

JUAN HDEZ. VIGUERAS

AL RESCATE DE
LOS PARAÍOS FISCALES

LA CORTINA DE HUMO DEL G-20

Icaria ✿ Más Madera

Este libro ha sido impreso en papel 100% Amigo de los bosques, proveniente de bosques sostenibles y con un proceso de producción de TCF (Total Chlorin Free), para colaborar en una gestión de los bosques respetuosa con el medio ambiente y económicamente sostenible.

Agradecemos a El Roto su gentileza por autorizarnos a incluir dos viñetas en esta edición.

Diseño de la cubierta: Josep Bagà

© Juan Hdez. Vigueras

© De esta edición
Icaria editorial, s. a.
Arc de Sant Cristòfol, 11-23
08003 Barcelona
www.icariaeditorial.com

Primera edición: junio de 2009

ISBN: 978-84-9888-099-1

Depósito legal: B-20.022-2009

Fotocomposición: Text Gràfic

Impreso en Romanyà/Valls, s. a.
Verdaguer, 1, Capellades (Barcelona)

Printed in Spain. Impreso en España. Prohibida la reproducción total o parcial.

ÍNDICE

Introducción 11

La perspectiva fiscal: los paraísos disminuyen los ingresos públicos 12

La perspectiva financiera: los paraísos fiscales generan descontrol en la banca y las finanzas 13

La perspectiva política: los paraísos fiscales socavan las democracias 16

I. Los acuerdos del G-20 19

La era del secreto bancario se acabó 19

La cortina de humo de los paraísos fiscales 26

II. La crisis financiera y la banca en la sombra 37

Los tres factores de la crisis financiera 39

Las tres funciones desempeñadas por la banca en la sombra 41

Los paraísos fiscales offshore, homologados por el FMI 45

La falacia del G-20 sobre la supervisión de los centros offshore 48

III. Los paraísos fiscales en el banquillo	53
El Reino Unido inicia la investigación sobre el papel de los paraísos fiscales	54
Alemania «aprieta los tornillos»	55
EE UU investiga a la Union de Banques Suisse (USB)	61
El ECOFIN reacciona y aborda la desregulación financiera	64
España: la opacidad de las sociedades offshore	67
El descontrol supremo: Madoff, «ese fondo no es nuestro»	71
IV. Los rescates bancarios mantienen las filiales offshore	79
El rescate de la banca de Wall Street	82
El rescate de Bear Stearns, ¿final de la desregulación?	82
La nacionalización de American International Group (AIG)	87
El rescate de la City de Londres	93
La nacionalización del Northern Rock y su sociedad offshore	93
El Royal Bank of Scotland: «pagamos a los bancos para que dejen de pagar impuestos»	96
El rescate de bancos del Eurogrupo	99
La nacionalización del Hypo Real Estate esconde el descontrol de la banca	99

Los rescates de los bancos públicos regionales (Landesbanken)	102
El IKB, hundido por la Loreley	102
La ignorancia de la dirección del Banco Sachsen lb y de la Comisión Europea	105
Cómo especulaba el Banco West lb rescatado	109
La evasión fiscal del Banco Dexia rescatado	112
Fortis o cómo se engaña a los accionistas y a los gobiernos	116
La nacionalización del Anglo Irish Bank por exigencias del guión neoliberal	121
España: las ayudas públicas a bancos y cajas con paraísos fiscales	123
A modo de conclusión	127
Glosario	129



elroto.elpais@gmail.com

Fuente: *El País*, 10/4/2009

INTRODUCCIÓN

A pesar de que en estos últimos tiempos la prensa y la televisión, e incluso algunos gobernantes, aluden y hasta denuncian a los «paraísos fiscales», casi nunca se menciona su relación con las finanzas. En muchos casos, estos paraísos fiscales se convierten en noticias de actualidad y los medios de comunicación se ven obligados a mencionarlos pero siempre para resaltar el aspecto delictivo, su contribución al blanqueo de dinero negro y al fraude fiscal. Rara vez se comenta el papel que juegan las finanzas como plataformas para la actividad bancaria y financiera opaca, sin control de los gobiernos y sin obligación de tributar. Y menos aún se suelen referir a los usuarios y clientes de los paraísos fiscales, que tanto abundan en todos los países. De hecho, esa actividad es legal desde que se implantó la libertad de movimientos de fondos entre países, al suprimirse los controles que existían en los estados. ¿Por qué el tema de los paraísos fiscales ha resurgido con ocasión de las últimas reuniones de los gobiernos del G-20 en Washington y en Londres? ¿Qué relación tienen los paraísos fiscales con el desencadenamiento de la crisis financiera que ha traído desempleo y pérdidas de ahorros?

Para empezar digamos que a veces se abusa de la expresión paraíso fiscal y se aplica a cualquier situación privilegiada en materia de impuestos. Sin embargo, las divergencias terminológicas no son inocentes; los economistas ortodoxos hablan de «países o territorios de baja tributación» para quitarle importancia a la cosa. Otras veces se emplea la expresión neutra de «jurisdicción» para denominar simplemente la demarcación jurídica o ámbito territorial de la legislación, ya que en un mismo país pueden existir varias jurisdicciones. En ocasiones, la literatura comercial anglosajona y latinoamericana promociona «los paraísos fiscales» (en inglés, *tax havens*) como refugios de alta rentabilidad frente al Estado que se considera depredador de las fortunas individuales. En definitiva, se denomina paraísos fiscales a ciertos países y territorios que han desarrollado una importante actividad financiera realizada por no residentes, atraídos por sus ventajas fiscales, legislativas y de funcionamiento para el negocio bancario y financiero. Por eso se les denomina en el lenguaje profesional «centros financieros extraterritoriales u offshore». Y pensamos que lo más apropiado sería denominarlos «paraísos fiscales offshore o extraterritoriales», porque los beneficios fiscales que ofrecen no son para sus habitantes. Veamos este fenómeno desde tres perspectivas: la fiscal, la financiera y la política.

La perspectiva fiscal: los paraísos disminuyen los ingresos públicos

La carencia de impuestos o la fiscalidad reducida es la característica más conocida en los países y territorios considerados paraísos fiscales, pero, a menudo, se ignora que ese beneficio no es para los residentes, sino para quienes tienen cuentas bancarias o hacen operaciones financieras en ese territorio o

contabilizan sus operaciones como si realmente se hubieran realizado en esas jurisdicciones. Como centros financieros extraterritoriales ofrecen una fiscalidad nula o baja para atraer al capital financiero de los no residentes; no pretenden atraer a las inversiones productivas que crean empleos y riqueza, que carecen de interés para estos microestados, puesto que la actividad productiva local es muy reducida. En particular, la ausencia de impuestos sobre la herencia, el patrimonio o los dividendos o rentas del capital representan un entorno muy favorable para las operaciones financieras y comerciales, por ejemplo, de los individuos móviles internacionalmente o las grandes corporaciones transnacionales o sociedades que realizan negocios internacionales, real o ficticiamente.

Por eso la expresión «paraíso fiscal» no es muy afortunada, porque sugiere la idea de que el país o territorio donde se pagan impuestos sea un infierno, lo que no es cierto, ya que los impuestos son la base de la convivencia social organizada, son la contraprestación de los servicios comunes que necesitamos y recibimos cuando convivimos en sociedad; cuanto más desarrollada y avanzada es una sociedad, más impuestos son necesarios para satisfacer las necesidades comunes que individualmente no podemos atender, como la educación de los hijos, la atención de los ancianos, la seguridad pública, el mantenimiento de vías públicas... Pero los neoliberales de derecha e izquierda no lo ven así.

La perspectiva financiera: los paraísos fiscales generan descontrol en la banca y las finanzas

Para entender la facilidad y permisividad de la existencia de los paraísos fiscales, hay que tener presente que la entrada y salida

de fondos en Andorra o las Caimán es legal; si esto se considera como delito es porque el dinero se puede haber obtenido al margen de la ley, pero no porque se haya depositado en una cuenta numerada en Suiza. Por eso se debe asociar su existencia al hecho de que, desde los años noventa, existe libertad plena para los movimientos internacionales de capitales, que ha dado origen a mercados financieros globales o a la llamada globalización financiera. Así se entiende cómo un banco español pueda obtener un préstamo de uno estadounidense o adquirir acciones de una compañía mexicana; estas inversiones financieras son libres. En cambio cuando se trata de instalar una fábrica o una empresa de servicios en cualquier país siempre se exigen controles legales y administrativos, son las llamadas inversiones directas.

En este contexto los bancos internacionales facilitan sus operaciones financieras con los diversos centros del planeta abriendo una filial, real o «de fachada», en un paraíso fiscal porque les permite dispersar riesgos y un mayor margen de maniobra gracias a que cuentan con sus regulaciones más liberales. El atractivo de los paraísos fiscales no son sólo los bajos impuestos, sino también una desregulación financiera que ofrece unas normativas muy laxas para el establecimiento de un banco, la creación de un fondo de inversiones o para la constitución de sociedades mercantiles, que son aplicadas por unas autoridades benévolas que sólo vigilan con rigor el cumplimiento de la regulación y la práctica del secreto bancario. En Suiza se castiga con la cárcel al empleado de banca que revela la identidad del titular de una cuenta numerada. Hoy en día, la ventaja que más se cotiza en el mundo financiero es la opacidad, porque, como sucede en un casino, los operadores no dejan que los otros conozcan sus bazas.

Precisamente por esa característica, la opacidad, resulta difícil obtener datos sobre el valor de las fortunas mantenidas en paraísos fiscales, o mejor dicho offshore, porque ni los gobiernos ni las instituciones financieras internacionales parecen ser capaces de conseguirlos o no de investigar su alcance global.

El Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS) registra los depósitos bancarios por países e incluye también una relación de países y de algunos territorios paraísos fiscales que son financieramente muy importantes. De sus datos se estima que se mantiene en paraísos fiscales extraterritoriales aproximadamente de una quinta parte de todos los depósitos bancarios existentes en el mundo. Pero esta cifra se refiere solamente a dinero en efectivo, excluyendo los restantes activos financieros como valores, acciones y obligaciones y el valor de activos tangibles como propiedades inmobiliarias, oro e incluso yates registrados en la extraterritorialidad, así como las participaciones en entidades de estos paraísos fiscales. Todos estos activos son controlados ordinariamente por sociedades offshore o extraterritoriales, fundaciones y fideicomisos; estos últimos ni siquiera están registrados ni mucho menos se les exige que presenten informes anuales de cuentas. Según los cálculos de expertos de Tax Justice Network, la Red por la Justicia Fiscal, se estima que el valor de los activos extraterritoriales en paraísos fiscales estaba entre los 11 y los 12 billones de dólares, aunque considero que se trata de una estimación conservadora. En estos momentos cualquier cálculo es más que aleatorio porque nadie puede estar seguro del valor exacto de los activos financieros en entidades de centros offshore. Por lo tanto, la realidad es que se desconoce y es muy difícil de determinar el valor de estos activos.

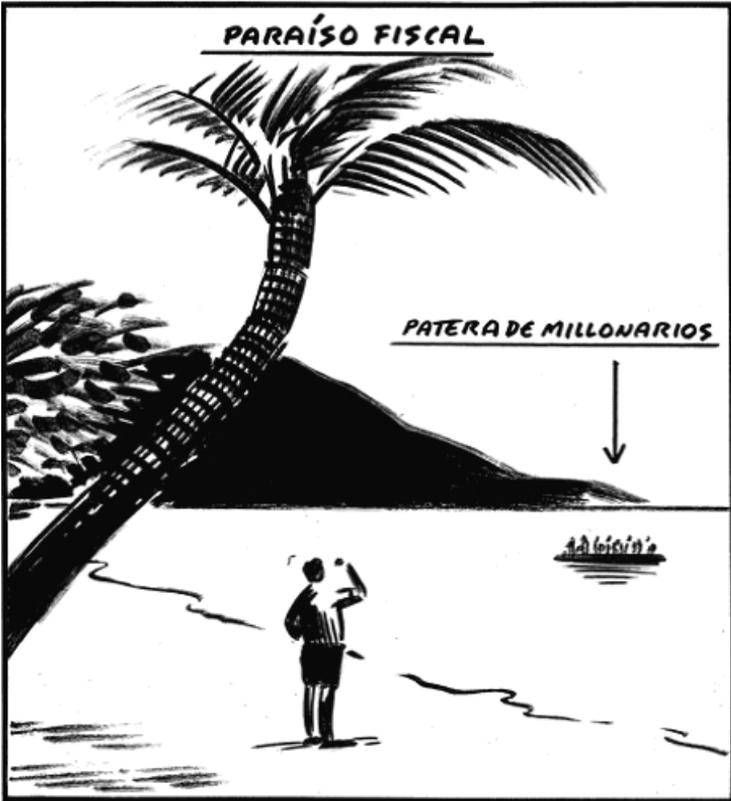
La perspectiva política: los paraísos fiscales socavan las democracias

Cuando se analizan la existencia de los paraísos fiscales no siempre se tiene en cuenta que éstos provocan la reducción de los ingresos fiscales del resto de los estados, hecho muy grave, actualmente, porque los impuestos son mucho más importantes como fuente de recaudación de ingresos para Hacienda de lo que lo eran hace años, debido a que los ingresos públicos se han reducido por las privatizaciones de las grandes empresas públicas, que se han ido vendiendo para saldar los déficit públicos creados con las rebajas de impuestos para el capital y las rentas. En la Unión Europea, el noventa por ciento de los ingresos de los estados miembros proviene de los impuestos. Y, sin embargo, no hay estimaciones del volumen del impago de impuestos que suponen las cuentas bancarias en el exterior o de la evasión fiscal que generan los paraísos fiscales.

La perspectiva política de los paraísos fiscales es la que se tiene menos en cuenta, pero es sin duda la principal. Con la introducción de la libertad de movimientos de capitales entre los países, los gobiernos tienden a rebajar los impuestos al capital para que no abandone el país y en estos tiempos de internet, bajo la forma de dinero financiero, acciones, bonos, préstamos, etc., le resulta muy fácil moverse de un país a otro, mediante simples apuntes electrónicos como cualquier transferencia bancaria. Esto ha tenido como consecuencia que los gobiernos compitan entre sí para rebajar la tributación del capital. Y esa competencia fiscal es una baza de los países y territorios considerados paraísos fiscales porque son pequeños países sin servicios para sus ciudadanos y cuyos gobiernos están en manos de las oligarquías locales, que son las que se benefician de las tasas por abrir cuentas bancarias o por crear sociedades de negocios de offshore. La consecuencia última

es que los paraísos fiscales debilitan al Estado como tal, es decir, socavan las democracias porque su presión sobre los gobiernos impide a éstos llevar a cabo seriamente políticas progresistas en materia de impuestos, controlar la corrupción política, el dinero negro, etc., como les sucede a los estados miembros de la Unión Europea.

En el contexto actual, ¿la crisis financiera global ha reforzado o debilitado los paraísos fiscales? ¿Cuál ha sido la respuesta del G-20?



elroto.elpais@gmail.com

Fuente: *El País*, 26/2/2009

I. LOS ACUERDOS DEL G-20

La era del secreto bancario se acabó

Tras el alboroto mediático en vísperas de la reunión del G-20 en Londres el 2 de abril de 2009 se ha impuesto un clamoroso silencio informativo sobre sus resultados, mientras persisten los oscuros pronósticos sobre la economía real. Y es que, tal como ocurrió en la anterior cumbre de Washington, no ha tenido lugar la anunciada refundación del capitalismo ni se han llevado a término las previsiones acordadas para su regulación. Así se explica que muchos lectores de periódicos y telespectadores de noticiarios no se hayan enterado de que entre los resultados importantes de esta segunda cumbre se encuentra la exclusión de las islas de Jersey y de Man de la relación oficial de paraísos fiscales. Claro que tampoco se habían enterado de que el FMI, unos meses antes, había homologado definitivamente a todos los paraísos fiscales como centros financieros normales.

«La era del secreto bancario se acabó». Ésta fue la gran noticia de los informativos. Pero era una frase tan exitosa como vacía, porque la desaparición del secreto bancario ya había sido

uno de los acuerdos formales del G-7 tras la crisis del Sudeste asiático que nunca se aplicó. «*The era of banking secrecy is over*» no estaba en el borrador del comunicado que se había difundido unos días antes de la cumbre en Londres. Fue introducido a última hora en el «Documento de los Líderes» del G-20, sin ningún contenido; y para mucha gente supuso que los acuerdos alcanzados fueran un éxito. Hay que admitir que incluir esta declaración fue un gran acierto de comunicación mediática con un gran eco, porque además fue utilizada por cada gobernante para comunicarse con su electorado. Constituyó un mensaje impactante que el grupo de gobernantes enviaba a los ciudadanos del mundo sumidos en los graves problemas económicos cotidianos, derivados de una crisis del sistema financiero global implantado en las últimas décadas.

Con el estereotipado lenguaje de siempre, los gobiernos del G-20 han llegado a unos abundantes, abiertos e imprecisos compromisos escritos, que probablemente la dinámica de esta crisis global concretará en algún sentido. Los comentarios de la prensa sobre los acuerdos de Londres olvidan que se trata de meras declaraciones políticas, que carecen de la fuerza vinculante que tienen los tratados que han sido ratificados por los parlamentos. En el encuentro de Londres no estuvieron presentes ni los gobiernos de Suiza ni de Luxemburgo, ni el de las Islas Caimán, ni muchos otros que tienen un peso específico muy importante en los mercados financieros mundiales. Estos mercados siguen siendo libres, porque ni en Londres, ni antes en Washington se ha cuestionado el principio de la libertad de los movimientos de capitales que rige la economía mundial. De ahí que, al día siguiente, las Bolsas del mundo mostraran su complacencia, compartida por los grandes bancos y entidades financieras globales, sin que eso indicara la recuperación de la normalidad.

Pero el análisis de los resultados de esta segunda cumbre del G-20 sobre regulación financiera y paraísos fiscales recuerda los documentos y proyectos olvidados, surgidos tras la crisis asiática de finales de los noventa, que también incluyeron apelaciones a la cooperación internacional y llamamientos a la supervisión de las actividades transnacionales de las instituciones financieras y al intercambio de información tributaria entre los países. Cuando ya estaba casi agotada la oleada de bancarrotas, empobrecimiento e inestabilidad social generada por la crisis en los países del Sudeste asiático, en el verano de 2000 los gobiernos del G-7 proclamaron la abolición del secreto bancario y acordaron la prohibición de las cuentas anónimas. Y se dijo formalmente que en adelante los fideicomisos (*trust*) y las sociedades mercantiles offshore no debían servir de mecanismos para la indebida ocultación de la propiedad, amparando el fraude fiscal, el blanqueo de capitales y los abusos financieros; se había llegado a la conclusión de que la obligatoria identificación del cliente y la supresión del secreto bancario eran la clave para eliminar la atracción de los llamados paraísos fiscales, una de las causas de aquella crisis financiera regional, según las conclusiones del informe del Foro de Estabilidad Financiera (organismo intergubernamental creado entonces y convertido en Londres en «Consejo de Estabilidad Financiera»). En Okinawa (Japón) los ministros de finanzas del G-7 detallaron las medidas que eran necesarias adoptar en un documento con el título de «Acciones contra el abuso del sistema financiero global», de cuya lectura parecía deducirse que la erradicación de los paraísos fiscales estaba sentenciada, puesto que dedicaba dos de sus siete páginas a los llamados centros financieros offshore que no cumplían —el mismo argumento que ahora— *los estándares internacionales*

y socavaban los esfuerzos contra la delincuencia financiera y para la prevención de la evasión y el fraude fiscal.¹

Sin embargo, la cumbre de Londres no ha arreglado la crisis. Un prestigioso analista anglosajón, Wolfgang Münchau, afirmaba que ninguna de las resoluciones aprobadas en Londres por los países desarrollados y emergentes del G-20 acercará al mundo hacia la solución de la crisis económica global; por eso titulaba su comentario *The London summit has not fixed the crisis*.² Sin duda, es importante la decisión del grupo de aportar un total de 1,1 billones de dólares a las instituciones internacionales, incluyendo la aportación que habrá de aprobar el Congreso estadounidense, porque ese acuerdo permitirá al Fondo Monetario Internacional (FMI) atender más eficazmente el torrente de déficit en las balanzas de pago derivado de los rescates bancarios con dinero de los contribuyentes y las políticas de reactivación económica.

Los medios de comunicación nacionales e internacionales han ofrecido una versión optimista de la reunión cumbre en Londres, mucho más esperanzada que la presentada después de la primera cumbre de Washington casi cinco meses antes. Únicamente la vaguedad y la retórica de la serie de documentos suscritos por el G-20 (en realidad eran veintiuno más la representación de la Comisión Europea), redactados para iniciados en finanzas globales, han podido justificar estas crónicas y comentarios periodísticos, que resaltaban aquello que resultaba más inteligible para los lectores, aunque no fuese siempre lo sustancial, acompañado de una variedad de fotos repletas de sonrisas de los líderes.

1. Véase Hdez. Viguera, J. *Los paraísos fiscales. Cómo los centros offshore socavan las democracias*. Akal, 2005, capítulo 9.

2. *Financial Times*, 5/4/2009.

Además del pretendido nuevo proyecto contra los paraísos fiscales, deben destacarse tres puntos del documento principal, como son *la caracterización de la crisis, el reconocimiento del fracaso de las políticas aplicadas para superarla y la reafirmación ideológica de la globalización financiera*, sin alternativa posible.

La «Declaración de los Líderes» constata que:

Afrontan el grandísimo reto para la economía mundial en los tiempos modernos; una crisis que se ha profundizado desde la última reunión (en Washington), que afecta a las vidas de mujeres, hombres y niños en cada país y que todos los países deben unirse juntos para resolverla. Una crisis global requiere una solución global (punto 2).

Los principales mandatarios del mundo admiten ya que la crisis no sólo es global sino sistémica, porque afecta al conjunto del sistema económico mundial con desastrosas consecuencias para los ciudadanos. Pero el texto no establece la distinción entre los tremendos efectos económicos diferenciados que sufre cada economía real y cada región y país, y la crisis del sistema global de pagos, de créditos interbancarios y de la especulación en los mercados de seguros, de valores y de otros productos financieros, que ninguna autoridad supervisa ni controla en aras de la innovación libre. Que la solución de la crisis global tenga que ser global está por demostrar, aunque sí deberán establecerse las bases para su superación. Porque la Unión Europea, por ejemplo, tendrá que plantearse sus propias soluciones en materia de regulación financiera y de supervisión comunitaria, así como en materia de reactivación económica, si no quiere diluirse en una globalización dominada por el poder de las economías emergentes.

Se da, no obstante, un reconocimiento del fracaso de las políticas aplicadas. Complace comprobar cómo en Londres se reconoció que «fallos muy graves en el sector financiero y la regulación y supervisión financieras fueron causas fundamentales de la crisis» (punto 13). Porque esa desregulación y descontrol, denunciada desde hace años por ONG y movimientos sociales, explica que los impagos de las hipotecas subprimes en Illinois se hayan traducido en pérdidas para pequeños ahorradores en Europa y en aumento del paro.

Asimismo, los principales dirigentes mundiales reconocieron cómo las consecuencias de la falta de crédito ahogan la economía real en todos los países desarrollados y emergentes y dejan constancia del fracaso de las políticas seguidas hasta el momento, que no han sido capaces de mantener el funcionamiento de la economía en cada uno de sus países, como vienen reflejando los índices de paro y de actividad decreciente. Sin embargo, ello no supone que se propongan alterar el modelo que ha fracasado, a pesar de admitir que «nuestras acciones para reestablecer el crecimiento no serán efectivas hasta que restablezcamos los préstamos en cada país y el flujo internacional de capitales» (punto 8).

A pesar de las medidas que han aportado liquidez y han recapitalizado a los bancos no se ha logrado la recuperación de la confianza y «la confianza no se restaurará hasta que se reconstruya la fe (*trust*) en nuestro sistema financiero» (punto 13).

De todas formas, sin reformar el marco, ¿será posible que las gentes recuperen la fe en la bondad de la globalización de las finanzas, donde el dinero del ahorro en un lugar se mueve sin interferencias, de mercado en mercado, en busca de rentabilidad puramente financiera? ¿Se puede seguir aceptando un sistema mundial que concede más libertad a la especulación financiera

transnacional que a los proyectos empresariales que generan riqueza y empleo?

Para ese objetivo cuasi religioso de recuperar la confianza, los reunidos en Londres prometieron que:

Adoptarán medidas para construir un marco de regulación y supervisión más fuerte, más consistente globalmente para el sector financiero futuro, que soportará un crecimiento global sostenible que sirva a las necesidades de los ciudadanos y los negocios.

Pero no hablan de crear unas instituciones internacionales controladas democráticamente, donde los ciudadanos del Norte y del Sur se sientan representados y sientan que controlan a sus representantes.

