

## LAS ESTRUCTURAS OFFSHORE COMO UN MECANISMO DE PLANIFICACIÓN Y DESLOCALIZACIÓN FISCAL EN UNA ECONOMÍA GLOBALIZADA

EMILIA NATALIA DA COSTA NOGUEIRA  
Universidade de Santiago de Compostela

Recibido: 18 de mayo de 2010

Aceptado: 12 de enero de 2011

---

**Resumen:** El principal objetivo de este trabajo es evaluar las diferencias tributarias a través de una planificación fiscal internacional sin y con la intervención de un paraíso fiscal/centro financiero internacional "offshore" (PF/CFIO) y sus respectivas estructuras de apoyo. Avanzadas técnicas de planificación fiscal internacional permitirán utilizar las estructuras "offshore" que mejor se adapten a cada situación concreta. Es cuestionable, sin embargo, si este es el mejor medio para alcanzar el desarrollo económico, ya que es abundante la legislación emanada de organizaciones internacionales para contrarrestar y limitar la actividad de los PF/CFIO. Ante la era espacial que se avecina, mantenemos la esperanza en que la utilización de las potencialidades existentes y de aquellas otras que se creen permitirán superar las asimetrías mundiales entre "países ricos" y "países pobres" en un clima de paz, ya que la guerra se opone a la civilización.

**Palabras clave:** Estructuras "offshore" / Economía globalizada / Tributación / Paraíso fiscal y centro financiero internacional "offshore" (PF/CFIO).

### THE OFFSHORE STRUCTURES AS ONE MECANISM FOR DISPLACEMENT AND TAX PLANNING IN A GLOBAL ECONOMICS

**Abstract:** The main aim of this work is to estimate the tax differences through an international tax planning without and with an intervention of one Tax Heaven/Offshore International Financial Center (TH/OIFC). Advanced techniques for international tax planning will make it possible to use those offshore structures that are the best suited to each concrete situation. However, it is debatable whether this the best means for achieving economic development, as there is an abundance of legislation originating from international organisations hindering and restricting the activities of TH/OIFC. With a space age approaching, we reassert our hopes in the use of existing potentialities and those yet to be created, in order to overcome global asymmetries between "rich countries" and "poor countries", in an environment of peace, as war is contrary to civilisation.

**Keywords:** Offshore structures / Global economics / Tax planning / Tax heaven and offshore international financial center (TH/OIFC).

---

## 1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad existe un único mercado bastante cohesionado donde se hace necesario conocer todos los segmentos que lo constituyen. El vino portugués se degusta en todos los continentes, el café africano se consume en todo el mundo, y los productos chinos se exportan internacionalmente. Todos reconocen que el crecimiento de la actividad económica ha sobrepasado las fronteras políticas, regionales y nacionales.

En esta "era espacial" y ante una economía globalizada, los diferentes sistemas fiscales generan grandes problemas a los gobiernos, así como variaciones en los resultados netos de los impuestos de los agentes económicos, constatándose que la fiscalidad es baja o nula en algunas sociedades y muy alta o exigente en otras. La

cuantificación de esas diferencias de resultados ha sido una de las principales causas que motivaron este trabajo. Elegimos, por tanto, como objetivo general la evaluación de las diferencias tributarias entre algunas jurisdicciones fiscales mediante una planificación fiscal internacional sin y con la intervención de un PF/CFIO y de sus estructuras de apoyo.

## **2. LOS PARAÍOS FISCALES/CENTROS FINANCIEROS INTERNACIONALES OFFSHORE (PF/CFIO) EN UNA PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL Y SUS RESPECTIVAS ESTRUCTURAS DE APOYO**

### **2.1. EL OFFSHORE EN UNA PERSPECTIVA DE JUEGO FISCAL**

Es nuestro propósito considerar inicialmente el *offshore* en una perspectiva de juego fiscal entre países con altos niveles tributarios y los propios CFIO, que Spitz (1999), tan oportuna y adecuadamente, expuso en su obra *International Tax Guide*.

