

SE LA LLEVAN FÁCIL

# Transnacionales y fuga de recursos

**Cada año los países en desarrollo dejan de recibir 160 mil millones de dólares en impuestos evadidos o eludidos por las empresas Transnacionales. Valiéndose de instrumentos legales e ilegales, las empresas sacan sus ganancias de los países donde operan y las declaran en paraísos fiscales. Ya es hora de mayor transparencia.**

María José Romero

De acuerdo a una investigación de Global Financial Integrity (GFI), un grupo de expertos con sede en Estados Unidos, los países en desarrollo perdieron en promedio, entre 725 mil millones y 810 mil millones de dólares por año en el período 2000-2008, por concepto de flujos ilícitos. De esta cifra, una buena parte (entre USD 112 mil millones y USD 125 mil millones) corresponden a América Latina, donde México y Venezuela se encuentran entre los diez países que más perdieron por esta razón, con 416 mil millones y 157 mil millones de dólares respec-

tivamente.

A diferencia de lo que suelen decir las autoridades gubernamentales de los países ricos, los flujos ilícitos que provienen de actos de corrupción y de actividades criminales no alcanzan ni la mitad del total; pues más del 50 por ciento está relacionado a flujos comerciales, es decir a evasión y elusión fiscal de las empresas transnacionales.

De acuerdo a una investigación de la ONG británica Christian Aid, cada año los países en desarrollo pierden 160 mil millones de dólares para la economía informal. Otros son internacionales, como la competencia fiscal; el débil poder de negociación frente a los inversores extranjeros; y la falta de rendición de cuenta de las empresas transnacionales en relación a sus operaciones y, más

los países desarrollados destinan a la ayuda para el desarrollo.

Son muchos los desafíos que enfrentan los países en desarrollo al momento de aumentar su capacidad de recaudación, y pocos los esfuerzos de los países más ricos para cargar con su cuota de responsabilidad. Algunos son problemas domésticos, como la debilidad de sus administraciones tributarias; la corrupción de sus funcionarios públicos; la dificultad de hacer cumplir la legislación tributaria; o el gran peso de la economía informal. Otros son internacionales, como la competencia fiscal; el débil poder de negociación frente a los inversores extranjeros; y la falta de rendición de cuenta de las empresas transnacionales en relación a sus operaciones y, más

específicamente, a los impuestos a pagar.

Por ello, recientemente la Red Europea sobre Deuda y Desarrollo (Eurodad), con sede en Bruselas, presentó en el Parlamento Europeo el informe, Exposing the lost billions How financial transparency by multinationals on a country by country basis can aid development, en el que se expone en forma detallada cómo la naturaleza transfronteriza de las operaciones de las empresas transnacionales, combinada con la ausencia de regulaciones adecuadas en materia de transparencia, tiene implicancias realmente perjudiciales para que un país movilice sus propios recursos. A continuación, algunos de los puntos más relevantes de este informe:

## TRANSNACIONALES NO PAGAN

Algunas de las prácticas que desarrollan las empresas transnacionales son claramente ilegales, tales como la falsificación de facturas y la manipulación de los precios de transferencia. Dada la falta de instrumentos adecuados para regular su actividad de manera efectiva, en la mayoría de los casos estas prácticas son difíciles de comprobar. De acuerdo a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), entre 40 y 60 por ciento del comercio mundial es intra-grupo, es decir, se realiza al interior de empresas relacionadas. La manipulación de los precios de transferencia implica que las empresas que son parte de un mismo grupo comercian entre sí a precios que no son los del mercado.

Buscando beneficiar al grupo en su conjunto, en lugar de a sí misma, una empresa exporta o importa productos o servicios a un precio bajo o alto, para trasladar las ganancias de un lugar con mayores tasas impositivas a otro con menores y reducir,



Las transnacionales emplean varios mecanismos para no declarar todos sus ganancias

de esta manera, el monto de impuestos a pagar.

