2009). Tax competition with parasitic tax havens. *Journal of Public Economics*, 93(11- 12), 1261-1270
- Clemens Fuest & Nadine Riedel, 2010. "Tax Evasion and Tax Avoidance in Developing Countries: The Role of International Profit Shifting," Working Papers 1012, Oxford University Centre for Business Taxation.
- Alarcón-García, G., Azorín, J., & Vega, M. (2017). Tax Evasion in Europe: An Analysis Based on Spatial Dependence*: Tax Evasion in Europe. *Social Science Quarterly*, 99. <https://doi.org/10.1111/ssqu.12382>
- Alstadsæter, A., Johannesen, N., & Zucman, G. (2019). Tax evasion and inequality. *American Economic Review*, 109(6), 2073-2103. <https://doi.org/10.1257/aer.20172043>
- America, L. (2014). Los paraísos fiscales y su impacto global en américa latina (México). *Revista Cimexus*, 9(2), 13-30.
- Cerqueti, R., & Coppier, R. (2011). Economic growth, corruption and tax evasion. *Economic Modelling*, 28(1-2), 489-500. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2010.07.006>
- Chacón, J., Jiménez, S., & Uribe, J. (2014). ¿Es Panamá un paraíso fiscal para Colombia? *ESUMER*.
- Kassa, E. T. (2021). Factors influencing taxpayers to engage in tax evasion: evidence from Woldia City administration micro, small, and large enterprise taxpayers. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1), 8. <https://doi.org/10.1186/s13731-020-00142-4>
- Marín, D., & Martínez, M. (2015). Relaciones comerciales entre Colombia y Panamá una vez declarado como paraíso fiscal. *ESUMER*.
- Morales, C., & So, T. R. O. N. C. O. (2008). *El comercio entre México*. 58, 885-894.
- Saez, E., & Zucman, G. (2019). *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay* (W.W. Norton & Company (ed.)).