Naturalmente el documento incluye la oportuna proclamación retórica con la que se suelen revestir las declaraciones cínicas, como que «la prosperidad es indivisible; que el crecimiento para ser sostenido tiene que ser compartido», etc. Pero para que no haya confusión ni la menor duda, el punto termina con la reafirmación ideológica que comparten los firmantes de modo tajante:

Creemos que la sola fundamentación segura para una globalización sostenible y una creciente prosperidad para todos es una economía mundial abierta, basada en los principios del mercado, la regulación efectiva y las fuertes instituciones globales.

Sobre esas bases, los compromisos se concretan en hacer lo necesario para:

- restablecer, la confianza, el crecimiento y el empleo;

- reparar el sistema financiero para restablecer los prestamos;
- reforzar la regulación financiera para reconstruir la fe (*trust*) en el modelo;
- financiar y reformar nuestras instituciones financieras internacionales para que superen esa crisis y prevengan las futuras;
- promover el comercio global y las inversiones y rechazar el proteccionismo para apoyar la prosperidad; y
- construir una recuperación sostenible, verde e inclusiva.

Nada nuevo que no hubiera sido dicho y escrito anteriormente.

La cortina de humo de los paraísos fiscales

Uno de los resultados concretos de la cumbre del G-20 es que las Islas del Canal y de Man han dejado de ser consideradas oficialmente como paraísos fiscales quedando equiparadas financieramente con Alemania o España.

Semanas antes de la reunión del G-20, abundaban en la prensa internacional las referencias a una posible lista negra de paraísos fiscales, que conllevaría sanciones para los países y territorios incluidos; los gobiernos de Suiza, Luxemburgo, Austria y Bélgica se apresuraron a proclamar su disposición a eliminar el secreto bancario para no verse en la lista futura. Ya en los días previos a la cumbre, el bombardeo mediático convencía a multitud de ciudadanos ilustrados que los paraísos fiscales habían sido condenados y que el resto sería cuestión de tiempo. Pero los hechos muestran que el asunto ha sido una cortina de humo que esconde la incapacidad de los gobernantes mundiales para acordar medidas que conduzcan a la resolución de los problemas de un sistema mundial de finanzas incontroladas, donde los centros financieros

para no residentes, extraterritoriales u offshore, son parte de ese sistema global. Y eso explica que, a pesar de la desinformación extendida respecto a qué esconde realmente la expresión «paraísos fiscales», la idea de su eliminación comprende en la conciencia popular el cambio de un modelo bancario y financiero que nos ha conducido a la profunda crisis económica.

Sin embargo, el marco ya había quedado esclarecido en una carta de 13 marzo de 2009, del secretario general de la OCDE, Ángel Gurría, al ministro de Justicia de Luxemburgo, Luc Frieden, conocida después de la cumbre. La carta intentaba tranquilizar al Gran Ducado, confirmando que la OCDE no estaba elaborando nuevos criterios para identificar a los paraísos fiscales, que seguían siendo los definidos en el proyecto de 1998. Se refería así al proyecto contra la competencia fiscal perjudicial con el que la OCDE pretendió suprimir los paraísos fiscales antes de terminar 2005, algo que ahora se reconoce oficialmente que no ha sucedido; y que definía a los paraísos fiscales como aquellos centros financieros extraterritoriales u offshore caracterizados por la baja o nula tributación, el secretismo y la carencia de intercambio efectivo de información con los demás países y la no exigencia de actividad económica local de una sociedad mercantil o un particular para disfrutar de exenciones fiscales, de modo que para las operaciones financieras de los no residentes crean un espacio jurídico con beneficios fiscales y de regulación, pero estanco o desligado de la actividad económica local. Fue un proyecto aguado en años posteriores.³

En la referida carta se recordaba también que las jurisdicciones offshore que cumplían aquellos criterios habían sido identi-

3. Véase la documentación referida en www.oecd.org.

ficadas en el 2000 y que de la lista de paraísos fiscales publicada entonces quedaban sólo tres catalogados como no cooperantes, Liechtenstein, Mónaco y Andorra. De lo que no se informaba en esa carta es que en la práctica tal proyecto había sido abandonado por la presión de la Administración Bush y sustituido por otro, denominado *Global Forum on Taxation*, con un objetivo mucho más limitado: un cierto intercambio de información fiscal entre países que sólo se ofrecería por petición expresa. Pero la carta ponía en conocimiento de las autoridades del Grand Ducado que los miembros del G-20 habían requerido a la OCDE para que actualizara la información sobre esas *jurisdicciones no cooperantes*, para lo cual estaba trabajando el Comité de Asuntos Fiscales y el Foro Global sobre Tributación (que en adelante se llama Foro global para la transparencia y el intercambio de información); el resultado de tales trabajos sería un informe denominado *de progreso* publicado simultáneamente a los documentos del G-20.

En el borrador de comunicado del G-20, filtrado con anticipación a la prensa, se decía que «hemos publicado una lista de jurisdicciones que no se han comprometido a aplicar el estándar internacional de intercambio de información sobre tributación», frase omitida en el texto oficial porque a los mandatarios les debió resultar complicado determinar a quiénes incluían en la lista negra anunciada, entre otras cosas porque China tenía sus intereses en Hong Kong y Singapur y los intereses de la City están ligados a las dependencias británicas. Como dijo un observador próximo de la cumbre, se optó por la «solución elegante» de que la OCDE produjera su complejo listado, que algunos han considerado un avance en el combate contra la evasión fiscal.

Sin embargo, las modificaciones posteriores inmediatas revelaron la carencia de solvencia de un listado que parece sur-

gido de la presión mediática. Cuatro días más tarde, el secretario general de la OCDE anunciaba públicamente que desaparecía la lista negra, porque las cuatro jurisdicciones que incluía habían anunciado su compromiso para suscribir acuerdos bilaterales de intercambio de información fiscal según los estándares vigentes. Y al mismo tiempo el secretario del Tesoro de EE UU decía que se habían iniciado negociaciones con Suiza para reformar el tratado bilateral vigente en materia del impuesto sobre la renta.

Si olvidamos el aura mediática que rodeó al G-20 y examinamos los datos reales, la endeblez política del asunto está clara. El comunicado de la reunión de 14 de marzo de 2009 de los ministros de finanzas y de gobernadores de bancos centrales del G-20 en el Reino Unido decía en dos líneas que «los organismos pertinentes identificaran a las jurisdicciones no cooperantes y desarrollaran un paquete de contramedidas efectivas» (punto 7). Y la «Declaración de los Líderes» incluye, entre los acuerdos para reforzar la regulación y la supervisión financieras, el de:

Adoptar medidas contra las jurisdicciones no cooperantes, incluyendo a los paraísos fiscales. Estamos dispuestos a desplegar sanciones para proteger nuestras finanzas públicas y nuestros sistemas financieros. La era del secreto bancario se acabó. Tomamos nota que la OCDE ha publicado hoy una lista de países evaluados por el Foro Global contra el estándar internacional para el intercambio de información fiscal (punto 15).

El listado hecho público por la OCDE (que reproducimos en el cuadro adjunto) comprende cuatro grupos de países y de territorios con jurisdicción fiscal independiente, a los que como viene siendo normal se les otorga el trato propio de países soberanos; un primer dato significativo de su relevancia financiera mundial. Además el

único criterio que se les aplica, y que no se explicita, es el haber suscrito cierto número de convenios bilaterales para el intercambio de información fiscal según el modelo de esa organización o simplemente haberse comprometido a suscribirlos:

- El primer grupo abarca 40 «jurisdicciones que han aplicado sustancialmente los estándares internacionales convenidos sobre fiscalidad». Esta lista blanca de jurisdicciones sirve para situar en el mismo plano que EE UU, China, España, Francia o Alemania, a unos países y territorios catalogados anteriormente por la OCDE como notorios paraísos fiscales como Malta, Chipre, las islas de Guernesey, Jersey, Man y las Islas Vírgenes estadounidenses, que oficialmente dejan de serlo. El criterio decisorio es el de haber suscrito más de doce convenios fiscales según el modelo de la OCDE; no importa si ha sido con jurisdicciones tan insignificantes como el convenio de Jersey con las islas Feroes de 28 de octubre de 2008; o la Isla de Man con Groenlandia el de 30 de octubre de 2007. Está claro que esta lista sólo pretende homologar a esos verdaderos paraísos de las finanzas globales.
- El segundo grupo comprende a las «jurisdicciones que se han comprometido con los estándares internacionales convenidos sobre fiscalidad, pero que todavía no los han aplicado sustancialmente», y que se subdivide en dos subgrupos, uno de «paraísos fiscales» (*tax havens*) y «otros centros financieros». La llamada lista gris, según la prensa, son los paraísos fiscales según esta especie de legalidad internacional.
 - Primero se agrupa a 30 jurisdicciones identificadas como paraísos fiscales por la OCDE en el año 2000 y que han seguido siéndolo a pesar de su compromiso explícito de eliminar las prácticas fiscales perjudiciales para los demás

países. Es una lista gris porque todos aparecen comprometidos o han suscrito algunos convenios de intercambio de información fiscal. Andorra no ha suscrito ninguno pero en el año 2009 ha manifestado su compromiso; un ejemplo del escaso rigor aplicado.

- Después aparece el grupo de «otros centros financieros», como Austria, Bélgica, Luxemburgo y Suiza, destacados defensores del secreto bancario como fuente de su negocio financiero con no residentes, pero que en el año 2009 han expresado su compromiso para suscribir el convenio fiscal de referencia.
- Y finalmente, las «jurisdicciones, que no se han comprometido a la aplicación de los estándares fiscales internacionalmente convenidos», son Costa Rica, Malasia (la Isla de Labuan), Filipinas y Uruguay, que no habían suscrito ningún convenio fiscal; pero ha bastado el anuncio de suscribirlos para salir de esta lista negra que ha regido cuatro días para quedar incluidos en la anterior.

En el documento dedicado al reforzamiento del sistema financiero se declara que «es esencial la protección de las finanzas públicas y los estándares internacionales contra los riesgos que plantean las jurisdicciones no cooperantes», pidiendo la adhesión de todas las jurisdicciones a los estándares relativos a la prudencia bancaria, la fiscalidad y el antiblanqueo de capitales y financiación del terrorismo. Sin embargo, las sanciones que se anuncian son un tanto inconcretas y etéreas. Y, desde luego, la endeblez del criterio utilizado para definir o relacionar los paraísos fiscales y su discutible aplicación revela la carga política profunda que esconde el asunto y que se entiende contemplando someramente su evolución en el seno de la OCDE.

**INFORME DE PROGRESO SOBRE LAS JURISDICIONES EXAMINADAS
POR EL FORO GLOBAL DE LA OCDE PARA LA APLICACIÓN DE LOS ESTÁNDARES
FISCALES CONVENIDOS INTERNACIONALMENTE
Actualizado el 2 de abril de 2009**

**Jurisdicciones que han acordado aplicar sustancialmente los estándares internacionales
convenidos sobre fiscalidad pero aún no lo han hecho**

Argentina	Alemania	Corea	Seychelles
Australia	Grecia	Malta	República Eslovaca
Barbados	Guernesey	Mauricio	Sudáfrica
Canadá	Hungría	México	España
China ²	Islandia	Holanda	Suecia
Chipre	Irlanda	Nueva Zelanda	Turquía
República Checa	Isla de Man	Noruega	Emiratos Árabes Unidos
Dinamarca	Italia	Polonia	Reino Unido
Finlandia	Japón	Portugal	Estados Unidos
Francia	Jersey	Federación Rusa	Islas Vírgenes (US)

**Jurisdicciones que se han comprometido con los estándares internacionales
convenidos sobre fiscalidad**

Jurisdicción	Año de convenio	Número de convenios	Jurisdicción	Año de convenio	Número de convenios
Paraísos fiscales³					
Andorra	2009	(0)	Islas Marshall	2007	(1)
Anguila	2002	(0)	Mónaco	2009	(1)
Antigua y Barbuda	2002	(7)	Montserrat	2002	(0)
Aruba	2002	(4)	Nauru	2003	(0)
Bahamas	2002	(1)	Neth. Antillas	2000	(7)
Bahráin	2001	(6)	Niue	2002	(0)
Belice	2002	(0)	Panamá	2002	(0)
Bermuda	2000	(3)	St Kitts y Nevis	2002	(0)
Islas Vírgenes Británicas	2002	(3)	St Lucía	2002	(0)
Islas Caimán ⁴	2000	(8)	St Vincent y Grenadins	2002	(0)
Islas de Cook	2002	(0)	Samoa	2002	(0)
Dominica	2002	(1)	San Marino	2000	(0)
Gibraltar	2002	(1)	Turcos e Islas Caicos	2002	(0)
Granada	2002	(1)	Vanuatu	2003	(0)
Liberia	2007	(0)			
Liechtenstein	2009	(1)			
Otros centros financieros					
Austria ⁵	2009	(0)	Guatemala	2009	(0)
Bélgica ⁵	2009	(1)	Luxemburgo ⁵	2009	(0)
Brunei	2009	(5)	Singapur	2009	(0)
Chile	2009	(0)	Suiza ²	2009	(0)

**Jurisdicciones que no se han comprometido a la aplicación de los estándares
fiscales internacionalmente convenidos**

Jurisdicción	Número de convenios	Jurisdicción	Número de convenios
Costa Rica	(0)	Filipinas	(0)
Malasia (Labuan)	(0)	Uruguay	(0)

1) Los convenios de fiscalidad internacionalmente acordados, que fueron elaborados por la OCDE en cooperación con países no pertenecientes a esta organización y aprobados por los ministros de Finanzas del G20 en su encuentro de Berlín en 2004 y por el Comité de expertos sobre cooperación internacional en cuestiones impositivas de las NNUU en su reunión de octubre de 2008, establecen el intercambio de información solicitada sobre todo tipo de cuestiones fiscales para la administración y aplicación de la legislación nacional relativa a impuestos, independientemente de los requisitos internos de fiscalidad o el secreto bancario con fines impositivos. También estipula amplias garantías para proteger la confidencialidad de la información que se intercambie.

2) Excluyendo las Regiones Administrativas Especiales, que se han comprometido a poner en vigencia los convenios de fiscalidad internacionalmente acordados.

3) En 2000, estas jurisdicciones fueron consideradas como paraísos fiscales según los criterios establecidos en el informe de 1998 de la OCDE.

4) Islas Caimán ha establecido una legislación que permite el intercambio unilateral de información y ha identificado a doce países con los que está dispuesta a colaborar. Dicha legislación está siendo revisada por la OCDE.

5) Austria, Bélgica, Luxemburgo y Suiza retiraron sus objeciones al Artículo 26 del Convenio de Modelo Fiscal de la OCDE. Bélgica ya se ha dirigido a 48 países proponiéndoles la finalización de los protocolos con el fin de actualizar el Artículo 26 de sus acuerdos vigentes. Austria, Luxemburgo y Suiza han anunciado que han comenzado a contactar con los países con los que tienen tratados, comunicándoles que tienen intenciones de renegociar dichos acuerdos para incluir el nuevo Artículo 26.

Fuente: *El País*, 26/02/2009-

La falacia que encarna el listado del denominado *informe de progreso* de la OCDE sólo se entiende por la degradación del proyecto de la OCDE de 1998 contra la competencia fiscal perjudicial, que fue aligerando el concepto *técnico* de paraíso fiscal hasta introducir el criterio definitorio del «simple intercambio de información fiscal a petición», que ha demostrado su ineficacia para combatir la evasión y el fraude fiscal.

Lo que resulta intocable para el G-20 es el principio de la libre movilidad del capital financiero por el mundo, con la consiguiente competencia entre los países y lugares por atraerlo con ventajas fiscales y opacidad de todo tipo, excluyendo el riesgo de políticas progresistas que lo penalicen.

Para empezar, resulta tremendamente significativo que el secretario general de la OCDE explique al ministro de Justicia de Luxemburgo, en la citada carta de unos días antes de la cumbre de Londres, que «el secreto bancario no es incompatible con el intercambio efectivo de información con propósitos fiscales», remitiéndose a los comentarios aclaratorios sobre el Modelo de Convenio de OCDE así como al «Manual de Información sobre intercambio de información», disponibles en la web de la organización; y añade que:

Todos los países tienen secreto bancario o normas de confidencialidad. La aplicación del estándar internacionalmente convenido sobre el intercambio de información fiscal requiere solamente limitadas excepciones a las normas del secreto bancario y no socavaría la confianza de los ciudadanos en la protección de su privacidad.

Dicho claramente: estos convenios fiscales permiten mantener el secreto bancario. Con estos planteamientos difícilmente

puede resultar creíble que «la era del secreto bancario se acabó» como reza el punto 15 del documento principal firmado por el G-20.

Conviene recordar que la OCDE es una organización internacional de los treinta países más desarrollados del mundo que nació para la liberalización de los intercambios comerciales y de las economías. Y que su intervención en el asunto de los paraísos fiscales arranca de los años de la generalización de la libre movilidad internacional del capital, que provocó una competición nefasta entre las políticas y los sistemas fiscales, que se consideró que había que regular; pero tardó unos catorce años en elaborar un informe técnico solvente sobre la competencia fiscal que resultase perjudicial para los estados y que sirvió de base al proyecto de actuaciones de 1998. Desde el último informe de 2004 sobre los avances hasta la reunión del G-20 en Londres, aquel proyecto estaba sumido en el olvido, porque desde el principio se opusieron Suiza y Luxemburgo, dos miembros de la organización; y en el año 2000, la lista oficial publicada de 35 paraísos fiscales dejó fuera a las Islas Caimán, Bermudas, Chipre, Malta, Mauricio y San Marino, porque se habían «comprometido» anticipadamente a suprimir esas prácticas fiscales perjudiciales para eludir aquella lista negra y evitar las sanciones multilaterales previstas que nunca se aplicaron, a lo cual se unieron luego unas negociaciones bilaterales entre bastidores que dieron origen a la clasificación como *paraísos fiscales no cooperantes* a aquellos países o territorios que se resistían más abiertamente.

Pero la oposición fuerte vino de los neoconservadores estadounidenses, los laboratorios de ideas de Heritage Foundation y Center for Freedom and Prosperity, que se lanzaron a una campaña contra aquel proyecto que aún no ha terminado. Y después en el año 2001 la nueva Administración Bush presionó al

Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE para desvirtuar el intento multilateral, hasta el punto que el citado Informe de 2004 abandonaba el calificativo de «paraísos fiscales» para llamarles «socios participantes» en el nuevo Foro Global creado, que les incorporó a este mismo aunque no eran miembros de la organización. Y es que en octubre de 2002, las Islas Caimán patrocinaban un Foro Global sobre Tributación dentro de la OCDE para debatir «los asuntos técnicos» del vago concepto sustitutivo de la competencia fiscal perjudicial, que se convirtió en el artículo 26 del modelo de convenio fiscal de la OCDE para regular las peticiones de intercambio de información fiscal, que denotaba acusadas limitaciones por su respeto al secreto bancario, como se subraya en la carta citada dirigida al ministro luxemburgués.

La cuestión preocupante es que estos procesos en el seno de las organizaciones internacionales, deliberadamente complicados, se califican de técnicos y quedan excluidos del debate político ante la indiferencia de los parlamentos nacionales. Por esta razón finalizó el año 2005 sin que la OCDE hiciera público un informe final sobre los resultados del proyecto contra los paraísos fiscales de 2000; y ha surgido el nuevo listado sin que los gobiernos tuvieran verdaderamente un conocimiento previo. Mientras tanto, las noticias nos dan cuenta diaria del uso de los paraísos fiscales para el blanqueo de capitales ilegales, la corrupción, la evasión fiscal y los abusos financieros de la banca en la sombra, así como de su contribución a la crisis financiera.

Únicamente algunos expertos críticos con la globalización financiera, ciertas ONG, movimientos sociales y redes internacionales, han mantenido el seguimiento de la actuación adoptada de los paraísos fiscales. Por nuestra parte, recordamos que en noviembre de 2007, en la reunión en París del Comité europeo de Tax Justice Network (TJN), a la que asistía como invitado Je-

ffrey Owen, la máxima autoridad técnica de la OCDE en asuntos fiscales, tras realizar una exposición sobre el estado de la cuestión de los paraísos fiscales y ser interpelado por los presentes acerca de cuándo publicaría la OCDE los resultados finales de su proyecto iniciado en 1998-2000, contestó sin vacilar: *never* (nunca). Años más tarde el G-20 le ha dado la razón al revalidar los planteamientos supuestamente técnicos que pretenden hurtar del debate político el dominio financiero de las economías.

De ahí que la utilización de los paraísos fiscales como cortina de humo en las negociaciones políticas del G-20 haya generado unas expectativas difíciles de cumplir por el camino iniciado por la OCDE, ya que se insertan en el funcionamiento de los mercados financieros globales hasta el extremo de haber contribuido a la crisis financiera actual, como mostramos en las páginas siguientes.

II. LA CRISIS FINANCIERA Y LA BANCA EN LA SOMBRA

Los defensores del neoliberalismo tanto a la izquierda como a la derecha aún niegan el papel de los mecanismos de los paraísos fiscales offshore en esta crisis, a pesar de todas las evidencias acumuladas desde el estallido de la crisis de las subprimes. Aunque generalmente lo hagan de modo sutil o indirecto, al reducir las críticas al aspecto más general, como es su incidencia en la evasión fiscal y en el lavado de dinero negro. Ignoran, sin embargo, su aportación a la opacidad y al descontrol de los negocios financieros, aunque cada vez existen más estudios y análisis críticos solventes sobre la crisis que señalan el papel de los paraísos fiscales como parte del sistema bancario en la sombra.

Una aportación muy significativa fue presentada por una autoridad bancaria muy cualificada en la XLV reunión de gobernadores de bancos centrales del continente americano, celebrada en Ottawa del 8-9 mayo de 2008. En esa reunión periódica de altos responsables bancarios, Hervé Hannoun, subdirector general del Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS) presentó un estudio con un análisis técnico esclarecedor sobre los factores desencadenantes de la crisis, que no fueron previstos por los supervisores de los bancos centrales en los distintos países. Este experto admite abiertamente que, aunque los bancos centrales eran conscientes de la existencia

de burbujas inmobiliarias y de los riesgos que podía derivarse del aumento del crédito, la crisis de la titulización (de la conversión de deudas hipotecarias en valores bursátiles) y su impacto en los mercados monetarios les había cogido por sorpresa; y en un documento disponible en la web del BIS, apunta que la existencia y aparición de un sistema bancario en la sombra «sencillamente no había sido percibida» por los bancos centrales.¹

En este documento de referencia se argumenta que una de las razones por las que el desarrollo de un *sistema bancario en la sombra* no fue detectado, ni siquiera por los supervisores más experimentados, ni mucho menos había sido regulado, se debía casi exclusivamente a que estaba basado en los paraísos fiscales. Con el término banca en la sombra se denomina a unos agentes en los mercados financieros que proporcionan servicios bancarios sin estar regulados como los bancos ordinarios, siendo el caso típico los fondos de alto riesgo. A menudo, los grupos financieros establecen sociedades especiales como vehículos, llamados a veces *conduits* (conductos), radicados en paraísos fiscales offshore para que queden fuera de la contabilidad oficial del banco, emitiendo títulos que se negocian en los mercados con el aval y el apoyo del banco matriz. Fue el caso referido de los dos fondos especulativos de alto riesgo del Bear Stearns, registrados en las Caimán; y a los cuales se les concedían préstamos apalancados, para que especularan con valores respaldados por hipotecas subprimes, gracias al aval del la banca de negocios propietaria; de manera muy significativa el comienzo de la crisis trajo la quiebra de esos dos fondos. Y posteriormente hemos conocido que operaciones

1. Hervé Hannoun, *Policy Lessons from the Recent Financial Market Turmoil*. XLV Meeting of Central banks Governors of the American Continent, Ottawa 8-9 de mayo. Documento del BIS.

similares fueron utilizadas por los *landesbanken*, los bancos regionales alemanes rescatados luego con dinero público.

Los tres factores de la crisis financiera

En el estudio referido sobre la crisis financiera, entre los aspectos sorprendentes e inesperados de su desencadenamiento se subrayan tres factores clave que el citado experto designa como el apalancamiento excesivo y oculto; la complejidad excesiva; y la alquimia financiera imprudente

1. El primer elemento decisivo fue el endeudamiento desmesurado que además estaba escondido. Es sabido que la crisis global del crédito en 2007 vino precedida por un importante auge del crédito, que algunos analistas atribuyen solamente a los bajos tipos de interés en los EE UU. Pero la novedad fue que este auge venía amplificado y apalancado por la innovación financiera, por nuevos productos e instrumentos financieros gracias a la laxitud reguladora o la desregulación. La verdad es que —dice este experto— el apalancamiento, el endeudamiento excesivo, en el sistema financiero global era mucho mayor de lo que podría pensarse al examinar solamente los balances de las instituciones financieras reguladas, «principalmente a causa de las nuevas posibilidades que ofrecía el *shadow banking system*, el sistema bancario en la sombra». Los datos en los balances de los principales bancos estadounidenses y europeos revelaban que los índices de endeudamiento se habían incrementado notablemente en los últimos años. «Y una parte significativa de este apalancamiento ha sido ocultado» mediante la banca en la sombra asociada a los paraísos fiscales.