La mayoría de los países aplican el principio del "largo de brazo" definido por la OCDE, según el cual la empresas pertenecientes a un grupo deberían comercializar productos y servicios entre ellas a precio de mercado, como si fueran independientes. Sin embargo, el control que requiere la aplicación de este principio involucra la utilización de grandes y costosas bases de datos y un alto nivel de conocimiento técnico, lo que para muchos países en desarrollo resulta imposible.

Mediante el análisis de la información sobre el comercio de Europa y Estados Unidos con terceros países, Christian Aid estimó que, entre 2005 y 2007, se transfirieron unos 95 mil millones de dólares desde América Latina, como resultado del comercio sub-valorado de commodities. Este capital hubiera generado, de haber sido declarado adecuadamente, 31 mil millones de dólares en impuestos adicionales para los países de la región.

Existe también un número de prácticas legales, aunque éticamente cuestionables, que dan lugar a la elusión fiscal, tales como el uso abusivo de paraísos fiscales como destino favorito de un gran número de actividades de las filiales: gerenciamiento, propiedad intelectual y servicios financieros, entre otras. Como resultado, hay una desconexión completa entre la geografía de la actividad económica real de las empresas transnacionales y la historia que cuentan en sus cifras

## El viaje real de la banana

Desglose de ingresos por cada libra invertida en el Reino Unido en banana (1 libra = 100 peniques)



Fuente: I. Griffith y F. Lawrence, "Bananas to UK via the Channel Islands? It pays for tax reasons", The Guardian, 6 de noviembre de 2007, pp. 6-7 y J. Christensen "Taxing Transnational Corporations" en Tax Justice. Putting Global Inequality on the agenda, 2009, pp. 109-111.

La Isla de Jersey, reconocida por ofrecer ventajas fiscales, es también uno de los principales exportadores de banana a Europa. No es que los barcos bananeros de América Latina o el Caribe pasen cerca de la isla. Normalmente la banana viaja directamente de los productores a los países consumidores.

Pero, en los papeles, la banana cargada en América Latina sigue un complejo recorrido que toca no menos de seis centros financieros offshore, incluyendo Jersey, antes de ser facturada a los clientes finales en los países consumidores. De acuerdo a una investigación del periódico The Guardian, Dole (26% del mercado), Chiquita (25%), Del Monte (16%) y Fyffes (8%) tienen una gran cantidad de subsidiarias en paraísos fiscales y colocan un gran monto de ganancias en esas jurisdicciones con bajos impuestos, al tiempo que reducen las ganancias en los países productores.

La investigación subraya que estas empresas cobran 48% de los ingresos en paraísos fiscales, lo que minimiza el pago de impuestos. Esto daría a los países en los que se consume la banana (donde está el 40% de sus ingresos declarados) y, especialmente, a los países productores (12% de los ingresos). Al final del viaje, 80% del precio de una banana vendida en Europa queda en un paraíso fiscal y sólo 20% en el país productor. Los datos de los grandes comerciantes muestran que por cada euro gastado en Europa, sólo se informa de un centavo de ganancia gravable en los países productores. "Fresh Del Monte, que realiza 48% de sus ventas en Estados Unidos, ha perdido EUR 28.2 millones en ese país, lo que generó EUR 107 millones en el extranjero. Por esa razón, nunca ha pagado impuestos en Estados Unidos".

financieras. Las empresas utilizan filiales ubicadas en paraísos fiscales para desmantelar el valor agregado que producen y concentrar sus beneficios allí. (Ver Figura 1)

## REGULACIÓN INSUFICIENTE

Pese a las dificultades para acceder a la información, derivadas de la complejidad de las maniobras y la opacidad de las jurisdiccio-

nes involucradas (paraísos fiscales), existen algunas iniciativas en curso que buscan modificar esta realidad a través de un aumento de la transparencia. Entre ellas se encuentran: la Iniciativa para la Transparencia de la Industria Extractiva (EITI), por su sigla en inglés), que busca combatir la corrupción en los países con alta

dependencia de la explotación de sus recursos naturales; la reciente regulación para las empresas que cotizan en bolsa en Estados Unidos y en Hong Kong, que obliga a las empresas de la industria extractiva a publicar informes sobre los pagos a los Gobiernos, desagregados país por país y proyecto por proyecto; y,

## Dos ejemplos concretos de evasión

En el último año han salido a la luz pública dos casos — el de la cervecera SABMiller y el de la empresa minera Mopani — que ponen en evidencia la necesidad de implementar medidas ambiciosas y firmes que permitan a los países en desarrollo hacerse de los recursos que legítimamente le corresponden, mediante una mejora en la transparencia.