El cobro de tributos en las sociedades antiguas estaba asociado a las conquistas, ya que el vencedor obligaba al vencido a pagar impuestos como señal de sometimiento. Así sucedió en los ya extinguidos imperios de Egipto, Babilonia y Siria, llegando incluso a ser cobrado el impuesto a sus respectivos pueblos.

En principio, se pueden considerar tres tipos de juegos fiscales: a) la *ilusión fiscal*, que es el resultado de un acuerdo para pagar menos impuestos, como en el caso del *treaty shopping*; b) la *evasión fiscal o fraude fiscal*, que se considera una infracción de la ley y que, a diferencia de la ilusión fiscal, implica la no presentación de la declaración de rendimientos; y c) el *engaño fiscal*, que se relaciona con la constitución de grupos de presión próximos a los poderes legislativos, y cuyo fin es la obtención de beneficios para la clase dominante.

Musgrave y Musgrave (1989), con respecto a la política fiscal y a la elección pública, se referían a la existencia de clases, grupos de presión y electores independientes, señalando que de alguna manera todos ellos participaban en las decisiones fiscales, de acuerdo con el régimen político vigente en un determinado Estado. Este juego todavía continúa –el juego “del gato y el ratón”, “Tom y Jerry”–, sin que exista unanimidad a la hora de definir los paraísos fiscales o *tax heaven* y los CFIO, aunque inicialmente los dos tuvieran igual connotación. Puede afirmarse, sin embargo, que en los primeros se realizan fundamentalmente inversiones financieras, mientras que en los segundos se llevan a cabo mayoritariamente inversiones directas o reales, siendo considerados ambos como lugares con una baja o reducida tributación.

Los mecanismos aplicados en su utilización son los siguientes: el establecimiento de la residencia, la práctica de precios de transferencia, el uso abusivo de pactos para evitar la doble tributación internacional, y los tipos societarios más adecuados a cada situación concreta.

Según Bendelow (2000), el tamaño de este mercado se acerca a los 5 trillones de dólares americanos y los factores clave de su elección, que son capaces de hacerlos competitivos, son los siguientes:

- Estabilidad política y económica y un sistema legal incorrupto.
- Buenas infraestructuras y buena localización de la actividad *offshore*.
- Garantía contra expropiaciones y nacionalizaciones de los países de acogida.
- Garantías relativas a los futuros sistemas fiscales.
- Ausencia de controles de cambio y bancarios, y disponibilidad de capital local.
- Adecuados servicios profesionales y bancarios.
- Actitud favorable hacia las actividades *offshore*.
- Confidencialidad y discreción bancaria y comercial.
- Eficacia de los sistemas legales, contables y administrativos.
- Requisitos favorables de la ley de sociedades (sociedades anónimas).
- Utilización de los CFIO para actividades centrales de distribución.
- Tarifas aduaneras mínimas para las importaciones
- Servicios adecuados de comunicaciones y transportes.
- Capacidad para realizar importantes actividades comerciales.
- Ausencia de impuestos retenidos en origen y de impuestos sobre herencias.
- Legislación favorable sobre sociedades y nivel aceptable de honorarios y costes.
- Reducidos niveles de impuestos directos o indirectos sobre todos o algunos tipos de rendimientos y mínimos controles gubernamentales.
- Flexibilidad para la salida de los paraísos fiscales.
- Riesgos monetarios mínimos y derechos de propiedad garantizados.
- Posibilidad de disponer de jurisprudencia fiscal local, de beneficiarse de disposiciones de reconciliación y de áreas libres de impuestos.
- Disponibilidad de las disposiciones para el cambio y de los acuerdos fiscales.
- Libertad para importar materias primas y para obtener permisos de trabajo.
- Requisitos mínimos en las declaraciones tributarias y declarativas.
- Disponibilidad de títulos al portador o de acciones sin valor nominal.
- Legislación permisiva con la exención de empresas y los fideicomisos.
- Aceptación legal de fideicomisos y disponibilidad de personal local cualificado.
- Utilización de accionistas nominativos y de tener buenos directores locales.
- Y, por último, una *macdonalización*, es decir, una cultura similar.