2. Un segundo elemento clave para la generación de la crisis fue la excesiva complejidad de los nuevos productos financieros estructurados, «que excedían a la comprensión de banqueros, inversores y reguladores». Es decir, un experto como el subdirector general del Banco de Pagos de Basilea admite el hecho clamoroso de que se comerciaban productos financieros que los operadores no entendían su fundamentación económica, ni por tanto la justificación de su valor. En consecuencia, la información pública sobre la exposición al riesgo de las instituciones financieras resultó ser totalmente inadecuada y difícil de interpretar, especialmente respecto a los holdings o sociedades de cartera y riesgos crediticios situados fuera de la contabilidad oficial de los bancos. Por tanto esta opacidad financiera es una aportación básica de los paraísos fiscales al negocio de las finanzas.
3. Y el tercer elemento clave que provocó la crisis es la «imprudente alquimia financiera». Ahora que lo vemos en retrospectiva —subraya el experto del BIS— vemos que era un espejismo fundamental creer que la ingeniería financiera puede crear instrumentos financieros complejos que son diseñados a medida de las necesidades de los inversores y que, al mismo tiempo, son comercializables como productos líquidos, fácilmente convertibles en dinero en los mercados. Asimismo se demostró que era un espejismo creer que las finanzas estructuradas serían capaces de ofrecer, de modo sostenido, unos altos rendimientos sin los riesgos correspondientes; en otras palabras, que se había logrado romper la relación tradicional entre riesgo y beneficio como los alquimistas medievales podían mágicamente convertir el plomo en oro. Estas innovaciones produjeron fuertes incentivos para aumentar el apalancamiento, el endeudamiento excesivo en el sistema, a medida que los inversores se sentían atraídos por estos instrumentos aparentemente de alto rendimiento y bajo riesgo.

Las tres funciones desempeñadas por la banca en la sombra

En el análisis del alto directivo del Banco de Basilea se destaca que el término *sistema bancario en la sombra* comprende la actividad de unos operadores en los mercados financieros globales que proporcionan servicios bancarios sin estar sometidos a la regulación propia de la banca ordinaria de cualquier país, precisamente por domiciliarse en países y territorios catalogados como paraísos fiscales que se integran en ese sistema escondido. Por tanto, se identifica con esa expresión a un sector subalterno de la gran banca surgido para atraer a los grandes inversores con los fondos de alto riesgo y los instrumentos estructurados (ABS, SIV, etc.) Y precisamente, como se argumenta en el documento referido, al estar basada esa banca oculta en paraísos fiscales no fue posible que se detectara su desarrollo, porque carecía de regulación y supervisión por parte de los bancos centrales.

Pero conviene tener presente que eso tampoco habría sido posible sin la llamada «ingeniería financiera», resultado de la desregulación de las finanzas, que dio origen al negocio de la titulización o conversión de créditos/deudas en activos financieros comercializables en los mercados mundiales, gracias a la libertad de los movimientos internacionales de capitales sin control de las autoridades de supervisión. Como en noviembre 2007 denunciaba el fundador de la firma financiera estadounidense Pimco, Bill Gross, ese sistema bancario desregulado y oculto era:

Libre para crear mágica y místicamente préstamos hipotecarios subprimes y luego empaquetar en una caterva de conductos (*conduits*) de tres letras que únicamente podían explicar los magos de Wall Street.

En síntesis, la banca en la sombra cumplía tres funciones básicas para la exuberancia del crédito y de los negocios financieros al margen de las actividades bancarias ordinarias, reguladas y supervisadas por los bancos centrales de cada uno de los países:

1. En primer lugar, durante la larga etapa de crecimiento económico y finanzas globalizadas, la operativa paralela de la banca en la sombra permitía, sobre todo, desvincular la propiedad del banco matriz de los activos financieros negociados mediante «vehículos» en los paraísos fiscales offshore. Así se gestionaban toda clase de operaciones opacas fuera de la contabilidad oficial de la banca con el fin de sortear la supervisión de los bancos centrales, con el catastrófico resultado final; puesto que los supervisores no controlaban en ningún caso las situaciones de riesgo de los grandes bancos del sistema global, ya que carecían de información sobre las operaciones y por tanto sobre los riesgos de los grandes bancos del sistema global.
- En segundo lugar, las entidades y los instrumentos que integran la banca en la sombra hacen posible que se diseminen los riesgos derivados del endeudamiento excesivo, que no se controla por las autoridades supervisoras; y además, para las operaciones de compraventa de activos financieros encadenan transacciones que pasan por diversos centros offshore. En la Unión Europea esta operativa se ve facilitada por el concepto de «espacio financiero europeo», que supone la carencia de fronteras extracomunitarias para los fondos y de supervisor comunitario para las grandes operaciones allende las fronteras. Cada uno de los 27 países miembros supervisa las operaciones bancarias hasta sus respectivas fronteras pero no más allá, ni mucho menos las que pasan por Suiza, Mónaco y demás paraísos fiscales

del entorno europeo. De modo que, como resultado final, los impagos de deudas hipotecarias en Michigan, convertidas en títulos adquiridos por otros bancos, se convirtieron en pérdidas para ahorradores españoles. Y la crisis en las Bolsas y mercados se ha trasladado a la economía real con cierre de empresa por falta de crédito y de mercado y aumento del paro.

3. En tercer lugar, mediante la banca en la sombra con entidades e instrumentos radicados en paraísos fiscales offshore se gestionan las grandes operaciones practicando el denominado «arbitraje regulatorio o legislativo» (*regulatory arbitrage*), es decir, se elige por dónde debe pasar o contabilizarse una transacción de manera que se obtenga el mayor beneficio fiscal y la mayor opacidad, identificando previamente aquel centro offshore donde se aplica una legislación más benévola o un menor control de ese tipo de operaciones; una dimensión que hemos analizado en el libro *Los Paraísos Fiscales*, en el capítulo dedicado al «arbitraje legislativo» con el título «Cómo los paraísos fiscales se aprovechan de las diferencias entre legislaciones». En otras palabras, dado que las legislaciones se aplican en la jurisdicción territorial de cada Estado, y el capital puede moverse libremente por la diversas jurisdicciones, existe siempre la posibilidad de optar o de combinar el registro de una operación financiera en el ámbito de otras diversas legislaciones nacionales o jurisdiccionales, aprovechando en cada una sus ventajas, tanto en fiscalidad como en la regulación, y el grado de control y supervisión financiera. De ahí la ventaja que ofrecen siempre los paraísos fiscales extraterritoriales, offshore o para no residentes.

De este modo se explica que la banca en la sombra, responsable de la especulación y de las burbujas financieras e inmobiliarias

en los años anteriores a la crisis, según los analistas críticos, haya contribuido a generar la mitad del nuevo crédito generado en los EE UU; y la financiación de esos instrumentos innovadores ligados a centros offshore, que obtenían efectivo barato a corto plazo, que alcanzó el pico de los 1,2 billones de dólares en el verano de 2007, mientras que en años anteriores había oscilado entre los 600 y los 700.000 millones de dólares.² Obviamente, la crisis financiera produjo el progresivo desmantelamiento parcial de esa operativa bancaria offshore, como el economista Nouriel Roubini señalaba en septiembre de 2008.

Al paralizarse el crédito en los mercados mayoristas, interbancarios, y entrar en crisis los mercados y las Bolsas, la banca matriz se vio obligada a asumir las cuentas de sus entidades offshore y de ahí el progresivo desmantelamiento de la banca en la sombra que se vio reflejado en la contabilidad de los bancos matrices. Las primeras estimaciones del FMI cifraban las pérdidas de la banca por los activos llamados tóxicos (ligados a créditos hipotecarios subprimes y otros con mercado congelado) en un billón de dólares; meses más tarde, el 8 de abril de 2009, los datos del Fondo indicaban que la cifra era cuatro billones de dólares, un problema que no había abordado el G-20 en Londres.

Durante todo el año 2008 se sucedieron las noticias de las pérdidas millonarias en los grandes bancos, unos datos que indicaban que se estaba liquidando una parte importante de esa banca oculta, la que había generado una aparente abundancia de crédito, al mismo tiempo que se iba reduciendo su volumen, pero, sin que haya desaparecido la actividad financiera de los paraísos fiscales offshore que mantienen su integración en los mercados globales. Los instrumentos bancarios opacos han se-

2. *Financial Times*, 16/12/2007

guido activos, porque ni las nacionalizaciones *sui generis* ni las ayudas ni avales de los gobiernos de la Unión Europea han exigido a la banca la supresión de filiales y sociedades instrumentales en paraísos fiscales, y el G-20 tampoco ha abordado la opacidad de las finanzas, sino que ha recurrido al intento de activación del intercambio de información fiscal bilateral entre países, conforme a las benévolas pautas de la OCDE.

Los paraísos fiscales offshore, homologados por el FMI

La crisis financiera actual y la revelación de una banca en la sombra, como factor coadyuvante de la crisis, prueban el fracaso del Fondo Monetario Internacional y de su programa de evaluación de los centros financieros extraterritoriales u offshore (a los que nunca mencionó con el apelativo de paraísos fiscales), diseñado tras la crisis del Sudeste asiático, precisamente para prevenir la repetición de nuevas crisis. La paradoja actual es que aquella sucedió en la periferia del sistema global, mientras que esta vez la crisis ha surgido desde el centro del sistema financiero, en el mismísimo Wall Street y, nuevamente, los paraísos fiscales han sido uno de los elementos que han contribuido a su desencadenamiento, al favorecer la gestación de un sistema bancario paralelo y descontrolado que generaba abundancia de crédito fuera del control de los bancos centrales y difundía el riesgo globalmente, como subraya el informe referido del subdirector general del BIS.

La observación del desarrollo de la opacidad de las finanzas muestra cómo el afianzamiento de los paraísos fiscales offshore ha ido parejo con la mayor integración de los mercados financieros de todo el mundo y con el desarrollo de políticas que favorecen esa integración, socavando las democracias. Asimismo, tras la crisis del Sudeste asiático, el informe final del Foro de Estabilidad Financiera

(FSF en sus siglas en inglés; ahora convertido en el Consejo de Estabilidad Financiera) ya estableció un diagnóstico sobre el papel de los centros offshore en aquella crisis financiera. Y en los dos densos informes publicados en junio de 2000 (*OFCs. IMF Background paper*; y *OFCs. The Role of the IMF*) los expertos del FMI sintetizaban la situación y los riesgos de los paraísos fiscales extraterritoriales como una amenaza para todo el sistema financiero mundial, dado que los posibles incumplimientos de un operador en un centro offshore financieramente relevante puede provocar una cadena de incumplimientos que desestabilicen los mercados financieros.

El análisis del FSF recomendaba que el Fondo asumiera entre sus actividades la evaluación de los centros financieros extraterritoriales o para no residentes (Offshore financial centers u OFCs, en siglas inglesas), en relación con el grado de cumplimiento de los «estándares aceptados internacionales» establecidos por las organizaciones especializadas. Y así se puso en marcha un programa que ha durado hasta la actualidad, pero que la filosofía neoliberal dominante en el Fondo ha contribuido en la práctica a no utilizar y en cambio a homologar a los países y territorios dedicados al negocio financiero ventajista para no residentes, equiparándolos con los centros financieros ordinarios de los países más importantes. Los hechos han demostrado que el Fondo pretendía ante todo extender la globalización financiera, consolidando a los paraísos fiscales offshore como centros competitivos, según se constata en la multitud de informes consultados para conocer y describir los paraísos fiscales del entorno europeo, en particular.

Por tanto, no resultó una sorpresa que, transcurrido casi un año de crisis de las hipotecas subprimes, en mayo de 2008, el Consejo ejecutivo del FMI decidiera integrar el programa de evaluaciones de los centros financieros extraterritoriales iniciado en el 2000, con el programa general de evaluación de la regulación

y supervisión financieras de los países miembros denominado Financial Sector Assessment Program (FSAP, en siglas inglesas). Esta decisión eliminaba la distinción entre centros extraterritoriales (offshore) o paraísos fiscales y centros financieros ordinarios o territoriales (onshore). Lo que suponía una victoria para los más de cuarenta microestados de hecho o de derecho que se venían quejando del injusto estigma que les suponía la catalogación como centros offshore o paraísos fiscales.

Curiosamente el argumento esgrimido por el FMI para esta decisión, aparentemente de gestión *técnica* interna, es que la globalización ha difuminado aquella distinción a medida en que se ha incrementado la gama de operaciones transnacionales en muchos países, así como el aumento de nuevos centros financieros con servicios para no residentes en países como Brunei, Dubai y Uruguay. Aunque afirmaba mantener aún su preocupación en ciertas áreas clave sobre la lucha contra el blanqueo de dinero negro y la financiación de los grupos terroristas en los centros offshore, consideraba que el cumplimiento de los estándares internacionales era generalmente equiparable con las jurisdicciones territoriales y que había habido progreso en la supervisión bancaria, la cooperación transfronteriza y el intercambio de datos tributarios; afirmaciones que los hechos de la crisis global contradicen. De cara al futuro el Fondo preveía adoptar un planteamiento más uniforme y más dirigido a evaluar el riesgo en el sector financiero.

La falacia del G-20 sobre la supervisión de los centros offshore

Ante todo, desde hace años venimos subrayando que resulta harto difícil conocer la realidad financiera de los paraísos fiscales y de la actividad destinada a no residentes, aunque a menudo se nos

ofrezcan estimaciones o aproximaciones. Ello es así por una razón sencilla a menudo olvidada, la insuficiencia legislativa que impera en los centros offshore y la ausencia de tributación, que tienen como consecuencia el desinterés de las autoridades por la recogida de datos de las sociedades y demás entidades. Además de que, precisamente por la opacidad y secretismo que caracterizan estas actividades, son los datos negativos los que afloran a la luz pública con las crisis financieras, las bancarrotas, la evasión fiscal y la delincuencia financiera lo que nos acercan a su verdadera dimensión económica. Pero hemos de destacar dos aspectos de interés:

- Por un lado, la competencia era —y sigue siendo— fuerte entre la red mundial de paraísos fiscales offshore, dado que sus élites dependen de su capacidad para atraer el negocio financiero, ya que las licencias bancarias y las tasas son una importante fuente de ingresos junto a los honorarios y comisiones de la gestión profesional que nutren la oligarquía local. Desde la concepción neoliberal del FMI, tal competencia es considerada beneficiosa porque contribuye a la innovación de los instrumentos y productos financieros y a la reducción de los costes de los servicios financieros en todo el mundo, según razonan sus propios técnicos; sin embargo, señalan que también es objeto de preocupación que los bajos costes de los servicios financieros se consigan mediante la disminución de los estándares de regulación y de supervisión.
- Por otro lado, comoquiera que los centros financieros extraterritoriales prestan los servicios financieros predominantemente a los no residentes, la carencia de datos fiables sobre sus actividades obstaculiza su conocimiento y análisis, haciendo difícil evaluar el riesgo que estos centros plantean para la estabilidad financiera internacional, como nos señala

el informe referido del subdirector del Banco de Pagos de Basilea. En los informes referidos, el análisis de los expertos del Fondo subrayaban ya los problemas derivados de la carencia de supervisión bancaria consolidada de las filiales en los paraísos fiscales y la banca matriz, problemas similares a los que han supuesto la gestación de la banca en la sombra.

Desde la propia naturaleza del sistema financiero mundial, sin controles de regulación y con plena movilidad de los capitales, los centros extraterritoriales ofrecen la ventaja para el capital financiero de la libertad de acción y la desregulación frente a países con normativas rigurosas para la constitución y funcionamiento de los bancos y de las aseguradoras. Como se ha demostrado el riesgo importante se deduce de la insuficiente supervisión. La manera más segura y fiable de reducir estos riesgos sería asegurar una buena supervisión consolidada del total de las operaciones del banco por el supervisor del país de la casa matriz, aplicando en el centro offshore unos estándares de regulación y de supervisión adecuados. Pero una supervisión consolidada efectiva, que integre todas las filiales offshore de un banco, requiere que los supervisores del país de la casa matriz tengan acceso a la información de las operaciones del grupo bancario en todo el mundo. Los expertos oficiales aseguraban ya hace años que esa supervisión no es efectiva por la carencia de información y de cooperación transnacional, como ha revelado la existencia de una banca en la sombra. Es uno de los tantos aspectos que el G-20 supone que han de resolverse con los colegios de supervisores financieros de diversos países que se han introducido para el seguimiento de los grandes bancos y fondos de inversiones, pero difícilmente resolverán el problema del arbitraje legislativo que hemos mencionado, que es una prestación de la banca en la sombra.

Una conclusión decisiva, que ya formulé en el año 2004, puede servirnos para explicar la situación actual:

La labor del FMI no ha reducido la actividad de los centros financieros extraterritoriales en materia de «ingeniería contable», de blanqueo de capitales, de evasión fiscal o de plataformas para operaciones financieras que no habrían podido realizarse en los países de los operadores; es decir, sigue existiendo el arbitraje legislativo o uso abusivo de las diferencias legislativas, denunciado por el FSF en el año 2000. El pretendido mejor conocimiento por parte del FMI de la actividad financiera offshore, es decir, la supuesta mayor transparencia macroeconómica, no ha eliminado la opacidad de las transacciones extraterritoriales ni el secreto bancario ni la posición negativa de los centros financieros extraterritoriales frente a las demandas externas de intercambio de información y de cooperación judicial con los demás estados. Y, sin embargo, sus informes de evaluación han legitimado el funcionamiento de la financiación offshore, para no residentes, de estos territorios o islas, jurisdicciones privilegiadas amparadas por los grandes poderes financieros globales.³

Por tanto, hoy solamente podemos sumarnos a quienes denuncian el fracaso histórico del Fondo Monetario Internacional como gestor de la estabilidad de un sistema financiero mundial, desequilibrado e injusto, como acreditan los casos que relatamos más adelante de los bancos rescatados con dinero público, y como máximo responsable de la injusticia que genera el marco financiero global que ampara los llamados paraísos fiscales.

3. Hdez. Viguera, J., *Los paraísos fiscales*, op.cit., p. 279.

III. LOS PARAÍOS FISCALES EN EL BANQUILLO

Desde que estalló la crisis financiera, las noticias en la prensa fueron revelando casos en los que aparecía clara la participación de los centros financieros para no residentes, conocidos como paraísos fiscales. En el verano de 2007, tras el colapso de los títulos respaldados por las hipotecas subprimes, con la quiebra de los dos *hedge funds* propiedad del banco Bear Stearns, el entonces quinto banco de inversiones del mundo aparecía vinculado a la opacidad de los centros offshore. Y esos fondos de inversiones de alto riesgo se ubicaban simplemente en dos «*letterbox companies*», dos compañías materializadas por un simple buzón de correos en las Islas Caimán, a las que se les concedían préstamos apalancados, es decir, con un endeudamiento superior a su capital, para que especularan con valores respaldados por hipotecas sin garantías. Transcurridos varios meses desde el estallido de la crisis, en febrero de 2008, el gobierno británico se veía obligado a la nacionalización del Northern Rock Bank y los debates parlamentarios revelaron la utilización por parte de este banco de entidades en paraísos fiscales que habían contribuido a su bancarrota. Poco después, el gobierno alemán se enfrentaba al escándalo de la evasión fiscal masiva vía Liechtenstein.

El Reino Unido inicia la investigación sobre el papel de los paraísos fiscales

Las repercusiones mediáticas de todos esos hechos llevaron a la Comisión del Tesoro del Parlamento británico a la realización, en abril de 2008, de una encuesta sobre el papel de los centros offshore en la crisis de los mercados financieros globales. Al tratarse de un poderoso organismo de decisiones políticas parlamentarias, esta investigación se tomó como un hecho relevante para un sector de la opinión pública. Esto ocurría exactamente después de diez años de la publicación de los informes Edwards y de la consultora KPMG, que habían sido contratados por el gobierno de Blair para investigaciones sobre las deficiencias en la regulación financiera de los centros offshore dependientes del Reino Unido, cuyas conclusiones no fueron capaces de aplicar. Ese mismo gobierno tenía como ministro de Finanzas a Gordon Brown, actual primer ministro, pretendido adalid de la regulación bancaria global.

Para esta investigación parlamentaria presentaron oficialmente informes y alegaciones Tax Justice Network (TJN) (la Red por la Justicia Fiscal) y otros 26 grupos, la mayoría representantes de los intereses de los centros financieros offshore.¹ Del lado de los intereses del negocio offshore, la posición quedaba resumida por la agencia Jersey Finance Limited al sostener que:

No hay ninguna prueba teórica o práctica que sugiera que los centros offshore amenazan la estabilidad financiera. Jersey cumple o excede todos los estándares internacionales perti-

1. Véase John Christensen, artículo en el número de julio de 2008 de la revista digital *Tax Justice Focus*.

nentes para la estabilidad y la transparencia esperados por los principales centros financieros del mundo.

Con argumentos similares se alineaban los documentos presentados por el gobierno de las Islas Caimán, la Asociación de aseguradores y reaseguradores de las Bermudas, la Comisión de servicios financieros de las Islas Vírgenes Británicas, la asamblea autonómica (States) de Jersey y demás organismos de territorios offshore y de consultoras con intereses en paraísos fiscales; defensores todos ellos de la licitud de su negocio, apoyado en la libertad de los mercados y en la idea de la competencia fiscal entre países.

Por el contrario, los abundantes datos, informes y análisis aportados por ONG, asociaciones y universidades británicas, que suman una cuarta parte de las alegaciones escritas (un volumen digital de 626 páginas disponibles en la web del Parlamento británico) rebaten todas las afirmaciones de los defensores del sector offshore de los mercados globales.

Dos aportaciones, entre otras, destacan los mecanismos que desde los paraísos fiscales han contribuido a la crisis de los mercados financieros y avalan además la investigación sobre los rescates bancarios que relatamos en un próximo capítulo. La primera es la de los profesores Palan y Nesvetailova de la Universidad de Birmingham, que subrayan que las entidades registradas en paraísos fiscales se utilizan para desvincular fácilmente la propiedad de los instrumentos financieros offshore de sus entidades matrices en el país de origen, situando así activos financieros fuera de la contabilidad y obteniendo calificaciones de crédito más elevadas. Esto fue exactamente lo que ha sucedido y ha precipitado la actual crisis financiera, que se ejemplifica con la quiebra del banco británico Northern Rock, nacionalizado por el gobierno

británico. Hasta tal punto llega esta desvinculación, que una vez planteada la nacionalización, nadie sabía con seguridad si, por ejemplo, Northern Rock asumiría la responsabilidad de los 50.000 millones de libras en deudas de Granite (una sociedad en el paraíso fiscal de Jersey), porque legalmente era una entidad independiente. Se hacía por tanto evidente que esta opacidad del negocio offshore generaba un problema de proporciones sistémicas, dado que esa relación tan particular se repetía en miles y miles de SPV, de «instrumentos con fines específicos», una diversidad de entidades instrumentales establecidas en centros financieros extraterritoriales.

La segunda aportación es el extenso informe presentado por TJN del Reino Unido que abundaba en el fracaso de la regulación internacional, porque las jurisdicciones catalogadas como paraísos fiscales se han sometido a los intereses financieros. Por ejemplo, las cuatro grandes auditoras presentes en los principales paraísos fiscales, y en la mayoría de los menos importantes, posibilitan que compañías multinacionales o bancos puedan en cualquier momento trasladar sus operaciones dondequiera que deseen, cuando una jurisdicción cualquiera no se acomoda a sus deseos de lograr la legislación que les convenga. Por su parte, Christian Aid y Global Witness explican que los centros offshore están socavando los esfuerzos de los países más pobres para recaudar ingresos propios que financien su propio desarrollo; y sostienen que los centros offshore ligados al Reino Unido ofrecen «los medios para la expoliación y la mala gestión de los recursos públicos del petróleo en la República del Congo». Asimismo, destacan la incongruencia política del gobierno laborista que se compromete al aumento de su ayuda presupuestada, pero deja de regular las actividades de sus territorios dependientes que son paraísos fiscales.

Transcurrido un año, esta investigación parlamentaria británica se ha prolongado sin llegar a tener conclusiones publicadas que se reflejen en propuestas y decisiones para ser aplicadas por el gobierno de Gordon Brown. Las abundantes declaraciones mediáticas y su activismo no ha producido ningún resultado práctico en el logro de una mayor regulación financiera, más allá de lo acordado en la cumbre del G-20 en Londres.

Alemania «aprieta los tornillos»

El escándalo destapado en Alemania sobre la evasión fiscal masiva a través de Liechtenstein alcanzó un amplio eco en los medios de comunicación de otros países europeos como Francia, Reino Unido y España y reavivó el problema de la pérdida de recaudación de ingresos que suponen para los países europeos, cuando los déficit fiscales se agravan. Las noticias apuntaban² a que Alemania había previsto un plan para «apretar los tornillos» a los paraísos fiscales en Europa, según declaraba en febrero de 2008 el ministro de finanzas, el socialdemócrata Peer Steinbrück, en medio de una creciente reacción global del gobierno contra los centros financieros con normas de secreto bancario que fomentan el fraude fiscal; durante semanas los paraísos fiscales europeos llenaron muchas páginas de la prensa alemana.