Por un lado, la investigación de la ONG internacional ActionAid sobre SABMiller encontró un complejo esquema de pagos entre filiales ubicadas en paraísos fiscales que explican por qué, entre 2007 y 2010, su filial en Ghana no pagó un solo centavo en impuestos a las ganancias. La investigación descubrió diferentes tipos de operaciones de evasión fiscal, tales como el uso de marcas ubicadas en Holanda, gastos de gestión pagados a una filial en Suiza, compras públicas registradas en Mauricio y subcapitalización, lo que suma un total estimado de pérdidas fiscales para el continente Africano de EUR 21,5 millones. Como resultado de la publicación de este caso de estudio,

las autoridades tributarias africanas están trabajando en conjunto para desarrollar sus capacidades de auditoría en estas áreas.

La mina de cobre Mopani en Zambia, por su parte, propiedad de la empresa suiza Glencore AG cobró notoriedad a través de un informe de auditoría encargado por el gobierno de Zambia a las empresas Grant Thornton y Eon Pöyry. Este informe encontró evidencia de que se habían reducido beneficios imponibles a través de una serie de técnicas, incluyendo la inflación de los costos locales y la manipulación de los precios de transferencia. De este informe se desprende que el costo para el Gobierno de Zambia fue de USD 174 millones en un solo año, lo que no había sido previamente descubierto por las autoridades tributarias nacionales. Como resultado, una coalición de cinco ONGs procedentes de Canadá, Francia, Suiza y Zambia interpusieron una queja contra la empresa Glencore International AG y First Quantum Minerals LTD por violar los estándares de la OCDE para empresas transnacionales.

finalmente, la revisión de la Directiva sobre Transparencia Obligatoria y la revisión de las Directivas contables a nivel europeo, que busca actualizar la legislación europea para que se aplique a las industrias forestal y extractiva, sin importar si cotizan o no en la bolsa.

Sin embargo, el informe de Eurodad explica por qué algunas de estas iniciativas no resultan suficientes y de qué manera las propuestas de la sociedad civil en relación a un informe financiero completo desglosado país por país puede contribuir a dar respuestas a la evasión y elusión fiscal de las empresas transnacionales.

Pese al avance que suponen estas iniciativas, todavía quedan excluidos vastos sectores económicos y no se exige la divulgación de una cantidad de información importante — más allá de los impuestos pagados — por lo que no resuelve la manipulación de los precios de transferencia ni la evasión fiscal. De acuerdo a Eurodad, se necesita una ley que obligue a las empresas transnacionales (en todos los sectores) a informar detalladamente sobre sus filiales y actividades en todos los países en los que operan.

A nivel nacional, la publicación de información desglosada país por país no sólo ayudaría a promover

un debate público sobre la efectividad de las autoridades tributarias, sino también sobre la efectividad de la legislación tributaria nacional, específicamente sobre precios de transferencia e incentivos fiscales. A nivel mundial, un estándar como éste proporcionaría una fotografía global de las actividades de una empresa y ayudaría a los inspectores tributarios en los países en desarrollo a identificar dónde es necesario investigar.

Las propuestas de las organizaciones de la sociedad civil para obtener informes desglosados país por país permitirían contribuir a dar respuesta a la evasión y elusión fiscal de las empresas transnacionales. Los informes de cada empresa deberían incluir la siguiente información:

- el nombre de todos y cada uno de los países en los que opera,
- el nombre de todas las empresas que pertenecen al grupo y que comercian en cada país en los que opera,
- su desempeño financiero en cada país en el que opera,
- la carga tributaria incluida en sus cuentas para país
- los detalles del costo y el valor contable neto de sus activos fijos físicos en cada país y
- los detalles de sus activos netos y brutos en total para cada país.