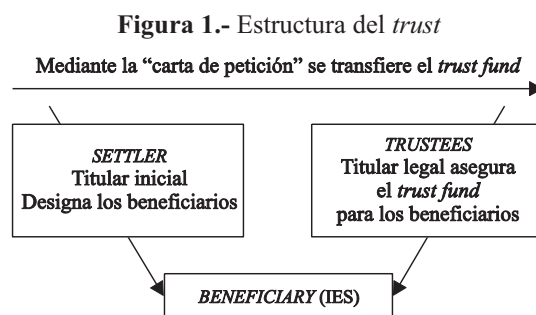
## 2.2. ESTRUCTURAS DE APOYO

Los principales objetivos son, entre otros, la creación de empleo, los ingresos para el país, la solidez financiera y las oportunidades de educación y formación. Las estructuras de apoyo esenciales para conseguir estos objetivos varían, aunque podemos citar las siguientes: *trusts* o fideicomisos; bancos y bancos cautivos; seguros y seguros cautivos; sociedades gestoras de fondos de inversión (*offshore funds*); centros de coordinación, de distribución y de servicios; compañías y sociedades

anónimas; *holdings*; *shipping centers*; sociedades titulares de inmuebles (*property owning companies*); fundaciones; sociedades colectivas, por cuotas y en comandita; asociaciones; sucursales y filiales; y fusiones, adquisiciones y *joint ventures*.

Es muy importante contar con una tecnología adecuada y con servicios de comunicación y de transporte eficientes, junto con firmas de abogados y contables, siendo también necesario un buen stock de alojamientos, es decir, hoteles, residencias, restaurantes, bares, etc. La propia planificación fiscal *offshore* implica la existencia de una adecuada estructura de apoyo para las actividades o servicios proyectados (Vázquez Taín, 1998; Spitz, 1999).

• Los *trusts*, que no son fáciles de definir por ser una figura exclusiva del sistema legal anglosajón y de una rama compleja denominada *equity*, son considerados como una relación legal tripartita entre personas y bienes (figura 1).



FUENTE: Elaboración propia.

El titular inicial (*settler*) transfiere el *trust fund* a una o más personas (*trustees*), quienes están obligadas a asegurarlo para los beneficiarios (*beneficiaries*). Los abogados ingleses utilizan como instrumento de trabajo la *Underhill's Law of Trust and Trustees*. En Portugal, el Instituto del Trust o Gestión Fiduciaria fue aceptado en el *offshore* de Madeira mediante el Decreto-ley nº 352-A/88, de 3 de octubre, con el objetivo de atraer inversión extranjera. Aunque el Decreto-ley nº 323/91, de 29 de agosto, reconociese la posibilidad de su creación en la isla de Santa María (Azores), el Decreto-ley nº 264/90, de 31 de agosto, prohibía a los *trusts* de Madeira el ejercicio de actividades de naturaleza financiera.

• Los bancos son habituales en cualquier país y prestan innumerables servicios bancarios; los bancos cautivos son típicos de los PF/CFIO y su finalidad es beneficiar y proteger a los grupos multinacionales de sus clientes y proveedores.

• Las aseguradoras, al igual que los bancos, también son frecuentes en cualquier país prestando servicios de seguros, mientras que las aseguradoras cautivas son estructuras específicas de los PF/CFIO. Tienen funciones limitadas, asegurando y reasegurando los riesgos de las propias compañías, aunque a veces puedan realizar otros servicios.