Una gigantesca investigación fiscal de las cuentas bancarias, que los alemanes tienen en el Principado de Liechtenstein, había dado como resultado que al menos 750 personas eran sospechosas de fraude fiscal. La investigación derivaba de los datos incluidos en un DVD sobre las cuentas alemanas en el banco LGT de Liech-

2. *Financial Times*, 22/2/2008

tenstein, que la agencia de inteligencia BND había adquirido por 4,2 millones de euros en 2006. Otros países, además de EE UU, Finlandia y Suecia, abrieron o consideraron la apertura de investigaciones.

El gobierno alemán se planteaba la adopción de medidas bilaterales contra Liechtenstein, tales como tasas impositivas sobre las transferencias al Principado o la obligación de los bancos alemanes de declarar tales transferencias. Incluso la canciller alemana también señaló que presionaría a Mónaco para incrementar la cooperación con las autoridades fiscales en otros países y lograr intercambios de información tributaria. Los portavoces gubernamentales aseguraban que exigirían «un comportamiento leal», utilizando un «diálogo constructivo» con Liechtenstein y otros paraísos fiscales; y si esto no funcionaba entonces serían necesarias «más medidas bilaterales extraordinarias», con la reactivación del papel de la OCDE contra los paraísos fiscales, teniendo presente que Liechtenstein, Mónaco y Andorra eran tres países clasificados como «no cooperantes», porque se niegan a revelar datos bancarios y la identificación de evasores a las autoridades fiscales extranjeras.

Pero estas noticias sobre Liechtenstein y Alemania tienen una lectura distinta si recordamos algunos hechos de los últimos tiempos. Para empezar, el CDU, partido de la canciller, había utilizado el Principado para su financiación ilegal, según revelaron las investigaciones del servicio de inteligencia federal alemán (BND) en 1999. Y tanto la negociación de la llamada directiva europea del ahorro particular, como el acuerdo bilateral de la Comisión Europea con Liechtenstein en 2004 para la simple retención fiscal de las cuentas bancarias de los europeos en el Principado se justificaran, entonces, porque se sabía que el dinero alemán se refugiaba en este enclave; e incluso el anterior gobierno social-

demócrata de Gerard Schröder planteó su proyecto de reformas incluyendo una amnistía fiscal para recuperar el dinero evadido en Liechtenstein y de otros centros offshore.

Además, Liechtenstein es socio de la UE como miembro del Espacio Económico Europeo (EEE). Cuando la canciller anunciaba que Alemania iba ejercer presiones sobre Liechtenstein y amenazaba con impedir que el Principado se incorporara al Acuerdo de Schengen, sólo podía contemplarse como un ejercicio de puro cinismo político ante la dimensión del escándalo destapado. Porque desde 1995, como socio comercial de la UE del EEE —junto con Islandia y Noruega—, este microestado ha prosperado como refugio del dinero sucio con el aval de Bruselas. El artículo 40 del Acuerdo expresa claramente que:

No habrá restricciones entre las Partes Contratantes sobre los movimientos de capital perteneciente a personas residentes en los estados miembros de la UE o en los estados de la EFTA sin discriminaciones basadas en la nacionalidad o en el lugar de residencia de las partes o en lugar donde tal capital se invierta.

Y aún más, el artículo 56 del Tratado de Roma, que se mantiene tras las reformas del Tratado de Lisboa, prohíbe a los estados miembros de la Unión cualquier restricción a los movimientos de capitales dentro del la UE y con terceros países.

Por su parte, Francia suscribió en 2002 un nuevo tratado de amistad con Mónaco, sin obligarle a modificar ninguna de las normas que favorecen la evasión fiscal y el blanqueo de dinero sucio, según la propia investigación de los parlamentarios de izquierdas (etapa Jospin), cuyo informe está disponible en internet.

Por tanto, las pretendidas medidas contra Liechtenstein eran palabras vacías. La cuestión de los paraísos fiscales ejemplifica el predominio de los poderes financieros sobre los estados, en particular en la Unión Europea; por eso, más que problema de fiscalidad, hay que plantearlo como un problema político de primer orden. El Principado de Liechtenstein es miembro de la ONU, pero sigue sin ratificar el Convenio de la ONU sobre delincuencia transnacional organizada; y además el poderoso grupo bancario LGT está presente en unos veintiocho países y es propiedad de la familia real del Principado. Todo un poder fáctico en Europa, como hemos analizado en otro libro.³

El rifirrafe alemán con Liechtenstein se debe más a la dinámica del gobierno de coalición de los dos partidos mayoritarios, que empataron en las últimas elecciones, que al planteamiento de un combate serio contra los paraísos fiscales, como se ha visto en el G-20. Tiene mucho que ver con las tensiones internas entre los ministros democristianos y socialdemócratas, porque debemos anotar que fue el ministro de Finanzas, el socialdemócrata Steinbrück, quien autorizó al BND para que pagara los más de cuatro millones de euros al delincuente por el DVD con la información sobre Liechtenstein, desencadenando la gigantesca investigación tributaria en Alemania y en demás países incluida España, de la que apenas se han publicado resultados. A lo que habría que añadir como causa coadyuvante, que por entonces estaba clara una seria preocupación por la incertidumbre financiera y por los problemas de algunos bancos

3. Hdez. Viguera, J. *La Europa opaca de las finanzas. Y sus paraísos fiscales*, Icaria, 2008. Además de analizar cada uno de los paraísos fiscales ligados a la UE, en este libro se analizan las políticas europeas que los amparan y revela su predominio en las finanzas en la Unión Europea.

y entidades importantes alemanas, que después tendrían que ser rescatados con dinero público.

EE UU investiga a la Union de Banques Suisse (USB)

A lo largo de la inacabable crisis financiera se ha venido sucediendo una serie de declaraciones de nuestros políticos demandando transparencia para los mercados globalizados y que los reguladores de los principales países se cuidaran de los centros offshore, pero sin que se consiguiera ninguna consecuencia práctica. Durante la primavera y verano de 2008, la gravedad de la situación económica para una parte de la población de los EE UU y el grave déficit fiscal acentuó el eco de las investigaciones del Senado sobre los evasores. De ahí que la investigación del Senado, centrada en el banco suizo USB y en el Grupo LGT de Liechtenstein, reavivara en Europa el debate sobre los paraísos fiscales.

El informe revelaba el «cordón de acero del secretismo que rodea a los bancos de los paraísos fiscales», según la expresión del infatigable senador demócrata de Michigan, Carl Levin, que preside el subcomité permanente de investigaciones del Senado y que se ha destacado por promover investigaciones desde hace años sobre los paraísos fiscales.

Las compañías más poderosas del mundo se alarman cuando se inician interrogatorios por parte de los funcionarios técnicos del mencionado subcomité, porque esos interrogatorios investigaron el colapso de ENRON, las compañías que negociaban con la energía y, recientemente, la especulación financiera con el petróleo; y, según los reporteros de *Financial Times*, sus investigadores hace tiempo que andan tras los centros offshore.⁴

4. *Financial Times*, 17/7/2008

Los investigadores encontraron un correo electrónico enviado en 2007, en el cual un alto ejecutivo de banca privada del USB, Martin Liechti, detenido por las autoridades estadounidenses, presionaba a su equipo para lograr nuevos negocios.

Hemos crecido desde los 4 millones de francos suizos por asesor de clientes, que teníamos en el año 2004, hasta los 17 millones en 2006. Y necesitamos mantener nuestra ambición hasta llegar a los 60 millones por asesor de clientes.

Otras de las informaciones logradas fueron aportadas por un banquero del USB, Bradley Birkenfield, que se declaró culpable de las acusaciones de haber ayudado a multimillonarios estadounidenses a evadir impuestos, admitiendo que en sus viajes de negocios los banqueros de la *private banking* debían mantener un perfil bajo para escapar a la atención de las autoridades estadounidenses. Este banquero suizo manifestó ante el subcomité que «nunca había visto a un gran banco hacer un esfuerzo comercial tan minucioso en el mercado de los EE UU», porque el informe mostraba que unos veinte asesores de clientes del USB realizaron en total más de trescientas visitas a los EE UU desde 2001 hasta 2008. Asimismo, detallaba cómo el banco LGT animó a clientes a incumplir las normas sobre información a las autoridades estadounidenses. En un caso, el banco tuvo una reunión de cinco horas con dos clientes para incentivarles a transferir 30 millones de dólares de una cuenta que mantenían en un banco de las Bermudas al grupo bancario de Liechtenstein LGT. Esta «transferencia de activos» se pretendía disfrazar, entre otras modalidades sugeridas, utilizando la intermediación de sociedades de las Islas Vírgenes. Durante la mayor parte de la reunión asistió el príncipe Philipp von und zu Liechtenstein, presidente del Grupo LGT y hermano del soberano reinante.

Como consecuencia lógica de aquellas investigaciones del Senado, el asunto del UBS pasó a ser analizado por el Departamento de Justicia del gobierno estadounidense, por lo que en febrero 2009 el banco suizo se vio obligado a pactar una multa de 780 millones de dólares y a desvelar los nombres de unos 250 clientes estadounidenses con cuentas numeradas y opacas. Aunque otra demanda intenta que el banco suizo revele la identidad de unos 52.000 clientes con cuentas secretas. Según la Swiss Banking Association, Suiza concentra casi un tercio de los capitales offshore, es decir, al margen de toda regulación. El USB, que para entonces ya había hecho públicas unas pérdidas en 2008 por importe de unos 13.000 millones de euros, tuvo que ceder a las presiones de los EE UU reconociendo su implicación en la trama de fraude fiscal. Pero el presidente del Consejo Federal suizo se apresuró a señalar que Suiza sigue garantizando el secreto bancario y que seguirá «íntacto» por voluntad del gobierno mientras que la Comisión Europea expresaba su esperanza de una respuesta y una colaboración similar de Suiza en el caso de que un Estado miembro de la UE solicitara información fiscal.⁵

El problema europeo es que, mientras los EE UU con su política unilateral de tratados bilaterales en materia tributaria y su presión política activan sus pesquisas para reducir la evasión fiscal y paliar el déficit presupuestario, manteniendo su predominio financiero, los actuales gobiernos de la Unión no cuestionan la extraña asociación jurídica de la UE con Suiza y demás paraísos fiscales del entorno, que impide el progreso político del continente.

5. *Público*, 20/2/2009

El ECOFIN reacciona y aborda la desregulación financiera

La nacionalización del banco Northern Rock destapó el empleo descarado de las sociedades en paraísos fiscales que lo llevaron a la bancarrota de modo similar al banco de negocios Bear Stearns; los apuros de los bancos regionales alemanes también pusieron de relieve que la crisis había puesto al descubierto el papel de las filiales bancarias en los paraísos fiscales. Y, finalmente, el mes de septiembre de 2008 trajo la bancarrota del banco de inversiones Lehman Brothers, que hizo tambalearse al sistema financiero global junto con la toma del control del conglomerado asegurador AIG por el gobierno estadounidense.

Todos estos acontecimientos denotan que, aunque desde las esferas institucionales no se aporten informaciones acusatorias del papel de los paraísos fiscales en el desencadenamiento de la crisis financiera, éstos aparezcan como totalmente relacionados con ella; lo cierto es que después del verano de 2008 se reaviva la discusión sobre los paraísos fiscales en Europa.

En octubre, el presidente semestral de la Unión, Nicolás Sarkozy, lanzaba una andanada contra Luxemburgo ante el Parlamento Europeo en Estrasburgo, diciendo que contaba con su apoyo «para que la arquitectura financiera fuera profundamente reconsiderada en el exterior y en el interior de nuestro continente», invitando al Gran Ducado, conocido por su secretismo, a dar ejemplo en materia de reforma del sistema financiero y de transparencia. Sin embargo, Luxemburgo, como pilar básico del poder fáctico del offshore en la UE, no parecía estar por la labor.

Pese a la llamada de atención del presidente europeo, Luxemburgo no acudió a la reunión de ministros y representantes de 18 países de la OCDE en París el 21 de octubre, convocada por Francia y Alemania para debatir el problema de los paraísos

fiscales; como tampoco acudieron Austria, Suiza ni los EE UU u otros relevantes miembros. Aunque los asistentes produjeron un comunicado conjunto afirmando que todos ellos «favorecen la acción contra las jurisdicciones cuyo marco legal y administrativo facilite el fraude y la evasión fiscal».

Ciertamente, para salvar la cara ante los electores, algunos líderes europeos pretendían reactivar el proyecto de la OCDE contra los paraísos fiscales, un proyecto que estaba muerto y olvidado hacía años. Y al mismo tiempo pretendían ignorar que, además de Luxemburgo, también Suiza, Liechtenstein, Mónaco, Jersey o la Isla de Man están profundamente insertados en la estructura jurídica y financiera de la UE, aunque no sean miembros de pleno derecho. Dicho de otro modo, los gobiernos europeos de derechas e izquierdas no solamente toleran las filiales y las sociedades offshore, como en el caso de los bancos y grandes cajas de ahorro españolas, sino que las medidas para rescatar a los bancos están financiando actualmente mecanismos bancarios que defraudan las haciendas nacionales, además de amparar vías para el blanqueo de dinero negro y para las grandes operaciones financieras transnacionales sin transparencia.

Gracias a las gestiones de Sarkozy ante el presidente Bush, tuvo lugar la convocatoria de una cumbre mundial en Washington el 15 de noviembre de 2008. Y ante tal convocatoria se sucedieron las declaraciones de denuncia contra los paraísos fiscales encabezadas por el presidente Sarkozy y el primer ministro Fillon en Francia y del presidente Zapatero en España, con cierta repercusión mediática en medio de una crisis bancaria sin control, pero sin mayores consecuencias prácticas, como hemos reseñado con anterioridad.

Tras la primera cumbre del G-20 en Washington, en diciembre de 2008, la Presidencia francesa convocaba una reunión del ECOFIN

en París, en la que los ministros de Finanzas de la Unión Europea, la Comisión Europea y el BCE examinaban los trabajos para llevar a la práctica las orientaciones adoptadas durante la reunión del G-20 plus y los preparativos para la próxima cumbre de abril de 2009. A esa reunión estaban invitados por la Presidencia francesa: Dominique Strauss-Kahn, director general del FMI y Mario Draghi, presidente del Foro de Estabilidad Financiera, a fin de entablar una reflexión sobre tres temas clave como las *jurisdicciones no cooperantes*, los recursos del FMI y la creación de un mecanismo de detección precoz de riesgos financieros a nivel internacional. Ante los problemas ocasionados por la desregulación de las finanzas, según la reseña oficial, los ministros habían decidido tomar nuevas medidas destinadas a poner freno a las actuaciones perjudiciales de las jurisdicciones no cooperantes, que son consideradas fuentes de inestabilidad en el seno del sistema financiero. Una vez más, con el término *jurisdicciones* se aludía a los paraísos fiscales, porque en esa ocasión nadie se atrevió a escribir en los documentos tal calificativo. Pero los ministros habían solicitado al Foro de Estabilidad Financiera que examinara «los casos de comportamientos no cooperativos dentro del ámbito financiero»; es decir, examinar los problemas financieros generados por los paraísos fiscales offshore, lo que no dejaba de ser un reconocimiento de su papel en la gestación de la situación. Y consideraban que este análisis debería llevar a la elaboración de propuestas de acción concretas destinadas a poner remedio a tales prácticas. Según dicha información, paralelamente, la Comisión Europea habría de presentar a primeros del año 2009 un plan de acción al respecto. De nuevo un ejemplo más de retórica europea cuyos mínimos resultados en la cumbre de Londres ya hemos visto.

Asimismo, en la referida reunión del ECOFIN, la Unión expresaba su propósito de proseguir las medidas para la superación

de los problemas del sistema financiero desde una perspectiva global, asumiendo la iniciativa del presidente de turno de optar por una cumbre en Washington que dejara de lado el programa presentado en julio de 2008 para regulación financiera en la UE. La UE seguía optando por abordar la regulación y supervisión financieras desde una perspectiva global, léase estadounidense, muy alejada del reiterado propósito de fortalecer Europa. La realidad muestra que se rehuye un planteamiento intraeuropeo para la solución de los problemas de desregulación y los muchos riesgos que genera para los estados miembros «el espacio financiero europeo» sin fronteras para el capital, como ha puesto de manifiesto la crisis financiera y los millonarios rescates y avales para la banca europea con el dinero de los contribuyentes.

España: la opacidad de las sociedades offshore

En los últimos años, en la opinión pública española han tenido cierta repercusión las noticias sobre las operaciones policiales Ballena Blanca y Malaya en el área de Marbella, porque desvelaron cómo el blanqueo de dinero negro utiliza las sociedades fantasma domiciliadas en paraísos fiscales, una de las prestaciones ofrecidas por Gibraltar. La oferta de opacidad financiera en el Peñón incluye la posibilidad de que el titular de una sociedad exenta gibraltareña sea otra entidad registrada en Jersey o en las Bahamas. De ahí que esas noticias policiales lejos de afectarle hayan incrementado su penetración en el negocio financiero mundial, según los datos del informe expuestos en el FMI de 2007 comparados con los del anterior de 2001. Aunque el Peñón siga siendo un centro financiero extraterritorial de menor cuantía, presenta una valiosa oferta competitiva porque, como dice el Fondo, «la provisión de servicios de inversiones a clientes

no residentes es la función más importante (en términos de valor añadido) realizada por la banca en Gibraltar». ⁶

Además de desvelar las tramas de políticos y negociantes al amparo del poder de las Comunidades Autónomas, una serie de investigaciones actuales ha reflejado el papel de los paraísos fiscales, como es el caso del Auto del magistrado Baltasar Garzón de 12 febrero de 2009, que hacía una descripción del relevante papel de esas sociedades instrumentales en la corrupción político-inmobiliaria de la última década. Entre los hechos reseñados se señala que, como mínimo, durante los últimos diez años el grupo de los imputados ha realizado «operaciones y organización de eventos para captar negocios y, por ende, fondos en las Comunidades Autónomas de Madrid y Valencia, principalmente a través de un conglomerado empresarial» que era el instrumento opaco para el soborno de altos funcionarios y políticos.

Curiosamente, en la relación figuran Orange Market S.L. y Special Events, dos sociedades mercantiles que unos años antes fueron objeto de denuncias periodísticas por las irregularidades en sus contrataciones para la organización de stands de la Generalitat valenciana en Fitur y en otras ferias, así como en la organización de eventos electorales del PP. Unas denuncias que no tuvieron consecuencias judiciales aunque abundaban en datos significativos. La sociedad Orange Market figuraba como propietaria de Special Events, que a su vez pertenecía a Willow Investment, otra sociedad registrada en el paraíso fiscal de las islas caribeñas de San Cristóbal y Las Nieves, y tenía como director a la sociedad

6. IMF Country Report n. 07/154, mayo de 2007. Gibraltar: Assessment of Financial Sector Supervision and Regulation.

Grovesnor Administration Limited, cuyos propietarios se situaban en las Islas Vírgenes británicas, otro paraíso fiscal del entorno europeo.⁷ Una clara muestra del encadenamiento de sociedades offshore en las que figuran inclusive como directores, una práctica ilícita condenada por la OCDE, pero que no se tiene en cuenta para la inclusión en sus listados de paraísos fiscales.

Ahora, en el Auto referido se precisa que se trata de:

Sociedades de inversión especulativa cuyo objetivo es la búsqueda de la rentabilidad en operaciones inmobiliarias, sociedades patrimoniales que gestionan el patrimonio de Francisco Correa y empresas de gestión que prestan apoyo al resto de carácter administrativo o de organización de viajes.

Y sobre esta estructura, situada en territorio nacional, se superpone otra estructura internacional integrada por sociedades mercantiles constituidas en Inglaterra y Holanda, que son partícipes del capital de las sociedades patrimoniales constituidas en España; porque los paraísos fiscales ante todo ofrecen la ventaja competitiva de la opacidad.

¿Por qué se ha arbitrado esa madeja de supuestas empresas tan contraria a la filosofía empresarial de reducción de costes administrativos y de gestión?

- En primer lugar, estas tramas buscan crear una complejidad que, de ser descubierta como en este caso, genere dificultades para obtener pruebas documentales para el tribunal competente, porque «dichas sociedades ubicadas en el exterior son

7. *Levante*, 19/5/2005.

a su vez participadas por entidades creadas en paraísos fiscales y territorios no cooperantes».

- En segundo lugar, como dice el juez instructor, «este conglomerado permite a la organización incorporar fondos a las sociedades patrimoniales ubicadas en España mediante las aportaciones de las sociedades radicadas en Inglaterra y Holanda, enmascarando esta incorporación bajo la forma de ampliaciones de capital de aquellas, si bien en realidad los fondos proceden de las sociedades matrices que se encuentran en las Antillas holandesas, Isla del Canal u otros territorios offshore.

Esta estrategia de ocultación le ha permitido al principal imputado llevar el control de ese entramado sin que figurara como responsable directo, por la vía de «la constitución de sociedades por medio de testaferros a través de despachos de asesoramiento jurídico y fiscal, especializados en la creación de estructuras fiduciarias opacas» y con actuación sistemática de personas interpuestas tanto para la gestión empresarial como para la gestión de su patrimonio personal.

Igualmente, el Auto apunta algunos de los mecanismos de «la estrategia de desvinculación del imputado principal de las sociedades gestionadas desde el despacho de uno de los imputados», que incluyen al testaferro clave «con una participación puramente instrumental» como accionista de varias supuestas empresas y como «titular de las acciones al portador de las sociedades ubicadas en paraísos fiscales o territorios no cooperantes (offshore)».

Pero estas sociedades y entidades registradas en paraísos fiscales juegan un papel decisivo en los mercados financieros globalizados, porque aportan una gran ventaja competitiva como la opacidad. En un casino, los jugadores ocultan sus bazas frente

a los contrarios; igual sucede en el mundo financiero. Pero al tratarse de operaciones realizadas dentro del marco legal no aparecen registradas en documentos judiciales como el reseñado.

El descontrol supremo: Madoff. «Ese fondo no es nuestro»

A mediados de diciembre de 2008, estallaba el escándalo de los 50.000 millones de dólares desaparecidos, según confesaba públicamente el financiero Bernard Madoff en Nueva York. Ante el periodista que indagaba sobre la repercusión multimillonaria del escándalo neoyorquino que llegaba hasta España, los funcionarios de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), se apresuraron a explicarlo por la vía más simple: «Nosotros supervisamos a los fondos españoles, ese fondo (de Madoff) no es nuestro». Para las autoridades y el supervisor bursátil español el asunto estaba zanjado. En este monumental fracaso financiero no estaba implicado ninguno de los «fondos de inversión libre» registrados al amparo de la legislación de 2005, que reguló los fondos especulativos con la pretensión de «modernizar y ampliar» el mercado financiero español, con escaso éxito porque las fortunas españolas no están por la labor de invertir en España.

El caso Madoff demuestra ante todo cómo las fortunas españolas prefieren la confidencialidad y la «ingeniería financiera» de la *private banking*. Para eso han montado las *family offices*, como la Ponte Gadea, del dueño de Zara, y la Omega, de Koplowitz; sociedades familiares que gestionan sus recientes patrimonios multimillonarios. Y las sociedades de inversión de capital variable, las Sicav, que sólo tributan el 1% de sus beneficios. Por ahí, vía Banco Santander y BBVA y sus filiales, llegaron

hasta el gurú Bernard Madoff de Nueva York, el *dealer-broker* o intermediario que tenía como productos financieros como hedge funds, fondos de alto riesgo o fondos de cobertura, caracterizados por su opacidad al estar casi todos registrados en las Islas Caimán u otros paraísos fiscales offshore.

Y en la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV) lo tenían claro; el supervisor español no entiende de las inversiones en los fondos extranjeros. «Controlamos que el fondo español cumpla los requisitos, pero no el fondo en el que se invierte», le aclararon al periodista. Porque los supervisores nacionales no traspasan las fronteras. Precisamente ha sido para que los fondos escapen a ese control estatal y tengan más libertad de acción por lo que se ha inventado la globalización financiera y el «espacio financiero europeo» sin fronteras para el capital, la Unión Europea. Además, ¿para qué iba a intervenir la CNMV? Si el artículo 56 del TCE prohíbe a los estados miembros de la UE que restrinjan los movimientos de capitales extracomunitarios. De la misma manera que la quiebra de Lehman Brothers se ha debido a la falta de vigilancia y de control, también en los fondos de Madoff se ha perdido el dinero español invertido por la misma razón; por ejemplo, las inversiones de la Sicav Oyster Inversiones, cuyo máximo accionista es la productora cinematográfica El Deseo de los hermanos Almodóvar, o del Grupo Rosp de Rosario Mera, ex esposa de Amancio Ortega y accionista de Inditex (Zara). Más tarde, los bancos españoles que intermediaron han buscado acuerdos con los afectados.

