OCDE y España: distintas listas de paraísos fiscales

JOSÉ IGNACIO ALEMANY BELLIDO

Socio director de Alemany, Escalona & Escalante Abogados y profesor de la Universidad de Comillas

La organización por España de los magnos acontecimientos del 92 (la exposición universal de Sevilla, los juegos olímpicos de Barcelona y la capitalidad europea de Madrid) fue precedida de muchas normas que posibilitaron su exitosa celebración. Algunas de esas normas tuvieron por objeto incentivar la entrada de capitales extranjeros y, entre ellas, la Ley de Presupuestos para 1991 y la Ley 17/1991, de Medidas Fiscales Urgentes que, entre otras disposiciones, establecieron la no tributación en España de los intereses e incrementos de patrimonio derivados de nuestra deuda pública, cualquiera que fuera la residencia del inversor, así como de los obtenidos en España por residentes de la Comunidad Económica Europea (CEE). Sin embargo, esta no tributación no iba a ser de aplicación a los rendimientos e incrementos de patrimonio obtenidos a través de los países o territorios que se determinaran reglamentariamente como paraísos fiscales.

Para dar cumplimiento a estas normas se promulgó el Real Decreto 1080/1991, que optó por publicar una lista con 48 países o territorios calificados para España como paraísos fiscales, en vez de definir un paraíso fiscal por referencia a determinados parámetros de tributación. Este Real Decreto dispuso, además, que aquellos países y territorios incluidos en la lista que firmaran con España un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria o un convenio para evitar la doble imposición con cláusula de intercambio de información dejarían de tener la consideración de paraíso fiscal en el momento en que dicho convenio o acuerdo entrase en vigor.

Con el tiempo se han hecho famosas otras listas de paraísos fiscales, entre ellas las que publica la OCDE. La cada vez mejor coordinada lucha contra el blanqueo de capitales, la necesidad de la implantación generalizada de la Directiva 2003/48/CE sobre fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de intereses y la reciente crisis de los mercados financieros han acentuado la presión de los países más desarrollados sobre los paraísos fiscales, lo que ha propiciado la firma por estos de un mínimo de acuerdos de intercambio de información como vía para salir de esas listas.

> Mientras que la OCDE ha reducido considerablemente su lista de paraísos fiscales, de la lista española sólo han desaparecido siete países

Así, han firmado este tipo de acuerdos con España algunos de los países y territorios que están en la lista del Real Decreto de 1991, por lo que podría pensarse que han dejado de ser considerados como paraísos fiscales a efectos de la legislación tributaria española, pero la solución no es tan sencilla. En noviembre de 2006 la ley de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal dispuso que "dejarán de tener la consideración de paraíso fiscal aquellos países o territorios que firmen con España un convenio para evitar la doble imposición internacional con cláusula de intercambio de información o un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria en el que expresamente se establezca que dejan de tener dicha consideración, desde el momento en que estos convenios o acuerdos se apliquen."

España ha firmado un convenio para evitar la doble imposición internacional con cláusula de intercambio de información con cuatro de los 48 países de la lista, Emiratos Árabes Unidos, Jamaica, Malta y Trinidad y Tobago, que directamente han dejado de ser paraísos fiscales. En cuanto a los acuerdos de intercambio de información, podemos diferenciar dos tipos básicos: el de intercambio de información en materia tributaria y el de intercambio de información sobre los rendimientos del ahorro en forma de intereses. Los firmados por España que corresponden al primer grupo sí incluyen una mención expresa que establece que el país o territorio en cuestión dejará de considerarse un paraíso fiscal en la fecha de su entrada en vigor; es el caso de Andorra, Antillas neerlandesas y Aruba que, por tanto, también han dejado de ser paraísos fiscales para España. Sin embargo, ninguno de los acuerdos de intercambio de información sobre los rendimientos del ahorro en forma de intereses firmados por España incluye tal mención.

De esta manera, mientras que la OCDE ha reducido considerablemente su lista de paraísos fiscales, de la lista española solo han desaparecido siete, habiéndose iniciado negociaciones, entre otros, con Gibraltar y las Bahamas. Un caso curioso es el de Chipre, país que forma parte de la Unión Europea y ha salido de la lista negra de la OCDE, pero que sigue siendo formalmente un paraíso fiscal para España.

Parece pero no es...

FÉLIX LARROSA

Portavoz del Grupo Parlamentario Socialista en la Comisión de Industria, Turismo y Comercio. Ponente de la ley de morosidad

Hemos tenido un año legislativo intenso desde todos los puntos de vista pero especialmente en relación al proceso para la aprobación definitiva –esta semana– de la nueva ley que establece nuevas medidas en la lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

El Grupo Parlamentario Socialista, ha venido defendiendo como principio general de regulación de la actividad comercial la libertad contractual entre las empresas y la autonomía de la voluntad de las partes, porque creemos que es el mecanismo que menos distorsiona la actividad económica, principios que se encuentran en la inmensa mayoría de las legislaciones comerciales de la Unión Europea y previsiblemente en el contenido de la futura Directiva sobre morosidad.