Repercusiones europeas del caso Madoff

Entre los ilustres inversores europeos en los fondos gestionados por Bernard Madoff la prensa señalaba a la dueña del imperio de la cosmética L’Oreal y a otros miles de ricos. Pero la intervención

del banco Médiçi por el gobierno de Austria y las investigaciones de las autoridades estadounidenses corroboraban que este caso es un ejemplo más de desregulación y descontrol de los *hedge funds*, puesto que la gestión de esas inversiones era tan real como cualquier otra de las realizadas en Wall Street. Las autoridades y medios de comunicación insisten en la catalogación como fraude de unos negocios financieros similares a los de Lehman Brothers o del Citigroup y a los de tantos otros que disfrutaron de mismo descontrol.

El banco Médiçi en Austria aparece quizás como el segundo mayor perdedor en Europa del colapso de Madoff después del Banco Santander, que declaró haber perdido unos 3.100 millones de dólares de sus ricos clientes. Este pequeño banco austriaco había efectuado inversiones financieras mediante sus dos fondos especulativos de alto riesgo, denominados Herald USA y Herald Luxemburg, cuyos activos prácticamente han desaparecido ahora según las informaciones publicadas, aunque un mes antes estos dos *hedge funds* del Bank Medici AG habían sido galardonados en Alemania con el primer premio por su extraordinaria rentabilidad. Este banco austriaco tenía «un buen número de clientes ricos en todo el mundo, desde Italia hasta Israel y el Oriente Medio». El gobierno de Austria ante las inciertas ramificaciones globales de estos negocios especulativos de las grandes fortunas, se vio obligado con el nuevo año a asumir su control, aunque la «exposición» de esta pequeña entidad a los negocios financieros de Madoff fuera sólo de 1.500 millones de dólares.

El descontrol de los fondos especulativos de inversión

¿Fallaron los organismos de supervisión financiera de los EE UU? Sin ninguna duda; es la acusación mundial. La SEC y los demás supervisores estadounidenses evidenciaron su inoperancia en su

afán por no perturbar el mercado bursátil. Y durante muchos años dejaron el campo libre a la firma del intermediario Madoff Investment Securities, domiciliada en los EE UU desde 1960, que utilizaba, por ejemplo, los fondos del Fairfield Greenwich Group con ramificaciones en Nueva York, Londres, Singapur y las Bermudas, más otros paraísos fiscales offshore. Tampoco detectaron fallos los supervisores en otras jurisdicciones. Porque la maraña de gestoras y fondos que conducía desde Madrid o París hasta Madoff en Nueva York pasaba bajo la distraída mirada de los supervisores de Irlanda, Suiza y las Bermudas, donde están registrados los fondos receptores del dinero español, según la información facilitada por el Banco Santander para explicar cómo «el fraude» llegó hasta España.

En Suiza estaba domiciliada la gestora Optimal Investment; en las Bahamas, el fondo Optimal Strategic US Equity y en Irlanda, la sociedad de inversión Optimal Multiadvisors Ireland PLC; y ligadas al gigantesco banco británico HSBC, cientos de filiales de paraísos fiscales.

Aunque se ha presentado el caso Madoff como una enorme estafa, es ante todo un ejemplo más de la desregulación y descontrol de los *hedge funds*. Sin embargo el «modelo de negocio» de los fondos de alto riesgo, aunque cuestionado por el fracaso de Madoff, seguía manejando unos activos de 685.000 millones de dólares, desde el inicio de la crisis subprime.⁸ Y la web del Banco Santander sigue informando que «los *hedge funds* son un excelente medio para diversificar la cartera de inversión, por su baja correlación con los mercados tradicionales de renta fija y renta variable», aunque otro periódico español⁹ lo explicaba

8. *Financial Times*, 15/12/2008.

9. *Expansión*, 16/12/2008.

mejor, diciendo que la estrategia de inversión de Madoff «no es diferente de la que aplica buena parte de la banca de inversión, y la diferencia fundamental reside en las rentabilidades que ofrece», rondan el 8% y el 12% de interés anual garantizado, «independiente de la evolución de la Bolsa».

Los fiscales estadounidenses, tal como relataba el *New York Times*, el 31 de diciembre de 2008, indagaban sobre los fondos especulativos de Fairfield Greenwich Group en los que invertía Madoff y sobre el papel de los paraísos fiscales offshore. Les interesaba particularmente saber si la firma Madoff Investment Securities y algunos de sus inversores utilizaban fondos registrados en paraísos fiscales offshore para evadir impuestos en los EE UU. Y asimismo analizaban si ciertas entidades benéficas que realizaban inversiones mediante Madoff habían permitido que sus donantes desviarán ilegalmente dinero a centros offshore y si los bancos extranjeros habían retenido impuestos estadounidenses en las cuentas de Madoff como exige el IRS, la Agencia Tributaria estadounidense. El periódico neoyorquino recordaba que las entidades offshore desempeñaron un papel clave en el caso ENRON, que utilizaba 900 sociedades offshore, la mayoría en las Islas Caimán, para esconder sus fraudes contables y su falso comercio. Y subrayaba que:

Casi todos los *hedge funds*, incluidos los fondos de fondos, operan con filiales y asociados en paraísos fiscales, que les ofrecen tipos tributarios bajos y una regulación escasa, según cuentan los expertos consultados. Asimismo, los paraísos offshore ayudan a los gestores de fondos para diferir o evadir los impuestos de los EE UU en provecho propio canalizando las ganancias a través de filiales offshore.

Según los datos de la investigación oficial sobre este caso, por lo menos una docena de entidades offshore estaban implicadas en la firma Madoff Investment Securities, según consta en varios documentos registrados oficialmente, que registran fondos ligados a Fairfield Greenwich Group, un fondo de fondos donde se habían perdido 7.400 millones de dólares del dinero que los inversores confiaron a Madoff. Este Grupo Fairfield Greenwich opera con filiales en paraísos offshore como las Islas Caimán. Desde otra filial, denominada Amit Vijayvergiya, de las Bermudas, el ejecutivo responsable principal de riesgos de Fairfield Greenwich gestionaba los flujos hacia su mayor fondo, el Fairfield Sentry domiciliado en Irlanda, que era el receptor del dinero cuya inversión se había confiado a Madoff. Asimismo, el alto ejecutivo de Fairfield gestionaba una asociación empresarial llamada Lion Fairfield Capital Management con sede en Singapur, «un destacado paraíso asiático». Otras entidades offshore implicadas son filiales de Tremont Group Holdings, que habían invertido 3.300 millones de dólares; y varios bancos suizos, incluidos la Union Bancaire Privée y el Banc Benedict Hentsch & Cie. Es indiscutible que los paraísos fiscales funcionan en red como parte de los mercados financieros globales.

La cuenta número 646 de Clearstream

Desde que Bernard Madoff fue detenido el 11 de diciembre de 2008 en su apartamento de Nueva York; las autoridades estadounidenses le acusaron de fraude financiero caracterizado como un plan de estafa piramidal mundial, quizás la mayor ocurrida en la historia. Pero hasta la fecha la cifra conocida de la cuantía desaparecida sigue siendo 50.000 millones declarados por el antes prestigioso financiero y ahora proscrito delincuente. Porque la pregunta sin responder por las autoridades es ¿dónde está el dinero?

Frente a la increíble impotencia judicial y a la pantomima de la búsqueda de esos fondos, diversos medios han denunciado públicamente que la respuesta se encuentra en los listados informáticos del periodista investigador Denis Robert, ahora en manos de jueces y policías, tras los sucesivos procesamientos y la persecución judicial de que ha sido objeto por la poderosa sociedad financiera Clearstream de Luxemburgo. Madoff tenía una cuenta con el número 646, abierta desde Nueva York a su nombre el 2 noviembre 1999 en la cámara de compensación de Clearstream, una de las más importantes cajas de compensación del mundo y quizás un eficaz dispositivo de coordinación de los paraísos fiscales del entorno europeo amparado por el secreto bancario del Gran Ducado.

A propósito de este hecho, Jean de Maillard, uno de los primeros magistrados franceses que desvelaron el funcionamiento de las finanzas globalizadas sin control, recordaba dos aspectos básicos:

- En el actual sistema financiero, no se intercambian físicamente el dinero y los valores (acciones, obligaciones, bonos del Estado y demás productos financieros). Únicamente circulan los «bits» informáticos que permiten la circulación del dinero o los títulos de una cuenta virtual a otra, de modo que en la actualidad los valores no son más que un código cifrado en una línea de crédito anotada en un archivo electrónico.
- La trazabilidad de esos flujos, mientras no abandonan el circuito de bancos y entidades financieras, es materialmente un juego infantil puesto que los valores y las transacciones quedan registradas en alguna parte. Si se las quiere descubrir, se las encuentra en algún lugar, aunque pueda parecer la búsqueda de una aguja en un pajar por el descontrol de los

flujos financieros que han desarrollado estas plazas financieras opacas existentes en los paraísos fiscales y bancarios, las «cajas negras» de la globalización.

Y, sin haberse detectado dónde estaba el dinero, el 12 de marzo de 2009 Bernard Madoff optaba por declararse culpable de todos los delitos que le imputaban, por lo que fue enviado a prisión por el juez de Nueva York competente, pero sin que nadie pudiera determinar la cifra exacta del dinero perdido ni dónde había ido a parar, por lo que debía de proseguirse la investigación. Sin embargo, el consenso neoliberal predominante entre autoridades y medios de desinformación económica se niega a reconocer que ello supone un problema de falta de regulación y supervisión. El caso Madoff constituye un ejemplo más del fracaso del casino financiero de los negocios especulativos, y se empeñan en vendernos la idea del engaño y de la infracción de unas reglas inexistentes.

IV. LOS RESCATES BANCARIOS MANTIENEN LAS FILIALES OFFSHORE

Los acuerdos del G-20 en Londres han abordado el asunto de los paraísos fiscales dentro de una serie de futuras medidas para reforzar la regulación financiera mundial, pero persiguiendo únicamente el intercambio de información tributaria entre países, a petición, e ignorando su relevancia como centros de las finanzas opacas y descontroladas, y, sobre todo, excluyendo cualquier interferencia a la movilidad global del capital en su búsqueda de rentabilidad financiera, ajena a la economía productiva. La «Declaración de los Líderes» del G-20 señala que:

Hemos proporcionado un apoyo significativo e integral a nuestros sistemas bancarios para dotarlos de liquidez, recapitalizar las instituciones financieras y abordar decisivamente el problema de los activos perjudicados (se refieren a los tóxicos)... (punto 8).

pero no han sido capaces de devolver la transparencia a los mercados financieros, porque los avales y el rescate de los bancos han

mantenido las redes de filiales y sociedades en paraísos fiscales offshore.

Hasta la fecha ninguna medida gubernamental anticrisis ha cuestionado el funcionamiento actual globalizado del crédito bancario y de los mercados financieros. Y el rescate de bancos y entidades al inyectar dinero público, prestándoles la garantía del Estado o nacionalizándolos sin intervenir en la gestión, tanto en los EE UU como en la UE, pretende ser sólo un remedio de emergencia para evitar el colapso de un sistema que carece del control de los estados; pero esta socialización de las pérdidas no ha servido ni para desbloquear la paralización del mercado interbancario del crédito ni para reactivar la economía real.

Todos los bancos rescatados de alguna manera con dinero público han mantenido la disponibilidad de filiales en centros offshore destinadas a la evasión fiscal y a la opacidad que cotiza en el mundo financiero. Lo más significativo de esta política compartida en la UE y EE UU es que los gobiernos no se han planteado ni siquiera exigirles que desmantelen las filiales en paraísos fiscales destinadas a la evasión y al fraude fiscal, ni que dejen de violar el cacareado principio regulador de la competencia leal entre los operadores del mercado. En definitiva, las políticas gubernamentales del G-20 pretenden superar la crisis sin abandonar el paradigma del casino financiero donde ningún jugador conoce las bazas del contrario.

En resumen, podemos afirmar que los actuales rescates bancarios nos sugieren dos conclusiones:

- La primera, que esos planes gubernamentales no han intentado ni siquiera la modificación de la operativa financiera, que utiliza *el sistema bancario en la sombra*, para centrifugar riesgos apoyándose en los paraísos fiscales que permiten el

funcionamiento opaco de bancos y *hedge funds*, sus *conduits*, SIV y demás mecanismos de las «finanzas estructuradas». Más aún, las inyecciones financieras, las nacionalizaciones y los rescates bancarios conocidos han mantenido sus filiales en Jersey u otros centros offshore, a través de las cuales operan con ignorancia de las autoridades supervisoras nacionales e incluso, a veces, de sus propietarios. Y todas las declaraciones gubernamentales contra los paraísos fiscales se ven desmentidas por los hechos.

- La segunda es que la intervención de los gobiernos europeos y los planes de avales estatales para el endeudamiento bancario no han logrado restablecer la confianza en el funcionamiento del sistema bancario, que era su propósito político declarado. La libertad de movimientos extracomunitarios de fondos y valores en mercados globalizados ha permitido la penetración en la Unión de los valores llamados ahora tóxicos, devaluados, que contaminan y generan desconfianza entre los bancos y entidades por la imposibilidad de conocer la realidad de su solvencia. En diciembre de 2008, Eric Daniels, primer ejecutivo del banco británico Lloyds TSB, aseguraba que solamente se habían contabilizado un tercio del total de pérdidas contables ligadas a las hipotecas subprimes, quedando aún el resto por amortizar en las carteras de los bancos.¹

1. *Financial Times*, 2/12/2008.

El rescate de la banca de Wall Street

El rescate de Bear Stearns, ¿final de la desregulación?

«El rescate del Bear Stearns marca los límites de la liberalización», afirmó un prestigioso economista del *Financial Times*; aunque lo cierto es que cuando la banca se ha visto alcanzada por la actual crisis financiera, el poder político ha instrumentado su rescate.

«*You screwed us Jimmy*» (Nos jodiste, Jimmy), decía la pancarta con una caricatura del presidente ejecutivo del Bear Stearns, que portaban unos empleados en la calle el día de la última junta general de accionistas de este banco el pasado mayo. La prensa neoyorquina resaltaba que en esa junta general este banquero, por primera vez, pedía perdón a los empleados (de una plantilla de 14.000 personas) y a los accionistas reunidos para aprobar la formalización de su venta forzada al banco de negocios JP Morgan Chase, por 10 dólares la acción cuando un año antes valía 150 dólares. Y un accionista de Nueva Jersey expresaba públicamente su malestar, no solamente por los ahorros perdidos sino por no haber tenido la oportunidad de hacer preguntas sobre cómo un banco tan grande de los EE UU como Bear Stearns podía derrumbarse por una mala gestión.

Para impedir su quiebra, en marzo de 2008 Bear Stearns fue rescatado por Wall Street con el apoyo explícito de la Reserva Federal, el Banco Central estadounidense, que asumía una garantía de 29.000 millones de dólares de su cartera de valores. Era el fin del proceso desencadenado por la quiebra en agosto 2007 de sus dos *hedge funds*, registrados en las Islas Caimán, tras el colapso de los títulos respaldados por las famosas hipotecas subprime.

Pasaba así a la historia el quinto banco de inversiones de los EE UU, aunque sus consecuencias económicas las seguirá sufrien-

do Europa y parte del planeta. Pero, políticamente marcó un hito en la reciente historia de la globalización financiera.

En agosto de 2008, antiguos empleados, accionistas e incluso otros bancos, habían presentaban más de veinte demandas civiles y querellas contra Bear Stearns, su consejo de administración y su dirección ejecutiva. Las demandas acusaban a los gestores de los dos fondos de las Islas Caimán de que, desde marzo de 2007:

Sabían que los fondos estaban en grave situación y con riesgo de colapso. Y en vez de informar de su verdadera situación a los inversores y prestatarios, permitiéndoles así una retirada ordenada, se conchabaron para presentar informaciones falseadas con la fútil esperanza última de que cambiara la oscura perspectiva de los fondos.

Incluso el Barclays Bank, que perdió 400 millones de dólares que habían sido prestados a uno de los fondos de alto riesgo, alegaba que «desde marzo hasta mediados de junio de 2007», estos personajes ahora acusados «engañaron a Barclays con una serie de informaciones deliberadamente falseadas» para lograr un préstamo de este banco.

Por otro lado, la conexión con las Islas Caimán desencadenó unos procesos judiciales, por la quiebra declarada de los dos fondos de inversiones de alto riesgo registrados en esas islas, que han servido para desviar la atención de la ciudadanía sobre la utilización de la opacidad de los paraísos fiscales, una de las causas de la crisis financiera y económica. Estos dos fondos eran dos compañías materializadas en un buzón de correos, que portaban los nombres rimbombantes de Bear Stearns High-Grade Structured Credit Strategies Master Fund Ltd., y Bear Stearns High-Grade Structured Credit Strategies Enhanced Leverage Master Ltd.

A estos fondos especulativos —que algunos denominan «fondos de cobertura»— se les concedían préstamos apalancados, es decir, un endeudamiento superior a su capital, para que especularan con valores respaldados por hipotecas sin garantías.

De ahí que cuando los millones de estadounidenses empobrecidos aumentaron los impagos de esas hipotecas sin garantías, los gestores de esos fondos se encontraran sin los ingresos regulares y, simultáneamente, no lograban ya créditos para seguir con el negocio, porque eran insolventes al haberse devaluado sus carteras de valores sobre hipotecas subprime. Cuando el 31 julio de 2007 se produjo la declaración de la quiebra de esos fondos especulativos, el Banco Bear Stearns apareció como el primer fracaso de la crisis financiera de esas hipotecas comercializadas y los altos ejecutivos decidieron liquidar esos dos *hedge funds* en las mismas Islas Caimán donde estaban domiciliados, en lugar de hacerlo en Nueva York donde realmente estaban sus activos. Al mismo tiempo, el banco recurría a la Ley de quiebras estadounidenses de 2005 para solicitar al juez de Manhattan, en Nueva York, que congelara todas las demandas contra los fondos protegiendo sus activos, mientras se concretaba el procedimiento judicial en las islas caribeñas, donde los jueces tienen un historial con resoluciones de los litigios favorables a los gestores y no a los inversores.

Pero ese comienzo judicial cuestionaba la nueva legislación estadounidense sobre la insolvencia transnacional, ya que como administrador de esos dos fondos de las Islas Caimán funcionaba una corporación de Massachusetts, que también llevaba la gestión cotidiana del registro, la contabilidad, servicios administrativos y actuaba como agente para las transferencias, aunque las cuentas de los fondos y de los archivos se mantenían y almacenaban en Delaware, un estado conocido por apenas requerir la iden-

tificación de la propiedad de sus sociedades. Otra corporación estadounidense, Bear Stearns Asset Management, actuaba como gestor de los fondos y en Nueva York se localizaban los activos que gestionaba junto con los restantes, también localizados en otros lugares de los EE UU, aunque al iniciarse los procedimientos de liquidación cuantías importantes fueron transferidas a las Islas Caimán, donde se había incoado el procedimiento de quiebra.

Sin embargo, el Gran Tribunal de las Islas Caimán no aceptó el procedimiento de liquidación planteado teniendo presente las consideraciones políticas del contexto de la crisis que ante todo afectaba a Wall Street, su protector. Obviamente, eso sucedía al tener en cuenta que la mayoría de los inversores estaban en los EE UU y que la aplicación de la legislación insular habría significado reconocerles menos derechos a los acreedores que los que se les reconocen en los EE UU. Después de todo, las finanzas offshore del territorio británico de las Islas Caimán están apegadas al dólar y no a la libra británica; es decir, existen porque convienen a los intereses del poderoso vecino del Norte.

No obstante, por encima de todas esas cuestiones colaterales, aunque haya quedado enterrado para la historia este banco de negocios de los EE UU, el rescate del Bear Stearns evidencia un sistema diseñado para que el capital financiero esté siempre protegido por la red salvadora del Estado. Ante la imposibilidad de afrontar las pérdidas contables derivadas de la devaluación de los títulos respaldados por las hipotecas de alto riesgo, la caída en picado de sus acciones y la insuficiencia de los préstamos de emergencia con dinero público, la intermediación de la Reserva Federal y el Departamento del Tesoro facilitaron su «venta» al banco de negocios JP Morgan Chase. Washington y Wall Street tenían que impedir una bancarrota que habría creado un riesgo de efectos incalculables para el propio sistema financiero global,

al generarse en el mismo centro del sistema. Quedaban claros los límites de la doctrina neoliberal del fundamentalismo del mercado que no rige frente a los riesgos de la gran banca y las grandes corporaciones, evitando, de este modo, que el propio mercado sancionara los errores porque estaba en juego el propio sistema.

Pero tales decisiones políticas parecía que dejaban huella. Ante las implicaciones de la decisión de la Reserva Federal de salvar al Bear Stearns, el economista principal del *Financial Times*, Martin Wolf (*The rescue of Bear Stearns marks liberalisation limits*²) lamentaba el evento con frases lapidarias como:

Recordemos el 14 de marzo de 2008: el día en que murió el sueño del capitalismo global del libre mercado, y en el que la desregulación había alcanzado sus límites. Porque durante tres décadas habíamos avanzado hacia sistemas financieros impulsados por el mercado. Con la decisión de rescatar el Bear Stearns, la Reserva Federal, la institución responsable de la política monetaria en los EE UU, principal protagonista del capitalismo de libre mercado, declaraba el final de esta era.

Y recordaba las palabras del mismo Alan Greenspan, ex presidente de la Reserva Federal, a quien se acusa de haber generado la situación actual, que ahora calificaba la crisis como «la más retorcida desde el final de la Segunda Guerra Mundial». Y, por tanto, Martin Wolf anunciaba que «mayores regulaciones deben estar en camino», pensando que se acabó la resistencia de los «lobbies de Wall Street» frente a la regulación seria y frente a los

2. *Financial Times*, 25/3/2008.

requerimientos de capital o de liquidez para la banca, porque aunque siguieran teniendo éxito, «intelectualmente su posición es ahora insostenible».

La nacionalización de American International Group (AIG)

El conglomerado asegurador AIG, que tiene como máximo accionista al gobierno de EE UU con el 80% del capital, es un ejemplo de la opacidad consustancial de los mercados financieros que se mantiene gracias a los gobiernos; hasta el extremo revelado en marzo de 2009 por el escándalo de los sobresueldos pagados por valor de más de 165 millones de dólares a los directivos de una empresa en bancarrota como AIG, que para entonces ya había recibido 170.000 millones de dólares del contribuyente estadounidense. Las dudas sobre si lo había sabido previamente el secretario del Tesoro, responsable político máximo, o si esos pagos habían sido autorizados tiempo atrás, no dejan de ser una muestra más del funcionamiento opaco de las entidades financieras y escasamente supervisado, incluso aquellas que, para sobrevivir, han sido sometidas a un cierto control estatal.

Esto sucedió poco después de que el gobierno estadounidense acudiera al rescate con otra aportación de capital de 25.000 millones de dólares que se convertirían en acciones preferentes, es decir, participaciones de capital sin derechos políticos para intervenir en la gestión. Fuentes solventes aseguran que es imposible cuantificar el dinero recibido por este conglomerado asegurador.

El negocio asegurador de AIG se había ido ampliando a partir de asegurar a las entidades que negociaban los valores respaldados por las hipotecas comercializadas por los bancos, difundiendo los

riesgos frente al impago. Para proteger a los inversores, AIG vendió seguros sobre los bonos y, además, participó en la creación de los derivados de crédito conocidos por las letras CDS (*credit default swaps*), una modalidad de seguro contra el impago del prestatario o titular del bono, negociables en los mercados globales, que siguen en las carteras de todas las grandes compañías y de los bancos importantes. Lo que comenzó siendo un razonable seguro de crédito, se convirtió en un instrumento de especulación en el casino de los seguros de empresa.

Esta actividad específica ha sido considerada la causa inmediata del fracaso financiero de este grupo privado, por su exposición al masivo importe de los derivados del riesgo crediticio, la mayor parte ligados al sector inmobiliario estadounidense. Los CDS son los causantes de los apuros financieros de muchos bancos en Europa. Según datos de los expertos del periódico alemán *Spiegel*, en octubre de 2008 el volumen del mercado de CDS se cifraba en 74 billones (doce ceros) de dólares, equivalente aproximado al valor del PIB mundial. Tras el fracaso de AIG, se han convertido en una fuente de riesgo financiero creciente en las economías en recesión, porque cuanto peor está una empresa, más elevada es la indemnización asegurada en caso de impagos de sus créditos.

Desde agosto de 2007, a medida que fueron aflorando las pérdidas contables del gigante asegurador AIG y sus dificultades para captar capital se fue produciendo la devaluación acelerada de sus acciones en las Bolsas. En febrero de 2008 AIG reconocía haber perdido más de 3.700 millones, y tres meses después declaraba otras pérdidas que superaban los 5.000 millones dólares, mientras anunciaba provisiones millonarias para afrontar las futuras devaluaciones de sus activos, a pesar de ser considerado como el mayor supermercado del seguro en el mundo con un balance superior al billón de dólares.

Para «limitar los daños» sobre la economía, según decía la portavoz de la Casa Blanca, el 17 de septiembre de 2008 la Reserva Federal de los EE UU anunciaba un préstamo de emergencia para AIG de hasta 85.000 millones de dólares a cambio de un control sobre el grupo empresarial con casi el 80% de las acciones. Olvidando los sermones neoliberales, la nacionalización se justificaba por la dimensión del conglomerado, demasiado grande y demasiado global para dejar que se derrumbara, como un día antes se había dejado caer al cuarto banco de inversiones del mundo, Lehman Brothers. Sin duda esta decisión fue tomada por temor a que la quiebra de AIG provocara una cadena de graves riesgos para sus contrapartes en el sistema de los EE UU y en todo el mundo, como un previsible «apocalipsis financiero», según afirmaban expertos solventes como Willem Buiter, profesor de la London School of Economics y ex economista jefe del BCE.³

La rotunda afirmación anterior se comprende al contemplar la dimensión y complejidad de la estructura organizativa de AIG que contribuía también a la opacidad de su negocio asegurador, basado en la inexistencia de fronteras ni controles para el capital financiero.

Algunos datos básicos sobre el American International Group Inc. (AIG) ayudan a percibir las dimensiones de un conglomerado asegurador que opera en más de 130 países y jurisdicciones del mundo, con ramificaciones en una multitud de paraísos fiscales que hacen posible la opacidad de sus transacciones internacionales.

¿Recuerdan el caso de las cuentas secretas del BBV? Precisamente era uno de los grupos empresariales integrado en dicho

3. *Financial Times*, 17/9/2008.

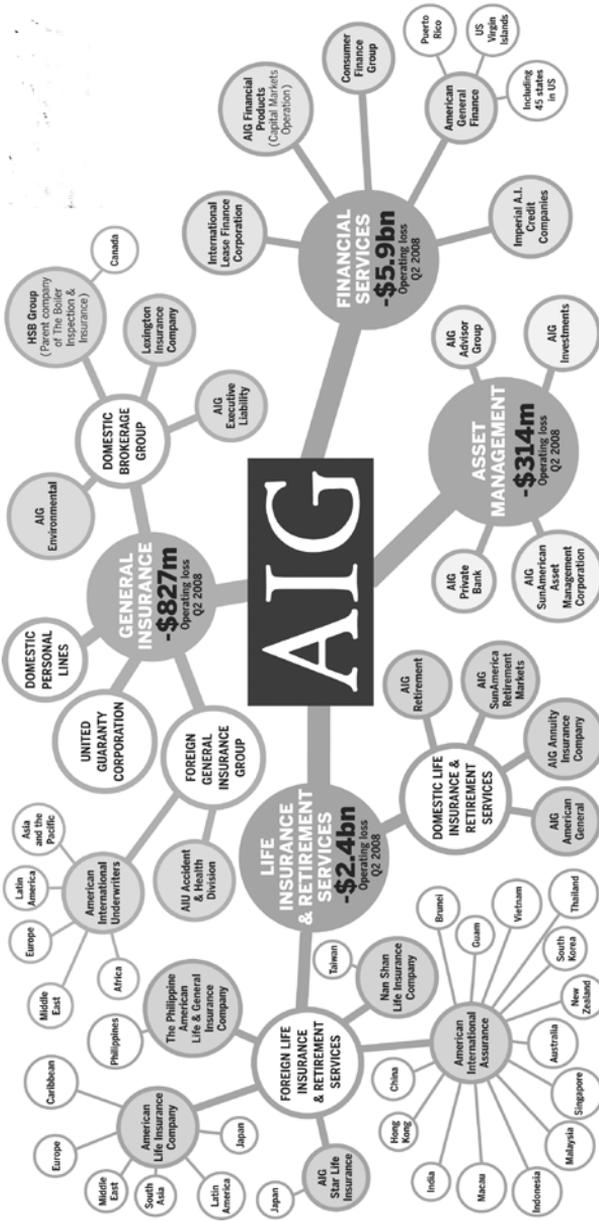
conglomerado asegurador, la American Life Insurance Company (ALICO); una AIG company, que contrató con el BBV el pago de las pensiones extraordinarias de sus ex consejeros, financiadas con cuentas secretas en la Isla de Jersey, Liechtenstein y otros paraísos fiscales, sin autorización de los propietarios accionistas. Este caso en 2005 fue sentenciado con la condena por apropiación indebida para el ex presidente del aquel banco, que había tomado esa decisión a espaldas de los accionistas. Contrariamente a las informaciones de la prensa, ALICO sigue siendo una de las mayores compañías globales de servicios financieros, fundada hace años en el estado de Delaware, con filiales en muchas regiones del mundo, incluidos la Isla de Man, Bermudas, Aruba y otros paraísos fiscales del Caribe, cuya relevante actividad financiera es privilegiada para los no residentes.

Y una mirada a la estructura del grupo en el gráfico tomado del *Financial Times* muestra por qué es mucho más que una enorme aseguradora. El American International Group, Inc. (AIG) es una gigantesca organización internacional de seguros mediante multitud de grandes empresas, filiales y sucursales, cuyas acciones del grupo cotizan en la Bolsa de Nueva York, Tokio, Londres y muchos otros mercados. Otro miembro importante del conglomerado es la American General Finance, que ofrece préstamos y créditos al consumo en más de 45 estados, Puerto Rico y en las Islas Vírgenes estadounidenses, otro paraíso fiscal de la lista de la OCDE muy vinculado a las Islas Vírgenes Británicas. El negocio del grupo asegurador abarca desde seguros de vida, accidentes, enfermedad, protección del pago en créditos, sistemas privados de pensiones, gestión de patrimonios, fondos de inversión, etc.

Para completar su gama de servicios a los clientes, AIG ofrece a sus clientes un *Tax Center*, un servicio de asesoramiento fiscal.

Filiales en caída libre

AIG es una enorme multinacional aseguradora, pero es mucho más que eso. Una ojeada a la estructura del grupo nos confirma el porqué. De seguir los pasos de Lehman e ir a la quiebra, provocaría sacudidas en todos los mercados financieros del planeta.



Fuente: *Financial Times*.

Argumenta en la web de otro de sus grupos de aseguradoras que, como la denominada planificación fiscal llega a resultar un concepto confuso (ya sabemos que es un eufemismo de las técnicas sofisticadas de evasión fiscal), «AIG SunAmerica Mutual Funds (fondos de inversiones) se complace en ofrecer nuestro *Tax Center*, que responderá a algunas de los interrogantes relacionadas con la fiscalidad». Evidentemente la presencia de AIG en tantos centros financieros offshore es de gran utilidad para que sus grandes clientes reduzcan los costes de sus seguros.

En otra de sus webs se sostiene (el 20/9/2008) que desde su fundación:

AIG Companies se han centrado en ser líder en responsabilidad social corporativa (...) comprendiendo el desarrollo productos y servicios que atiendan a las necesidades de nuestros clientes, así como a la promoción de una cultura corporativa que valore la integridad, la diversidad, la innovación y la excelencia. AIG reconoce que sus inversiones en apoyo de sus clientes, empleados y las comunidades en las que opera son críticas para nuestro éxito. Los esfuerzos en curso para ser un ciudadano corporativo destacado y promover prácticas empresariales responsables y sostenibles son esenciales para los objetivos empresariales a largo plazo de creación de valor para nuestros accionistas y servir a los intereses de nuestros clientes.⁴

He ahí esa imagen de empresa financiera, presentada con esa retórica tan apreciada por nuestros economistas ortodoxos y

4. Texto traducido de la web el 17/9/2008.

dirigentes políticos socio-liberales, que esconde los mecanismos opacos de las finanzas para la expropiación de la riqueza ajena. La cuestión es por qué la intervención del gobierno estadounidense con sus millones de dólares no ha modificado la gestión del negocio de AIG.

El rescate de la City de Londres

La nacionalización del Northern Rock y su sociedad offshore

La nacionalización del Banco Bradford and Bingley (adquirido casi inmediatamente por el Banco Santander), después de la nacionalización del Banco Northern Rock unos meses antes, mostraba cómo el gobierno británico había decidido que el contribuyente británico pagase la factura de la opacidad de la maraña societaria domiciliada en la Isla de Jersey .

Ante el escándalo de las colas de los pequeños ahorradores delante las puertas del Banco Northern Rock, tocado seriamente por la crisis de las hipotecas subprimes, en febrero de 2008 el gobierno laborista de Gordon Brown determinó su nacionalización, incluyendo su filial Northern Rock Limited domiciliada en Guernesey y también en la práctica a la otra «sociedad en la sombra» Granite ligada a Jersey. Era el último recurso tras los generosos préstamos realizados por el Banco de Inglaterra, que habían fracasado en su empeño de impedir la insolvencia y el desplome de las acciones de este banco hipotecario importante y que formaba parte del índice de la Bolsa de Londres (FTSE 100) hasta su exclusión en diciembre de 2007.

Durante treinta años, la antigua cooperativa Northern Rock Building Society había crecido incorporando otras sociedades

mutuas manteniendo su condición, porque se consideraba que el patrimonio pertenecía no sólo a los socios actuales, a los que prestaba servicio, sino a aquellos socios del pasado que habían acumulado allí su patrimonio; por tanto, su transformación en sociedad anónima, que cotizaba en Bolsa suponía traicionar ese pasado. Sin embargo, en 1997, lo mismo que sucedió con tantas otras cooperativas inmobiliarias similares, optó por su transformación en el Banco Northern Rock plc. repartiendo sus acciones entre los titulares de sus cuentas de ahorro e hipotecas.

Convertido en banco cotizado en Bolsa, Northern Rock inició su expansión por una vía comercial agresiva, hasta el punto que solamente el 22% de sus fondos provenían de los depósitos de particulares y como mínimo un 46% provenía de la emisión de bonos, según las cuentas auditadas de 2006. Pero esos bonos no eran emitidos por el banco, sino que los emitía una entidad denominada Granite Master Issuers plc., propiedad de un fideicomiso benéfico establecido por el propio banco. Cuando la crisis financiera de las hipotecas subprimes llevó a la quiebra, se supo que ese fideicomiso nunca había dedicado ni una libra a obras de caridad. El verdadero beneficio conseguido era la ignorancia de su existencia, como parte importante de la «ingeniería financiera» que garantizaba a Northern Rock la independencia legal de Granite, que era el único responsable de la deuda emitida.⁵

La investigación tras la nacionalización del Banco Northern Rock demostró que se gestionaba toda la estructura orgánica de modo opaco, aunque estuviera «contabilizada» por el banco e incluida en sus cuentas consolidadas. El Northern Rock había

5. Según un memorándum de los profesores Ronen Palan y Anastasia Nesvetailova de la Universidad Birmingham, aportado a la investigación abierta en el Parlamento británico.

construido toda una pantalla opaca porque los fideicomisarios dueños de Granite estaban en parte domiciliados en St. Helier, la capital de la isla británica de Jersey. Cuando los periodistas intentaron hablar con los empleados de Granite, comprobaron que no existían tales empleados en Jersey, porque esta sociedad no contaba con una plantilla aunque sí tenía una deuda de 50.000 millones de libras.

La entidad denominada Granite se utilizaba para la titulación de las hipotecas concedidas, mediante emisiones de bonos respaldados por paquetes de los créditos hipotecarios, que se vendían en los mercados financieros. Cuando en agosto de 2007 cayó la demanda de esos bonos en los «mercados del dinero», quebró el modelo de negocio, porque ya no podía refinanciar la deuda y en consecuencia tenía que apoyar a Granite para que hiciera frente a sus obligaciones adquiridas con los tenedores de los bonos, aunque la entidad bancaria fuera en principio independiente.

A medida que la crisis se fue desarrollando se hacía evidente que la misma idea de un mercado global de hipotecas subprimes no era más que un grandioso plan Ponzi (una estafa mayúscula basada en nuevas recaudaciones que pagaban sucesivamente las obligaciones contraídas). La titulación convertía los créditos hipotecarios en valores comercializables, escondiendo en realidad los miles de riesgos de impagos, de préstamos malos sin garantías, que se empaquetaban y distribuían de manera sofisticada bajo una extraña terminología; más que formas nuevas de gestionar u optimizar los riesgos se trataba simplemente de una manera de ocultarlos.

La maraña societaria engendrada por el Northern Rock, nacida como en tantos otros casos al amparo de la desregulación financiera, motivó largos debates nocturnos de la Cámara de

los Comunes sobre los problemas prácticos planteados por su nacionalización. Una de las cuestiones debatidas era saber si la filial Granite ligada al banco quedaba nacionalizada como parte de éste; una cuestión que nunca se resolvió, según se asegura en el citado estudio. Al parecer nadie en el Parlamento británico sabía si quedaba o no bajo el control del Estado una compañía totalmente propiedad del Estado, pero conceptualmente propiedad de un fideicomiso benéfico registrado en un paraíso fiscal. A pesar de todas las dudas legales, el gobierno británico no tuvo otra opción que extender su garantía a los tenedores de los bonos de Granite. De modo que el contribuyente británico ha tenido que pagar también la factura y los costes de la opacidad de las prácticas contables perniciosas y del uso de sociedades instrumentales, domiciliadas en paraísos fiscales, por la gran banca para realizar negocios financieros especulativos que no crean riqueza ni empleo.

El Royal Bank of Scotland: «pagamos a los bancos para que dejen de pagar impuestos»

El 13 de octubre de 2008 el Royal Bank of Scotland (RBS) fue incluido por el gobierno laborista en la operación de rescate de la City, que asumía parte de su recapitalización en forma de adquisición de acciones preferentes (sin derecho a voto) que excluye al poder público de la gestión del banco adquirido con dinero público. Por su relevancia institucional, una investigación del periódico escocés *Sunday Herald* revelaba que tras la nacionalización el RBS Group tenía sociedades de cartera beneficiarias con al menos 128 sociedades registradas en paraísos fiscales.

Del Royal Bank of Scotland se habló mucho en la prensa española por su vinculación con el Banco Santander, con el que

mantuvo un intercambio de acciones hasta que éste adquirió el Abbey National Bank. Luego ha resultado que el RBS estaba entre las manzanas podridas de la otrora prestigiosa banca británica, tocada seriamente ahora por la crisis derivada de las hipotecas subprimes. El presidente y el consejero delegado presentaron su dimisión pero la nacionalización *sui generis* del Royal Bank of Scotland mantuvo intactas sus estructuras offshore.

El RBS no es un banco europeo cualquiera, emite billetes en Escocia y en Irlanda del norte y es el único banco del Reino Unido autorizado a imprimir billetes de una libra. A través de sus filiales en Europa, Norteamérica y Asia, el grupo bancario del RBS opera como banca comercial y *private banking* o banca para grandes fortunas, con negocios de seguros y con finanzas corporativas. Es el segundo mayor accionista del Banco de China, que pasa por ser el quinto banco mayor del mundo por capitalización. Precisamente esa relevancia institucional llevó al citado periódico escocés a realizar una investigación que resumió en dos excelentes reportajes. En el primero demostraba que el banco RBS se ha convertido en propiedad del Estado británico sin que hayan dejado de funcionar sus mecanismos offshore, destinados a privar de ingresos al Tesoro británico, como había denunciado Tax Justice Network-UK. El siguiente párrafo que traducimos resume su estructura bancaria extraterritorial:

El Royal Bank of Scotland Group, una de las llamadas «joyas» de la economía de Escocia, tiene sociedades de cartera beneficiarias con al menos 128 sociedades registradas en paraísos fiscales, según su informe anual; incluidas en esos holdings están 62 sociedades de las Islas Caimán, 29 en Jersey, 11 en Guernesey, 7 en las Islas Vírgenes Británicas y 4 en las Bahamas.

El segundo reportaje del *Sunday Herald* daba en el clavo al subrayar la vinculación de la crisis financiera con los paraísos fiscales en dos párrafos que merecen su traducción:

Incluso aunque ha adquirido un importante porcentaje de acciones en los principales bancos, el Reino Unido no ha cuestionado la utilización de los paraísos fiscales offshore que han jugado un papel tan importante en la turbo-alimentación de la burbuja crediticia. Como revelamos hoy, la red de operaciones bancarias offshore que ha hecho perder no sólo millones de contribuyentes, si no miles de millones de ingresos tremendamente necesarios, está aún en activo, ahora financiada por el contribuyente británico. Sí, estamos pagando a los bancos para que dejen de pagar impuestos en el Reino Unido.

Como el gobierno ha hecho la vista gorda ante estas estafas vía offshore se han convertido en tonterías los intentos de regulación de bancos y de controlar los préstamos irresponsables. El único político que parece comprender lo que está sucediendo es el portavoz del partido liberal demócrata para cuestiones financieras, Vince Cable, pero ha sido una voz solitaria clamando por el final del estatus de los paraísos fiscales.

Gordon Brown inspiraba a Sarkozy el plan de rescate de la banca europea a costa de los contribuyentes, que fue acordado en el Eurogrupo primero y después en el Consejo Europeo para los 27 miembros, dejando intactas sus estructuras en centros offshore.

El rescate de bancos del Eurogrupo

La nacionalización del Hypo Real Estate esconde el descontrol de la banca

Todo indica que Alemania llevará a cabo en 2009 la primera nacionalización bancaria desde los años treinta. El viernes 20 de marzo de 2009, el Bundestag aprobaba la ley que permitiría al gobierno alemán decretar como último recurso la nacionalización del banco hipotecario Hypo Real Estate (HRE), porque arrastra unos apuros financieros que no han resuelto los 100.000 millones de euros recibidos hasta la fecha del contribuyente alemán en rescates y garantías.

El caso del HRE revela los excesos de la banca europea como operadora de los mercados mundiales, que se revela descontrolada por sus reguladores nacionales, cuando se suponía que las finanzas europeas estaban más supervisadas que las estadounidenses. Pero, sobre todo, muestra la profunda opacidad del gobierno alemán sobre sus bancos.

En octubre de 2008, el ministro de Finanzas, el socialdemócrata Peer Steinbrück, criticaba duramente al sistema financiero estadounidense por sus fallos de supervisión aunque poco después volviesen a aflorar los problemas de liquidez del HRE. Unos días más tarde, la canciller Ángela Merkel, cristianodemócrata, anunciaba su decisión unilateral de garantizar los depósitos bancarios en Alemania, poco después de que ella y otros líderes europeos reunidos hubieran condenado una decisión similar del gobierno irlandés. Ante la desconfianza de los depositantes alemanes por los problemas bancarios era preciso emitir un fuerte mensaje de tranquilidad.

El Hypo Real Estate no es un banco cualquiera, sino uno de los 30 valores principales del índice DAX que cotizan en la Bolsa

de Francfort, un conglomerado de tres bancos con sus ramificaciones mundiales de filiales y sociedades, con el Hypo Real Estate Bank Ag, el Hypo Real Estate Bank International AG y el Depfa Deutsche Pfandbriefbank XH, junto con el banco irlandés Depfa. Desde Múnich, una sociedad de cartera, el Hypo Real Estate Holding AG gestiona la estrategia del grupo bancario centrado en el negocio hipotecario nacional e internacional y la especulación financiera, con un balance de 400.000 millones de euros. En la reciente historia de la crisis, figura ya como uno de los primeros bancos afectados por las hipotecas subprimes.

En septiembre de 2008 se enfrentaba a una crisis de liquidez, por lo que el gobierno alemán y un grupo de bancos acordaron garantizarle un préstamo de 35.000 millones de euros para que cubriera sus necesidades de dinero durante varios meses. Y semanas después, a principios de octubre de 2008, registraba unas pérdidas contables de 390 millones de euros, por lo que ese mismo mes tenía que ser rescatado con otros 50.000 millones de euros de dinero público. Poco después solicitó a Berlín otros 102.000 millones de euros más, y se rumoreaba de que aún necesitaría más dinero para mantenerse a flote.

Los expertos lo citan como un ejemplo del modelo de negocio especulativo que fracasó con la crisis de las hipotecas estadounidenses. El HRE carece de depósitos minoristas, ya que recauda dinero completamente en los variables mercados mayoristas mediante efectos comerciales a corto plazo. Más aún, su negocio como prestamista se concentra casi por completo en un segmento altamente cíclico, como el negocio inmobiliario de locales comerciales, proporcionando financiación a empresas inmobiliarias y promotores. Otros bancos del grupo se dedican a la financiación de una serie de entidades del sector público. Y desde luego, la denominada «gestión de activos y los mercados de capitales» es otro sector importante

de sus actividad bancaria, es decir, la gestión financiera puramente especulativa es una dedicación básica del holding gestor.

Al carecer de depositantes, el mayor riesgo de este grupo bancario proviene de su financiación directa en los mercados internacionales, y tiene una gran parte de su pasivo a un plazo de amortización menor que el de sus activos, adquiridos además con un alto nivel de apalancamiento, con un endeudamiento excesivo. Se trata del mismo problema que afrontan los bancos estadounidenses y del resto del mundo, porque el mercado de los efectos comerciales ha sido también la mayor fuente de financiación de los bancos europeos.⁶

Los expertos aseguran que los problemas del HRE surgieron del negocio especulativo de la filial irlandesa Depfa, una entidad que tras largas negociaciones fue absorbida en julio de 2007, cuando ya había comenzado el declive y los problemas de liquidez derivados de la crisis de las hipotecas estadounidenses sin garantías y la crisis generalizada de los créditos hipotecarios de riesgo; una decisión que meses más tarde se revelaba muy equivocada. Como todos los grupos bancarios dedicados a los negocios financieros globales que no crean riqueza ni empleos, el Hypo Real Estate es una organización compleja y extensa de bancos dedicados a la misma gama de «productos bancarios». Para sus operaciones financieras transnacionales, el HRE dispone de oficinas en las diversas plazas del mundo, desde Chicago y Tokio a Londres o Madrid, pasando por Luxemburgo, Hong Kong, Suiza, Chipre y otros paraísos fiscales.

En la prensa internacional se apunta que el caso del HRE había puesto de relieve los agujeros de la regulación y la supervisión

6. *Financial Times*, 7/10/2008.

bancarias alemanas y la carencia de una supervisión comunitaria europea. Ello se debe a que las operaciones transnacionales de la gran banca escapan a la supervisión del banco central del país donde tiene su sede.

Los rescates de los bancos públicos regionales (Landesbanken)

Después de la supresión de las garantías estatales en 2005, que les habían permitido obtener financiación barata vía depósitos del pequeño ahorrador, los antiguos bancos públicos regionales de depósitos de Alemania acudieron al mercado en auge mediante la llamada titulización de los créditos concedidos, que se convertían en valores negociables y vendibles en los mercados financieros, ampliando así el negocio para mejorar sus resultados. Pero, cuando llegaron las restricciones del crédito en los mercados interbancarios, se encontraron con problemas de financiación; ésta es la explicación de la doctrina neoliberal dominante.

Pero esta habitual explicación mecanicista elude el análisis que destaca la fragilidad y opacidad de estos mecanismos financieros, que tienen como objetivo diseminar el riesgo de los impagos de los préstamos por medios opacos aumentando los riesgos del negocio financiero, sin el control de los últimos responsables, los accionistas privados o públicos, que terminan siempre pagando las consecuencias.

El IKB, hundido por la Loreley

El fondo de capital riesgo *Lone Star*, un fondo buitre estadounidense con sede en Tejas, compró el banco público IKB, rescatado

con sumas ingentes de dinero del contribuyente alemán, que fue la primera víctima europea relacionada con las hipotecas subprime comercializadas por Wall Street.

Premonición o ironías del destino. El banco público IKB designaba las operaciones con productos financieros respaldados por las hipotecas de alto riesgo con el apelativo de Loreley, la rubia sirena de la leyenda que atraía con sus encantos a los marineros hacia las rocas de las orillas del Rin. Esas operaciones de la Loreley financing se canalizaban a través de la Isla de Jersey desde la Rhineland Funding Capital Corporation, una filial que el IKB tenía domiciliada en el estado de Delaware, un paraíso fiscal no identificado por la OCDE. Aunque hasta entonces poco conocido, el IKB Deutsche Industriebank AG, con sede en Düsseldorf, era un banco público mediano que cotizaba en Bolsa desde 2005, obligado por la política de liberalización europea del sector bancario.

La búsqueda de oportunidades de negocio en los mercados de capitales globales había lanzado a IKB a participar de esos mecanismos de inversión denominados en la terminología anglofinanciera *conduits*, y que en castellano podemos traducir por «conductos», porque de modo encubierto mueven fondos de un mercado a otro, unos instrumentos también llamados *Special Investment Vehicles/SIV* —permitidos por la desregulación financiera vigente— que recaudan dinero mediante la venta continuada de bonos y efectos comerciales a corto plazo y lo invierten en instrumentos a largo plazo, en valores denominados ABS (*Asset Backed Securities*) como los que comercializan créditos hipotecarios sin garantías. Creaba dinero financiero sin contrapartida en la economía productiva.