A lo largo de la tramitación de la proposición de ley en el Congreso y en el Senado las enmiendas que hemos presentado han ido en la línea de mejorar el texto original presentado por CiU, garantizando una mayor seguridad jurídica a los operadores y dando una mayor coherencia a la legislación que se pretende aprobar y muy especialmente, buscando una efectiva protección para las pymes y los autónomos que son los operadores más vulnerables.

Muy a pesar de los partidos de la oposición, especialmente del Partido Popular, nuestro grupo parlamentario ha sido el autor de, todos los preceptos que regulan la morosidad en las Administraciones públicas –como ya se planteaba en el borrador de la Ley de Economía Sostenible–, de los preceptos que mejoran la consideración de las cláusulas abusivas, de los que establecen la indemnización por los costes de cobro, de los que incorporan la promoción de los códigos de buenas prácticas y que promueven la resolución de conflictos a través de la mediación y el arbitraje.

> El PSOE ha defendido como principio general la libertad contractual entre las empresas

Ha sido el Grupo Socialista el que introdujo en esta Cámara el debate sobre la cadena agroalimentaria exigiendo una mayor protección para los pequeños y medianos agricultores que condujo a toda la nueva disposición adicional.

Y hemos sido nosotros los que sugerimos la necesidad de incorporar en las cuentas anuales la información de plazos de pago a proveedores dentro del nuevo sistema de garantías para que esta ley sea aplicable, eficaz y contundente.

Y sin embargo, no hemos sido los que han introducido enmiendas que vienen a favorecer a las grandes empresas, por un lado con el café para todos en contra del principio de discriminación positiva para las pymes y autónomos, o por otro excluyendo de su aplicación al sector editorial –que su desarrollo posiblemente beneficie a determinadas empresas– o dilatando los plazos para su aplicación como en el caso de las grandes constructoras entre algunos ejemplos.

Puede haber asuntos pendientes, sin duda, y por ello, vamos a hacer un verdadero seguimiento para conocer su grado de aplicación y estimular aquellas mejoras que sean necesarias para erradicar de una vez lo que hemos calificado como la cultura de la morosidad.

Ventas de la banca

JUAN JOSÉ ALERT

Director de la unidad de banca de Fujitsu

La racionalización del mapa financiero ofrece una preocupación común: mejorar la eficiencia, reducir los costes de operación y ser más competitivos. Para conseguirlo, se deben derivar operaciones de las oficinas a otros canales que las entidades tienen, como cajeros automáticos, banca electrónica o *call center*. Por ello, comparando los costes de los canales, cada euro en el que incurren las oficinas equivaldría a 0,54 en los cajeros y 0,10 en la banca electrónica.

Pero, ¿quién determina la importancia que tiene cada uno de ellos? Indudablemente, los clientes. Últimamente se han reducido las visitas a las oficinas e incrementado los canales alternativos. Aún así, según el estudio *European Customer Service Experience* de Fujitsu, el 70% de los clientes considera la oficina el canal prioritario aunque, paradójicamente, sea el más visitado el cajero automático. La banca electrónica sigue experimentando un incremento en su uso, aunque en España es menor que en otros países.

Las entidades necesitan urgentemente flexibilidad e interoperabilidad. Un cliente debe poder buscar un crédito o abrir una cuenta en internet, hacer consultas por la banca telefónica y materializarlo en la oficina. Pero se siguen detectando carencias en la utilización de los canales de venta, no sólo por la falta de sincronización sino también por las barreras que existen, ocasionadas por restricciones regulatorias del país o incluso por choques culturales.

> "Las entidades deben tener una visión única de sus clientes, caracterizarlos y considerar todos los vínculos de su entorno"

Las entidades deben tener una visión única de sus clientes, caracterizarlos y considerar todos los vínculos con su entorno, para presentarles una completa oferta personalizada. Este planteamiento es la base de la estrategia *right channeling*. Para su éxito, la banca debe apostar por compañías tecnológicas globales, con soluciones y cobertura extremo a extremo y que tengan un modelo de integración y *delivery* de servicios que permita soportar eficientemente todo su negocio. Juntos deberemos conseguir que los canales funcionen como un único punto entre cliente y la entidad.

La clave: apostar por la innovación tecnológica para evolucionar los canales de venta, mejorar los costes, la eficiencia y ser más competitivos. Un ejemplo son los cajeros automáticos. Han pasado de ser máquinas dispensadoras de efectivo a convertirse en un canal de venta de servicios financieros integrados. Nos sentimos orgullosos de ser parte de este avance, acercando la innovación de Japón, donde somos el principal productor, a las entidades españolas (Japón, además de tener el mayor volumen de cajeros por densidad de población es un ejemplo de avance en el uso de la tecnología).