Con un capital social de 500 millones de dólares, su «conducto», la filial Rhineland Funding Capital Corporation, se había expandido hasta los 20.000 millones de euros en julio de 2007 y

la posterior restricción de créditos le había paralizado el negocio.⁷ Un negocio especulativo basado en la opacidad. Porque estos «conductos» quedan fuera de la contabilidad del banco con la finalidad de mantener bajos sus costes de financiación y cumplir legalmente los niveles de reservas de capital requeridos. Toda esta actividad era altamente rentable, pero puramente especulativa, propia de los mercados financieros de nuestros días.

Ante los apuros reiterados pese a la continuada inyección de dinero público, cumplido el año desde el estallido de la crisis financiera, se confirmaba la venta de este banco a un fondo buitre. El fondo de capital riesgo estadounidense Lone Star adquiriría la participación mayoritaria que el banco público KfW (especie de caja de ahorros y depósitos del Estado) tiene en el banco IKB, en el que lleva invertidos desde mediados de 2007 más de 8.000 millones de euros para salvarlo de la quiebra.

Y es que la debilidad política de los gobiernos de la UE conduce al predominio de los intereses del capital financiero. Ante el dilema de dejar caer el banco tocado por la insolvencia o reflotarlo financieramente, el gobierno alemán de coalición democristiano-socialdemócrata optaba por lo segundo, aunque el sector socialdemócrata del gobierno defendía la opción de que fuera a la quiebra, al considerar que el contribuyente no tenía por qué afrontar las consecuencias de los riesgos incurridos por IKB en los casinos financieros.

Sin embargo, la Comisión Europea convalidaba la operación de la venta del IKB al capital depredador estadounidense, tal como ha venido haciendo al rescatar del desastre los valores respaldados por las hipotecas subprimes. Pero el rescate y venta del banco

7. *Financial Times*, 12/8/2007.

IKB merece una reflexión desde una perspectiva europea por dos cuestiones decisivas:

- La primera es que la cuasi quiebra del IKB cuestiona el modelo alemán de supervisión financiera que, como en España, atribuye la supervisión bursátil al BAFIN y la supervisión bancaria al Bundesbank con la consiguiente rivalidad entre sus responsables. Por tanto, los gobiernos quedan inermes ante cualquier fallo en la llamada gestión del riesgo de las entidades bancarias globales. Sobre todo, hay que cuestionar el modelo descentralizado de la Eurozona que deja el control de la solvencia bancaria en manos de las autoridades nacionales frente a las operaciones financieras transnacionales, que los estados miembros tienen prohibido restringir, según el texto actual del Tratado de Roma y del Tratado de Lisboa.
- La segunda es que las informaciones mediáticas, que realzan el papel regulador de ejecutivo de Bruselas, no evidencian que solamente le compete velar por la aplicación de las reglas de la competencia. Porque en «el espacio financiero europeo», con sus entradas y salidas sin cortapisas, solamente grandes operaciones financieras extracomunitarias del capital financiero son supervisadas por cada gobierno nacional afectado. Por tanto, la ciudadanía tendría que interrogarse ¿cómo se pueden aplicar esas reglas de la competencia en mercados financieros globales?

La ignorancia de la dirección del Banco Sachsen LB y de la Comisión Europea

Como en el caso del Real Estate, el caso del banco alemán Sachsen LB mostró el descontrol de la gestión de las entidades financieras y,

además, la absurda aplicación a los mercados financieros globales de las reglas de la competencia interna en la UE.

En junio de 2008 la Comisión Europea hacía pública la aprobación del rescate con dinero público del Banco Sachsen LB, sin tomar en consideración que su consejo de administración había ignorado los riesgos de las operaciones financieras con valores subprimes que realizaba desde el paraíso fiscal irlandés, como asegura un informe de 200 páginas de la consultora Ernst and Young.⁸ En agosto de 2007, una semana después de que la dirección de este banco público asegurara que tenía suficiente liquidez, entraba en quiebra, porque la devaluación de esos valores respaldados por hipotecas de escasas garantías, que estaban siendo impagadas en los EE UU, y la incertidumbre generada, hicieron que le fuera imposible conseguir los 17.300 millones de dólares necesarios para la continuidad del negocio.

El Banco Sachsen LB, propiedad del Estado de Sajonia, tenía su sede central en Leipzig y había entrado en el negocio financiero global de recaudar dinero a corto plazo, mediante pagarés y otros efectos comerciales, para hacer inversiones a largo plazo, incluidos los productos financieros relacionados con las hipotecas subprime. Para esas operaciones había creado unos fondos o programas especiales que como estructuras artificiales, los denominados *conduit* o conductos y también llamados *Structured Investment Vehicles* (SIV), anotados fuera de su contabilidad; es decir, unos procedimientos conocidos únicamente por los gestores del banco pero no por los dueños.

La quiebra material se produjo porque la restricción de créditos interbancarios generada por la crisis financiera, en agosto

8. *The Irish Times*, 13/3/2008.

de 2007, le impedía para hacer frente a los vencimientos de los bonos emitidos por su fondo especial de inversiones Ormond Quay domiciliado en Irlanda. Incluso antes, cuando ya la crisis del crédito subprime comenzaba extenderse desde los EE UU a Europa —subraya el informe de la consultora citada— el consejo de administración del banco aprobó nuevos negocios extracontables que lo llevaron a la quiebra.

«Había dos problemas en el banco: la gestión de riesgos no funcionaba y el banco estaba implicado en un volumen financiero que excedía todos los límites», según declaraciones del ministro de Finanzas de Sajonia. El valor de las actividades financieras del Sachsen LB Europe plc. (SLBE) y de tres instrumentos o «conductos» totalmente extracontables, pasó de los 4.000 millones de euros en 2003 a los 26.000 en 2007. Al amparo de la flexibilidad legislativa y la baja fiscalidad de Irlanda destinadas a la atracción de negocios financieros, el volumen del «conducto» domiciliado en Dublín se hinchó hasta los 43.000 millones de euros. A ese instrumento especial le había estado proporcionando una línea de crédito el Sachsen LB hasta la crisis financiera.⁹

Las operaciones de la entidad irlandesa se basaban casi exclusivamente en la inversión de los productos de alto riesgo más tocados por la turbulencia financiera, al mismo tiempo que el banco de Leipzig se hacía cada vez más dependiente de esa filial, que contribuía al 82,3% de sus resultados financieros entre 2002 y 2006; sin que el banco tomara ninguna medida hasta que explotó la crisis subprime, afirma el citado informe, porque «los riesgos no los conocía el consejo del banco o subestimaba su volatilidad».

9. *Financial Times*, 18/8/2007.

Ante la situación próxima a la bancarrota del Sachsen LB, al Asociación Alemana de Cajas de Ahorro (Sparkassen Finanzgruppe) aportó los 17.300 millones de euros que necesitaba el «conducto» Ormond Quay como liquidez imprescindible para sus vencimientos pendientes durante el verano y el otoño; aunque se dice que la autoridad financiera alemana (BAFIN) estuvo considerando su cierre. Y otro banco público, el Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), se mostró dispuesto a comprar al Sachsen LB, escudriñando su contabilidad hasta que en diciembre de 2007 se concertó su rescate a precio de saldo, con una garantía del Estado de Sajonia de 2.750 millones de euros para la cobertura de los posibles riesgos financieros de los valores subprimes.¹⁰

En junio de 2008 la Comisión Europea aprobaba la «reestructuración del Sachsen LB», considerando que las ayudas recibidas del Estado alemán no suponían una distorsión del mercado financiero, puesto que conforme a las previsiones establecidas en la UE en un documento:

La ayuda debe restaurar la viabilidad a largo plazo de la sociedad en dificultad; la ayuda del Estado debe estar limitada al mínimo necesario y el receptor debe hacer una aportación propia significativa y las distorsiones potenciales de la competencia creadas por la ayuda deben minimizarse con medidas compensadoras. (IP/08/2008)

Indudablemente, la comisión acierta al considerar que estas ayudas financieras al Banco Sachsen LB no afectan a la competencia, porque en realidad esa competencia se produce en los

10. *Spiegel on line*, 13/12/2007.

mercados globales en los que este banco apenas tiene relevancia. Y es que las reglas de la competencia para el mercado europeo, previstas para el mercado interior europeo en materia financiera, se proyectan sobre mercados globales, lejos del espíritu y la letra original del Tratado de Roma proyectado para una unión económica con un mercado exclusivamente europeo. Un ejemplo más de la sinrazón de la regulación financiera en la UE.

Cómo especulaba el Banco West LB rescatado

Con la restricción de los créditos derivada de la crisis de las hipotecas subprimes, el West LB, que era el más internacionalizado de los *Landesbanken*, los bancos públicos regionales alemanes, se encontró con una reducción de su capital social que pasaba del 8,1 al 6,5 por ciento, al verse obligado a la absorción de su quebrada sociedad offshore con fondos de inversión en Luxemburgo, que no estaba antes incluida en la contabilidad del banco; Y, por tanto, necesitaba más fondos para seguir operando como tal banco.

En enero de 2008, el West LB AG anunciaba la reducción de un tercio de su plantilla de 6.000 empleados, pero al mes siguiente ya llevaba más de 1.000 empleos suprimidos y calculaba una reducción mayor aún. A pesar de los fondos públicos recibidos para remontar los millones de pérdidas en 2007 provocadas por la crisis derivada de las hipotecas subprimes; y que habían sido soportadas por la asociación alemana de las cajas de ahorros y por el gobierno regional con la conformidad de la autoridad financiera alemana (BAFIN) y del Bundesbank. Además, anteriormente este banco había recibido 6.200 millones de euros del Estado alemán, una ayuda un mes antes del estallido de la crisis financiera; ayuda que había sido considerada por la Comisión Europea de

conformidad con la legislación comunitaria. Desde luego, nadie pudo imaginar que las reglas europeas de la competencia serían de aplicación no solamente al mercado interior sino en relación con los mercados financieros globalizados.

Y es que el West LB AG, un banco comercial y de inversión propiedad en parte del Estado de Norte del Rin-Westfalia, habían ampliado sus operaciones internacionalmente desde que en el 2005 los bancos públicos regionales fueron privados de las garantías del Estado, convirtiéndose en sociedad anónima cotizada en razón de las reglas de la competencia en la UE.

Entre sus diversas vinculaciones, el West LB se había asociado con un banco de Nueva York, Mellon Corporation, creando una entidad para la gestión de patrimonios, WestLB Mellon Asset Management, que gestionaba varios fondos de inversiones, entre ellos, el Fondo ABS dirigido desde la sede del banco alemán en Düsseldorf; con unos 300 asesores de inversiones en una docena de oficinas repartidas por Europa, EE UU, Asia y Australia, gestionando unos 40.000 millones de euros de clientes como fondos de pensiones, bancos y compañías de seguros.¹¹

En la versión en inglés de la propia web del banco West LB se afirma que:

La titulización de activos tiene como fin transformar una cartera de valores no líquidos en unos títulos líquidos comercializables. Esto se consigue vendiendo la cartera a un «vehículo para fines especiales» (*a special purpose vehicle*, SPV) que financia la adquisición mediante la emisión de «títulos respaldados por activos» (Asset Backed Securities, ABS). Los títulos obtendrán las más altas calificaciones de riesgo porque

11. *Financial Times*, 7/8/2007.

están respaldados por una cartera que se encuentra altamente diversificada.

Así se explica que en enero de 2008 el banco West LB, con su serie de instrumentos de inversión opacos, dispusiera de un volumen de 25.000 millones de euros cuando este banco valía solamente unos siete millones de euros, que era entonces el valor aproximado de sus acciones.¹² Pero desde agosto de 2007, la restricción del crédito resultaba insostenible para esos denominados instrumentos de inversión estructurados (*Structured Investment Vehicles*, SIV), unos instrumentos virtuales destinados a la recaudación de fondos mediante la emisión de deuda a corto plazo para luego financiar inversiones a largo plazo en deuda bancaria y en títulos respaldados por activos financieros como los derivados de las hipotecas subprimes.

De ahí que por esas fechas de 2007 congelara sus activos una entidad de gestión de patrimonios dependiente del referido banco público, la WestLB Mellon Asset Management, suspendiendo la emisión y el reembolso de las participaciones del WestLB Mellon Compass Fund, uno de sus fondos que como el WestAM Compass ABS y muchos otros eran propiedad de esa entidad bajo el apellido de Compass y domiciliados en el paraíso financiero de Luxemburgo. Esa decisión era adoptada a causa de la falta de liquidez en el mercado que «hacía imposible determinar el valor neto correcto de los activos» Y según la información técnica disponible, los 235 millones del Fondo ABS del WestLB Mellon no estaban afectados directamente por las hipotecas subprimes estadounidenses, pero estaban invertidos en los llamados instrumentos de crédito

12. CNBC.com, enero de 2008.

estructurados (*Collateralized Debt Obligations/CDO*), unos valores que sí estaban afectados por la turbulencia en los mercados estadounidenses de los préstamos inmobiliarios.¹³

Por tanto, en esa situación de paralización del mercado financiero se derrumbó el valor de esos instrumentos opacos situados fuera de la contabilidad bancaria, desde el momento que les fallaron las «ventas», porque los inversores financieros, más bien especuladores, comenzaron a rehuir los instrumentos de deuda complejos, negándose a soltar dinero a corto plazo y forzando las ventas rápidas de activos para reembolsar deudas. Y en esos momentos el West LB se vio obligado a incluir en sus cuentas a la sociedad de inversiones que tenía esos conductos en Luxemburgo, provocando una disminución severa de su capital social, es decir, su insolvencia.

La evasión fiscal del Banco Dexia rescatado

El caso del banco europeo Dexia ilustra la dimensión conservadora de las intervenciones de los gobiernos europeos para rescatar el sistema bancario, manteniendo los mecanismos opacos y las prácticas desleales que han generado la profunda incertidumbre que reina en las Bolsas y mercados. Cuando ya se evidenciaba la tensión en Wall Street provocada por los impagos de las hipotecas subprimes, el informe financiero del Grupo Dexia para 2007 sostenía que:

La solidez financiera de Dexia está confirmada: la crisis de los créditos hipotecarios subprimes y del sector financiero

13. *Financial Times*, 7/8/2007.

no ha tenido un impacto significativo sobre la calidad de los activos del Grupo.

Sin embargo, meses más tarde se desplomaban sus acciones, hasta un 30% a principios de octubre de 2008, porque las restricciones en el crédito interbancario le impedían la continuación de sus negocios especulativos. Los gobiernos francés, belga y luxemburgués se apresuraron a recapitalizarlo inyectándole 6.400 millones de euros de los contribuyentes para mantener a flote a un banco situado en el puesto número 15 de la Eurozona. Las dificultades financieras provenían de la Financial Security Assurance, el brazo estadounidense del Grupo Dexia dedicado al aseguramiento del crédito arriesgado con bonos, según algunas informaciones.

El gobierno belga afrontaba su segunda salvación de un banco en 24 horas, tras el rescate de Fortis junto con los gobiernos holandés y luxemburgués. Por otro lado, el gobernador del Banco Central de Francia declaraba que el sistema bancario francés era uno de los más sólidos del mundo y que no había razones para el pánico. Gracias a este rescate financiero, al terminar octubre Dexia se mantenía entre las entidades con más altas calificaciones de riesgo crediticio que le permitían seguir atrayendo a su clientela pública y privada.

El caso reviste particular importancia ya que las comunas belgas dependen de la suerte de Dexia, que cubre el 80% de sus necesidades de financiación. Y que precisamente por eso los ayuntamientos belgas son sus accionistas vía una sociedad holding municipal; y asimismo el consejo de administración de Dexia cuenta en su seno a los tres pilares políticos tradicionales de la sociedad belga, los cristianos, socialistas y liberales, según información del periódico belga *Le Soir*. El 7 de octubre elegía como

nuevo presidente del Consejo de Dexia al ex primer ministro belga Jean-Luc Dehaene y ex vicepresidente de la Convención Europea.

El Grupo Dexia surgió de la fusión bancaria de dos principales operadores europeos en la financiación de las entidades públicas locales, el Crédit Local en Francia y el Crédit Comunal en Bélgica; uno de tantos ejemplos del proceso de financiarización de las economías europeas, de un desarrollo financiero que ha ido controlando los resortes económicos públicos y privados. En Bélgica, Dexia ejerce actividades de banca minorista con una amplia gama de servicios para su clientela doméstica, que abarca el amplio mercado de la financiación de grandes obras de infraestructuras. Otra rama del grupo, la Dexia BIL, Dexia Banque Internationale de Luxemburgo, con su red de filiales propias ejerce desde el Gran Ducado la *private banking* o banca personalizada para la gestión de las grandes fortunas europeas; algo que silencian muchas informaciones sobre este rescate con dinero público europeo. Y desde 2000 se había incorporado al Grupo Dexia la aseguradora estadounidense Financial Security Assurance Inc. (FSA), origen de la prequiebra bancaria.

Aunque las causas de la situación de prequiebra del Grupo Dexia apenas se esbozaban en la prensa, se sabe de los negocios especulativos en los mercados financieros que realizaba la FSA mediante sus dos filiales en las islas Bermudas (Financial Security Assurance International Ltd y la XL Financial Assurance Ltd) y su otra filial en las Islas Caimán (FSA global Funding Ltd). Dos territorios británicos que son microestados caribeños *de facto* que gozan del aval de la Unión Europea como se analiza en *La Europa opaca de las finanzas*.

¿Para qué tenía el asegurador estadounidense asociado esas sociedades en paraísos fiscales? Pues, como en tantos otros casos,

se trataba excluir de su contabilidad el exceso de riesgo que asumía con esos fondos de inversión.

Esa modalidad de «finanzas estructuradas», o «conductos» como también son llamados, le permitía a FSA ejercer de emisor de bonos respaldados por efectos comerciales, los famosos ABS (*asset backed securities*). Con endeudamiento adquiría créditos de riesgo como los valores subprimes, que le servían para respaldar la emisión de obligaciones (ABS) con qué recaudar dinero. Como todo el mundo creía que el mercado inmobiliario estadounidense iba a seguir creciendo indefinidamente, esos bonos siguieron vendiéndose hasta que se produjeron los impagos de los créditos subprimes que les respaldaban. Los títulos emitidos por Dexia perdieron valor y las cuentas del grupo acusaron las pérdidas, porque no lograban préstamos de otros bancos para superar la llamada crisis de liquidez que en realidad era una situación de insolvencia.

Aunque los ciudadanos francófonos parecen estar muy sensibilizados ante el impago de impuestos vía paraísos fiscales, lo cierto es que la inyección financiera franco-belga-luxemburguesa al Grupo Dexia ha mantenido también sus mecanismos para la gestión de patrimonios particulares y de fondos de inversión mediante la llamada ingeniería financiera y la planificación fiscal, que, sin duda, reduce los ingresos públicos en este caso de los gobiernos salvadores del banco; y asimismo siguen en pie las filiales offshore de Financial Security Assurance, la rama estadounidense para el negocio asegurador de bajo coste fiscal.

El Grupo Dexia sigue disponiendo de su amplia red de bancos filiales en relevantes plazas financieras como Bruselas, Madrid, Copenhague y también en relevantes centros offshore como Suiza, el Principado de Mónaco (Dexia Private Bank Mónaco S.A.M), Jersey (Dexia Private Bank Jersey Ltd), Bahrein (Dexia Private Bank (Suiza) Ltd.) y Singapur (Dexia BIL Singapore

Branch), según la información disponible. De la sede principal del Dexia private Bank (Suiza) Ltd. en Zurich dependen las filiales de este banco en Basilea, Ginebra, Lugano y también en Bahrein, otro paraíso fiscal de la lista de la OCDE.

Y desde las islas del Canal, Dexia Private Bank Jersey proclama su experiencia de banca privada desde 1995 con una filosofía claramente anglosajona para «una clientela exigente con necesidades complejas de gestión internacional de sus patrimonios», según nos dice en su sitio web: porque aumentar las rentabilidades con evasión de impuestos en origen requiere técnicas sofisticadas y experimentadas.

Fortis o cómo se engaña a los accionistas y a los gobiernos

El caso del banco belga-holandés Fortis es un ejemplo típico de la ignorancia con que se gestan los rescates por los gobiernos europeos ante la crisis bancaria, junto con la impotencia comunitaria; además de revelar las mentiras sobre las que se gestionan los grandes bancos, por no mencionar la falta de ética de quienes manejan el dinero ajeno, algo que explica la persistente incertidumbre bursátil.

Tras una primera inyección financiera al banco belga-holandés Fortis, número veinte del mundo en 2007, cinco días más tarde se adoptaba un nuevo acuerdo de rescate consistente en el reparto de la propiedad del banco entre Holanda, Bélgica, Luxemburgo y el banco francés BNP Paribas, que se quedaba con otra parte. Pero, en éste, como en otros casos, no se perturbaba la llamada banca privada o de gestión de grandes fortunas, que es una de las actividades bancarias florecientes en Europa.

Resultado de la privatización de la vieja Caja de General de Pensiones y Ahorros de los belgas y de fusiones posteriores, el Grupo bancario y asegurador Fortis ocupaba por ingresos el puesto número 20 del mundo en 2007; y sus 85.000 empleados se repartían entre los tres países del Benelux con una red de banca minorista comercial y también de negocios, de seguros de vida, salud y actividades de *private banking* o banca personalizada para grandes fortunas. Su rescate muestra la incapacidad de los gobiernos de Bélgica, Holanda y Luxemburgo para afrontar por separado la crisis bancaria, así como la fragilidad de la información en que soportaron sus decisiones. El caso de Fortis ponía de manifiesto el problema de unos bancos demasiado grandes para que sean salvados por un solo gobierno y las consecuencias de la carencia de instituciones europeas para el gobierno comunitario de las finanzas puesto que el Banco Central Europeo provee de liquidez al Eurogrupo pero carece de competencias para afrontar la insolvencia de los bancos.

El primer intento de rescate comenzó el último domingo de septiembre 2008 con la inyección de 11.200 millones de euros como una acción concertada de esos tres gobiernos europeos del Benelux que parecía que se había salvado de la quiebra a Fortis. Para restablecer la confianza entre los inversores y tras numerosas reuniones de ministros, responsables de bancos centrales y relevantes financieros durante el fin de semana, el primer ministro belga anunciaba una nacionalización parcial de Fortis, por la cual cada uno de los tres países implicados se quedaba con el 49% de la organización del banco en sus territorios.

Cinco días más tarde, esos mismos gobiernos afrontaban una situación del banco que no habían podido prever. Era obvio que carecían de la información necesaria sobre la verdadera situación financiera del Grupo Fortis. Y, por tanto, tenían que adoptar

un nuevo de acuerdo de rescate consistente en el reparto de la propiedad del banco por países. Holanda se quedaba con la organización de Fortis en ese país, incluidos los activos de ABM Amro Bank adquiridos un año antes; el Estado belga, con el 11,1% del capital; Luxemburgo, con el 1,1%; y el banco francés BNP Paribas se quedaba con el 75% de las actividades bancarias en Bélgica y el total de su cartera de seguros. Previsto o no por estos gobernantes europeos, como resultado colateral de esas sucesivas decisiones, el BNP Paribas se convertía en la primera banca de depósitos de la zona euro, sobrepasando así al ING holandés y al Deutsche Bank. Decisiones políticas con ganadores y perdedores.

Para colmo, a finales de octubre de 2008, el gobierno belga mostraba su fuerte irritación al conocerse públicamente que Fortis había pagado a su director financiero una gratificación de cuatro millones de euros, cuando por presión de los accionistas fue relevado de su puesto en el comité ejecutivo del banco pasando a consejero del presidente, una vez urdida la compra de ABM Amro. Esta vez la recompensa por la incompetencia gerencial sucedía en Europa, no en los EE UU.

Además, unos días más tarde, el periódico belga *Le Soir* revelaba «la gran mentira de Fortis» que un año antes había ocultado su exposición a los créditos hipotecarios subprimes, precisamente en el momento en que se lanzaba a una masiva recaudación de fondos para lograr la disputada adquisición de ABM Amro; que había sido adquirido por Fortis en octubre de 2007 en consorcio con el Grupo Santander y el Royal Bank of Scotland (RBS).

Para alcanzar ese final y con el propósito de tranquilizar a los accionistas, en un comunicado publicado el 21 de septiembre de 2007, Fortis había asegurado que los problemas inmobiliarios estadounidenses no pesarían en sus resultados anuales o carecerían de relevancia en el conjunto. Pero, por esas mismas fechas,

se afirmaba lo contrario en un documento interno destinado al comité ejecutivo, el órgano supremo del banco, y elaborado por la división de «banca privada y comercial». Según se detalla en él, a finales de agosto de 2007 Fortis detentaba 5.715 millones de euros en CDOs (*Collateralised Debt Obligations*) los famosos títulos garantizados por créditos hipotecarios, casi todos esos títulos (5.128 millones) estaban respaldados por las hipotecas subprimes que propagaron en los mercados financieros la crisis inmobiliaria estadounidense. Estaba clara, pues, la exposición del grupo a los créditos hipotecarios estadounidenses de riesgo, aunque públicamente lo había negado.

«¿Cómo la Alta Dirección del Grupo Fortis ha podido embarcarse en esta colosal historia de mentiras?», se preguntaba el periódico francés *Les Echos* ante la revelación de *Le Soir*. Y es que en esa misma fecha del documento interno, que constataba su arriesgada situación financiera ocultada públicamente, era cuando el Grupo Fortis lanzaba un gigantesco aumento de capital de 13.400 millones de euros destinados a la financiación de la compra de ABN Amro, colocando todas las nuevas acciones en las primeras semanas del mes siguiente.

Apenas dos meses después, con la publicación en noviembre de los resultados del tercer trimestre de 2007 se conocía que la cartera créditos «estructurados» de Fortis ascendía a 53.000 millones de euros, de los cuales el 10% eran CDOs expuestos a las subprimes, cuya amortización en meses sucesivos iría en aumento hasta sobrepasar los 4.000 millones de euros en el último recuento del 28 de septiembre de 2008.

Los rescates no han perturbado al sector de la llamada banca privada o personalizada para grandes fortunas, que es una de las actividades bancarias florecientes en Europa. Y en «*Fortis* —según dice una de sus webs en inglés:

Hemos organizado nuestros servicios para apoyar a los individuos riquísimos en su elección de vida, tanto en su propio país como en el extranjero. Mediante una red integrada e internacional, Fortis Private Banking combina la fortaleza de un gran grupo con el trato entregado de una casa especializada —y específica— en los servicios de último grito para individuos riquísimos.

Toda una muestra sofisticada de *ingeniería fiscal* o de planificación de la evasión fiscal a lo grande, meses después del rescate de ese banco con dinero de los contribuyentes.

Los medios de comunicación no nos han contado que las decisiones gubernamentales sobre el rescate del banco Fortis han mantenido intactas sus distintas redes de filiales y sucursales. Casi doscientas compañías integran la organización bancaria y de seguros de Fortis en septiembre de 2008, según una de sus numerosas webs. Como organización global, casi todas bajo la denominación de Fortis Bank o Fortis Investment domiciliadas en diversos países, que además de Luxemburgo, incluyen Suiza, la Isla de Man, Mónaco, Curaçao (Antillas holandesas) y Guernesey, paraísos fiscales notorios por su secretismo y su opacidad que ofertan como ventaja competitiva en el ancho mundo de las finanzas globalizadas.

Más aún, en un artículo de primera página, el periódico holandés *Volkkrant* (7/10/2008) comentaba los dossiers acumulados por el ministro de Finanzas con la adquisición de Fortis Bank Netherland y ABN Amro Bank Netherland, propiedad de Fortis, que registran cuentas de dinero negro de holandeses en la filiales de ABN Amro en Suiza y Luxemburgo. Y, asimismo, se subraya que las investigaciones de SOMO, el centro de investigación sobre corporaciones multinacionales en Amsterdam, revelan la existencia de más de 700 filiales y sucursales de Fortis-Amro

en jurisdicciones opacas como señaló la OCDE, como son las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Caimán, Panamá y las Antillas Holandesas, donde las redes bancarias de Fortis siguen operativas tras su intervención de los gobiernos del Benelux.

Este hecho no facilitará los procesos judiciales que, según reseñaba *Le Monde* (8/11/2008), se han abierto en el Benelux y en los EE UU contra los directivos de Fortis y contra los gobiernos que desmembraron el grupo. Los miles de pequeños accionistas que han visto devaluadas hasta cero sus inversiones en Fortis y su repentina partición, intentan recuperar las pérdidas sufridas en sus ahorros, porque aparte de otras consideraciones ni siquiera fueron consultados. Y toda esa información desvelada alimenta esas reclamaciones judiciales de accionistas perjudicados contra la dirección del banco, que tardarán mucho tiempo en resolverse por su complejidad intencionada, que implica microestados que apenas registran datos contables y que como paraísos fiscales brillan por su falta de cooperación con los demás países.

La nacionalización del Anglo Irish Bank por exigencias del guión neoliberal

A pesar de los cientos de miles de millones de dólares repartidos entre los bancos, el auténtico problema de nuestros gobernantes es que el crédito no llega a las empresas y a los particulares. De ahí la incomodidad del ministro Solbes al responder al periodista en una conferencia de prensa que todos sus colegas del ECOFIN habrían manifestado la misma insatisfacción con la banca, porque se estaba reservando el dinero público recibido para reducir su endeudamiento en lugar de trasladarlo en créditos para la economía real. Hoy en día, como solución alternativa para que el crédito llegue a la economía real, son

ya muchos los observadores que apuntan a que los gobiernos asuman el control pleno de los bancos, nacionalizándolos como hizo el gobierno irlandés.

Aunque desde hacía meses Irlanda garantizaba todos los depósitos bancarios y, pese al anuncio de una inyección de miles de millones de euros para los tres grandes bancos del país, el gobierno decidía la nacionalización del Anglo Irish Bank el 15 de enero de 2009, que habría de ser ratificada por el Parlamento. Pero, en este caso, la nacionalización no pretendía facilitar créditos, sino que era el recurso último para controlar una banca sumida en una gestión opaca y escasamente supervisada, que se ha visto afectada por «serios daños en la reputación del país» tras la revelación reciente de que el anterior presidente Sean FitzPatrick había recibido préstamos personales secretos por más de 87 millones de euros, que no se han registrado en las cuentas del banco durante un período de ocho años. Además, se consideraba que la quiebra de este banco irlandés podría haber afectado a todo el sistema bancario irlandés, porque financiaba a las principales inmobiliarias y constructoras hundidas ahora tras el estallido de la burbuja inmobiliaria que sufre Irlanda, como ha ocurrido en España.

Como es ya una práctica homologada en nuestras democracias, esta nacionalización se hacía extensiva a todo este grupo bancario con sus sucursales y filiales, reales y ficticias. En el estado de las cuentas aprobado por el consejo de administración del 2 de diciembre de 2008, encontramos datos sobre su amplia red de filiales y sucursales radicadas en paraísos fiscales offshore como Suiza (Anglo Irish Bank-Suisse), Jersey (Anglo Irish Corporation plc) y la Isla de Man con un fideicomiso del Grupo (the Isle of Man trust subsidiary), entidades dedicadas a la *private banking*, a la gestión de grandes fortunas con mínimo «coste fiscal».

La reflexión política sobre éste y otros rescates bancarios analizados en esta serie sobre *crisis financiera y paraísos fiscales* nos lleva a la conclusión de que este «socialismo» viene viciado de origen, porque se apoya en la necesidad funcional (políticamente indemostrable) de evitar el derrumbe del banco pero manteniendo intacto el sistema. En ningún caso pretende servir al interés general de los ciudadanos sino que beneficia al interés particular de los accionistas que venían percibiendo los dividendos. El Estado se subordina al interés de los dueños y gestores del sistema bancario.

España: las ayudas públicas a bancos y cajas con paraísos fiscales

¿Por qué no se han condicionado las ayudas del nuevo Fondo de Adquisición de Activos a los bancos y cajas de ahorro españolas a la supresión de sus filiales en paraísos fiscales? El gobierno ha preferido no imponer esas condiciones limitándose a transferir dinero público a los bancos y cajas escasos de liquidez, confiando en que sea el mercado quien reactive con créditos una economía en recesión, víctima del dominio de las finanzas y la especulación inmobiliaria puesto que en la pasada década España se quedó sin banca pública al ser privatizada; sabemos que las inyecciones millonarias de liquidez del BCE a los bancos no han surtido efecto frente a la crisis financiera, pero no ha considerado oportuno aprovechar la oportunidad para mejorar la recaudación fiscal sin modificación legal alguna.

Del primer importe subastado de 5.000 millones del nuevo Fondo de Adquisición de Activos Financieros, el 20 de noviembre de 2008 se repartieron 2.115 millones de euros entre los bancos y cajas de ahorro que vendieron instrumentos financieros como cédulas hipotecarias y bonos de titulización que tenían su poder. Por primera vez en nuestra historia se ayudaba directamente

al sector bancario dándole la liquidez que no conseguía por la persistencia de desconfianza mutua entre los bancos.

A estas subastas podían presentar ofertas de venta «todas las entidades de crédito domiciliadas en España y las sucursales en España de entidades extranjeras», pero en los resultados de la subasta publicados no se incluyen las entidades que han concurrido ni tampoco los valores que han sido adquiridos por el Fondo (arts. 4 y 7 de la OM 3118/2008 del 31 de octubre). La parquedad y las lagunas de las normas legales que rigen el Fondo omiten la exigencia de garantías de que los beneficiarios cumplen de verdad la legislación fiscal; no se tiene en cuenta que las entidades que acuden a las subastas disponen de activos financieros de filiales bancarias en paraísos fiscales donde emiten títulos que probablemente sean los adquiridos por el Fondo.

El 24 de febrero de 2009, la información facilitada al Congreso por el secretario de Estado de Economía incluía la relación de 54 bancos y cajas de ahorro que se habían beneficiado de cerca de 20.000 millones de dinero público, aunque un buen número de ellas disponen de filiales y sociedades en paraísos fiscales donde no tiene actividad económica local, como son los casos de la Caixa, Caja Madrid, el Banco Popular, el Banco Pastor y muchas otras entidades financieras. Los dos grandes bancos Santander y BBVA, que disponen de filiales y sociedades en varios paraísos fiscales no figuran en la relación publicada de entidades beneficiadas, aunque inspiraron la gestación de tales medidas en las reuniones con el presidente del gobierno a primeros de octubre.

El caso significativo del Banco de Sabadell

La relación publicada por la prensa tras la primera subasta ha permitido conocer que el Banco de Sabadell recibió un total de

más de 1.237 millones de euros por la venta al gobierno de un buen lote de sus activos financieros a precio inferior al Euribor, que habría tenido que pagar en el mercado interbancario europeo, donde se supone que no conseguía crédito.

Pero este caso resulta significativo de las oportunidades perdidas por los gobiernos de combatir a los paraísos fiscales, en contradicción con lo que se manifiesta en declaraciones públicas. La razón es que dada la modalidad de ayuda establecida, cuando el vendedor de los activos es un grupo bancario complejo, como el Banco Sabadell, se acentúa la necesidad de establecer ciertas exigencias legales que garanticen previamente la transparencia y el cumplimiento de la legalidad tributaria. «El Banco Sabadell, lidera el cuarto grupo bancario español integrado por diferentes bancos, marcas, sociedades filiales y sociedades participadas que abarcan todos los ámbitos del negocio financiero», reza la documentación oficial del grupo. Según la información legal, disponible en el sitio web del banco, avalada por el conocido abogado Sr. Miquel Roca i Junyent como secretario del Consejo de Administración, el 31 diciembre de 2007 el Banco Sabadell comprendía 56 bancos, aseguradoras, sociedades financieras e inmobiliarias y algunas pequeñas eléctricas. Y entre todas esas sociedades «consolidadas por integración global», es decir, financieramente integradas en Banco Sabadell, aparecen 11 bancos y sociedades que estaban domiciliadas en paraísos fiscales de la lista de la OCDE como Andorra (4), las Bahamas (1), Mónaco (1), las Caimán (2) y también en Luxemburgo (3).

El más popular dentro de este grupo quizás sea el Banc-Sabadell de Andorra, que ofrece a sus clientes servicios para la gestión de grandes fortunas, además de una selección de fondos de inversión de las mejores gestoras internacionales ligadas al grupo, como vemos en la web oficial. Entre éstos, encontramos

sociedades de inversión de capital variable de Luxemburgo como la Schroeder Investment Management, que a su vez dispone de una filial en Suiza, la Schroeder & Co Bank AG, en Zúrich.

Asimismo, ligado al Banco Sabadell tenemos un fondo de inversiones neoyorquino con sede en las Islas Caimán, el Mellon Offshore Global Opportunity Fund, Ltd., una sociedad exenta de cualquier tributación. Y también están los internacionalmente famosos Fidelity funds con sede en las islas Bermudas y en Luxemburgo, con una amplia red mundial desde donde emitir títulos para las inversiones que buscan rentabilidad con impago de impuestos en origen. Hasta el año pasado Fidelity pagaba páginas enteras en la prensa española para atraer inversiones.

Por tanto, como la mayoría de estas entidades financieras del complejo grupo bancario emiten valores bajo la marca Banco Sabadell y, conocido el reparto de los 2.115 millones de euros de dinero público en la subasta referida, surge la posibilidad de que el Fondo haya adquirido activos financieros del Banco Sabadell de Andorra, Sabadell d'Andorra Borsa, Sabadell d'Andorra Inversiones Sociedad Gestora, S.A, Banco Atlántico Bahamas Bank & Trust Ltd, Sabadell International Capital de las Caimán u otros registrados en notorios paraísos fiscales.

Como también podría suponerse que, dentro del lote de activos, están incluidos los 11 millones de euros en bonos emitidos por el Banco Sabadell de Andorra que el Banco Sabadell ha vendido al gobierno por 1.200 millones de euros, y que se encuentran entre los «débitos representados por valores negociables» de la Nota 19 de la información legal.

En la correspondiente sesión del Congreso, un diputado trasladó esas suposiciones, en forma de preguntas al ministro de Economía como presidente del Consejo Rector del Fondo, sin que las respuestas obtenidas despejaran las dudas planteadas.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Las declaraciones de los gobernantes del G-20 en favor de una pretendida regulación y supervisión del sistema financiero global se contradicen con la política de rescates bancarios efectuadas sin alterar el funcionamiento de las entidades en paraísos fiscales; una política que ha salvado a los especuladores gracias al dinero de los contribuyentes, alejando las perspectivas de un cambio radical de modelo a corto plazo. Sin embargo, el actual sistema de finanzas globales continúa produciendo incertidumbre e inestabilidad como plataforma de la especulación y, al mismo tiempo, genera instrumentos y medios para neutralizar esta incertidumbre primando a los especuladores. La existencia del riesgo imprevisible es la razón de ser de los especuladores y, por eso, el sistema produce una serie de dispositivos para reducir la incertidumbre de los beneficios del capital cuya búsqueda mueve el sistema.

De ahí que los paraísos fiscales, como centros financieros para no residentes, sean un recurso, un dispositivo o una funcionalidad más del sistema global, que, al integrarse en la

propia estructura de un sistema desregulado, le da vida y le aporta la flexibilidad y la libertad de acción que requieren los agentes para arriesgadas y lucrativas operaciones financieras basadas en la extraterritorialidad.¹

Por el contrario, en el lenguaje corriente el concepto «paraísos fiscales» es impreciso y equívoco, pero todo el mundo sabe de las nefastas consecuencias que éstos generan. De ahí que calara en la opinión pública la larga campaña político-mediática del G-20 que anunciaba su desaparición.

Hoy sabemos que el asunto ha sido solamente una cortina de humo para esconder la incapacidad de los gobernantes para afrontar la resolución de los problemas de un sistema de finanzas incontrolado, donde esos centros financieros para no residentes, extraterritoriales u offshore, son parte de ese sistema globalizado que confiere la superioridad al mercado sobre el Estado, y que se traduce en el dominio financiero de las economías productivas de los países. Y eso explica que la idea de la eliminación de los paraísos fiscales comprenda el cambio de un modelo bancario y financiero que produce un sistema económico injusto.

1. Hdez. Viguera, J. *Los paraísos fiscales*, opus cit., pág. 37

GLOSARIO

La peculiar terminología anglofinanciera de difícil traducción a cualquier otro idioma, identifica prácticas y operaciones que buscan nuevos nichos en el negocio financiero globalizado, libres de la supervisión de las autoridades públicas; y casi siempre ocultando su desvinculación con la economía real. Aquí ofrecemos únicamente una selección de términos básicos para la comprensión crítica del mundo financiero que alimenta el fenómeno de los paraísos fiscales.

ACTIVOS FINANCIEROS: son acciones de empresa, cuentas remuneradas, bonos u obligaciones, fondos de inversión colectivos, derechos económicos sobre bienes, títulos de valores de naturaleza mobiliaria, depósitos bancarios, participaciones en fondos de inversión, contratos de futuro, opciones, derechos derivados de contratos de seguros, etc. Todos ellos pueden ser objeto del comercio financiero mundial.

APALANCAMIENTO (*leverage*): es el endeudamiento excesivo, muy por encima del capital propio en un setenta u ochenta por ciento, permitido por la ausencia de limitaciones legales y facilitado por la abundancia crediticia, que incentiva las grandes operaciones para la adquisición de empresas, bancos y activos financieros en general. Es una de las causas de la crisis financiera y económica.

ARBITRAJE REGULATORIO (*regulatory arbitrage*): es una práctica generada por la libertad de movimientos internacionales de capitales y las diferencias existentes entre legislaciones nacionales en materia fiscal y en supervisión, que busca contabilizar o articular las operaciones financieras aprovechando la mayores ventajas fiscales y menores controles que se ofrecen algunas jurisdicciones, como es el caso de los paraísos fiscales.

ASSET-BACKED SECURITIES (ABS): son *títulos valores respaldados por activos* como resultado del procedimiento llamado *titulización*. Según algunas fuentes, en 2007 superaban los 3,5 billones de dólares en los EE UU y los 650.000 millones en Europa. Estos títulos e instrumentos o vehí-

culos de la especulación financiera reciben denominaciones diversas según las peculiaridades percibidas por los profesionales iniciados del sector. Así sucede con los Asset Backed Commercial Paper Conduit (ABCP), que a su vez pueden concentrarse en algún tipo concreto de inversión y recibir nombres distintos.

CONDUIT: es una modalidad de entidades para gestionar *valores respaldados por activos* (ABS) que funcionan como vehículos (*conductos*) especiales establecidos por las entidades financieras para situar carteras de valores de riesgo fuera de balance. En Europa se denominan *conduits* a aquellos vehículos que compran activos *titulizados* con vencimiento a corto plazo, mientras que se suelen denominar *structured investment vehicles* (SIV) cuando adquieren activos *titulizados* con vencimiento a largo plazo. A su vez, las denominaciones indican el grado de apalancamiento y de riesgo.

COLLATERALIZED DEBT OBLIGATIONS (CDO): son otra modalidad de *títulos valores respaldados por activos* (ABS) cuyo valor y pago se deriva de una cartera de activos subyacentes de renta fija, agrupados en diferentes clases según el riesgo previsto. La crisis ha demostrado que más que diversificar el riesgo sirven para extenderlo.

CREDIT DEFAULT SWAPS (CDS): es una modalidad de seguro contra el impago del tomador de un préstamo (prestatario) o del titular del bono, que como activo derivado de crédito resulta negociable en los mercados integrados mundialmente. En un principio era un razonable seguro del crédito otorgado, pero al *titularizarse* como *derivado de crédito* se convirtió en un instrumento de especulación en el casino mundial de los seguros de empresa. Como título, su valor depende del riesgo que se deriva del crédito subyacente. La crisis le ha convertido en un *valor tóxico*, sin mercado, que sigue estando en las carteras de todas las grandes compañías y de los bancos importantes.

DESREGULACIÓN FINANCIERA: alude al hecho de la carencia de normas legales o a la no aplicación de las establecidas para el funcionamiento de los bancos y los mercados financieros. Es el resultado de decisiones políticas de finales de los años ochenta y noventa que suprimieron la intervención de las autoridades públicas, impulsando la liberalización de la banca y las finanzas de regulaciones y controles estatales sin que

fueran reemplazadas por normas a escala internacional o en el ámbito de la Unión Europea, lo que generalizó la libertad de los movimientos internacionales de capitales. Esa libertad sin control político ha dado lugar a la denominada *innovación financiera*, a la aparición continua de nuevos *productos financieros* con raras denominaciones que ninguna autoridad pública controla realmente y que solamente los círculos profesionales implicados saben explicar, aunque gozan del respeto reverencial de autoridades, expertos oficiales y medios de comunicación, como se ha puesto de manifiesto en estos dos últimos años.

FINANCIARIZACIÓN (de la economía): es la expresión para identificar el desarrollo desmesurado del negocio puramente financiero disociado de la economía productiva; con la que apenas guarda relación y que no atiende a la necesidad de medios de pago y de crédito requeridos por la economía sino al afán especulativo de bancos y demás operadores. Tiene su manifestación extrema en la centralidad de lo financiero en la vida económica, generando el endeudamiento de las familias, empresas y gobiernos por encima de su solvencia real. También se denomina FINANCIACIÓN DIRECTA porque gobiernos, bancos, empresas y particulares tienen que acudir directamente a las bolsas y mercados de capitales para rentabilizar su ahorro mediante la compra y venta de productos financieros y para la obtención de préstamos y financiación sin la intermediación de los bancos.

FINANZAS ESTRUCTURADAS (*Structured finance*): es un término genérico que describe un sector de las finanzas creado para facilitar la difusión de los riesgos de la especulación financiera, empleando entidades legales y empresariales complejas a menudo localizadas en países y territorios considerados paraísos fiscales, logrando así su exclusión de la contabilidad oficial. Esta dispersión de riesgos se lleva a cabo mediante la *titulización* de diferentes activos financieros (por ejemplo, hipotecas, cobros pendientes de tarjetas crédito, préstamos concedidos, etc.) y ofreciendo así nuevas fuentes de financiación del consumo. Estos mecanismos *desregulados* están en el origen de las burbujas de crédito en los años 2000 y de la crisis financiera que estalló en 2007.

HEDGE FUNDS: son fondos de inversión colectiva denominados en español *fondos de alto riesgo* y también *fondos de cobertura*. Están destinados a

la pura especulación en los mercados financieros mediante operaciones de alto riesgo de las que logran altas rentabilidades generalmente gracias al *apalancamiento*, es decir, al endeudamiento muy por encima de sus recursos propios. Generalmente se rigen sólo por sus estatutos y suelen estar registrados en paraísos fiscales (la mayoría en las Islas Caimán) pero son admitidos en todas las bolsas y mercados del mundo. Recientemente la Comisión Europea se ha planteado su regulación.

SOCIEDAD OFFSHORE O EXTRATERRITORIAL: Es una sociedad mercantil instrumental que realiza operaciones comerciales internacionales fuera de la jurisdicción donde está registrado su domicilio (por lo general, un paraíso fiscal) pero aprovechando sus exenciones fiscales y la posibilidad de ocultar la verdadera identidad del dueño, sin ninguna actividad económica local. En la terminología de los organismos internacionales se denominan *International Business Corporation/Company (IBC)*.

SPECIAL PURPOSE VEHICLE (SPV): es un *instrumento con fines especiales* como entidad legal, ordinariamente una sociedad mercantil limitada, creada para cumplir objetivos muy específicos y temporales en el negocio financiero. Otras denominaciones alternativas son *Special Purpose Entity, Special Investment Vehicles y Structured Investment Vehicles*. Ante todo son mecanismos para llevar a cabo procesos de *titulización* con dispersión de los riesgos del negocio, mediante su domiciliación en jurisdicciones opacas que permiten segregar esas operaciones de la contabilidad oficial del banco o entidad matriz.

SUBPRIME: se refiere a la modalidad de créditos hipotecarios sin garantías (*subprime mortgages credits*) concedidos con altos intereses por los bancos de los EE UU a particulares de escasos recursos económicos propios y de dudosa solvencia para afrontar su amortización. Como esas deudas fueron *titulizadas* por los bancos y entidades hipotecarias, los impagos por enfermedad o desempleo del titular de la hipoteca, que eran la rentabilidad de esos valores *subprimes*, provocaron la congelación de sus transacciones, dado que estaban respaldados por esos créditos hipotecarios vendidos a cualquier entidad o particular del mundo, desencadenando primero incertidumbre, desconfianza y crisis financiera, y después económica. Son parte de los llamados *activos tóxicos*.

TITULIZACIÓN (*Securitization*): es un procedimiento legal aplicado por bancos y entidades financieras para recaudar dinero fresco u obtener nueva financiación de los *inversores* mediante la conversión de *una masa de activos financieros propios en títulos valores (ABS)* negociables en los mercados. Cualquier activo financiero puede *titularse* mientras esté asociado a la generación de ingresos en efectivo. De este modo los créditos hipotecarios, por ejemplo, concedidos por un banco, se convierten en *títulos valores* que se comercializan en las bolsas y demás mercados; y cuya venta permite a este banco obtener nuevos fondos para proseguir la concesión de préstamos a empresas y particulares, manteniendo bajas cifras de capital propio. La base del negocio está en los ingresos previstos por las amortizaciones del activo subyacente. Precisamente al fallar esos ingresos se produjo la restricción del crédito en los mercados interbancarios (*credit crunch*) que significó la congelación de operaciones financieras globales, dando lugar a situaciones de falta de liquidez y de insolvencia bancaria, con los consiguientes rescates con dinero público.