- Las sociedades gestoras de fondos de inversión (*offshore funds*) gozan de enormes ventajas. Establecidas en los PF/CFIO, generalmente no distribuyen sus rendimientos, sino que los reinvierten para obtener mayores ganancias para sus participantes.

- Los centros de coordinación (CC), de distribución (CD) y de servicios (CS) son frecuentes en Bélgica y Holanda. Un CC es una compañía o una sucursal belga de una compañía extranjera que forma parte de un grupo internacional que solo realiza actividades que beneficien al grupo y que cumplan ciertos requisitos de empleo mediante un acuerdo cuya vigencia es de diez años. La base de tributación se acerca al 8% del total de los gastos operativos y están exentos del impuesto real estatal y del registro.

Un CD también puede ser una compañía o una sucursal belga de una compañía extranjera. Es parte de un grupo belga o extranjero de compañías dependientes y puede participar en actividades asociadas de agencia, de tratamiento de bienes sin crear valor añadido, o administrativas. Está sujeto al sistema de tributación habitual para sucursales y corporaciones, y no está prevista la concesión de ninguna ventaja adicional.

Un CS, al igual que los demás centros en términos de estructuras, solo puede funcionar para beneficiar al grupo; el sistema de tributación se asemeja al anterior; y si se autoriza, tendrá una duración de diez años.

- Tanto las compañías como nuestras sociedades anónimas se rigen por leyes propias en las distintas jurisdicciones a nivel internacional, presentando diferencias más o menos significativas. Es importante saber qué tipo de información debe incluirse en la escritura de constitución, tanto a nivel de estatutos como de reglamentos, además de otros aspectos que se consideren pertinentes. También es interesante conocer los límites relativos de los poderes de la compañía o de la sociedad anónima, así como saber si esos límites se recogen en los documentos o si es posible referenciar algunos con posterioridad. Para una buena gestión también deberían conocerse las disposiciones que regulan el capital social como, por ejemplo, si se permiten acciones al portador, acciones sin valor nominal, acciones amortizables, acciones con o sin derechos especiales de voto o las clases de acciones con diferentes derechos relativos a los ingresos o al capital, y cualquier otra cosa que pueda interesar en ese momento. También es importante conocer los reglamentos de los órganos sociales y del personal ejecutivo, visando la residencia de accionistas y directores, sus respectivas nacionalidades, los requisitos y locales elegidos para las reuniones, la publicación de los nombres, los horarios, etc. Si existieran filiales o sucursales nacionales o extranjeras, debería saberse cuál es el tratamiento que les otorgan las empresas matrices, ya que varía en función de los sistemas legales: en unos casos implica la posesión de la mayoría o de la totalidad del capital social en acciones, y en otros es suficiente con que posean el 5% del capital social. El papel de estas empresas es muy variado: controlar empresas industriales o comerciales; acciones de cambio; financiar a empresas del grupo; obtener ingresos bajo la forma

de dividendos, *royalties*, patentes, préstamos o derechos de licencia, entre otros; pudiendo actuar también como intermediarias en una estructura de grupo, de forma que puedan ser consideradas subsidiarias o filiales.

Las sociedades anónimas portuguesas tienen un capital mínimo de 50.000 euros, y se caracterizan por lo siguiente: ante las deudas de la sociedad responde su patrimonio (artículo 271 del CSC); cada socio está sujeto individual y exclusivamente ante las deudas de la sociedad por el valor de su entrada (artículo 271); las participaciones de los socios son las acciones, que constituyen fracciones del capital social de igual valor nominal, aunque no deben ser menores de 1 céntimo y deben estar representadas por títulos libremente negociables (artículos 271, 274, 276.2, 298 y siguientes).

- Los *holdings*, que son sociedades muy comunes en cualquier país, tienen como actividades principales adquirir participaciones en otras sociedades u ocasionalmente administrar bienes, sin tener una actividad comercial. Permiten la localización de los beneficios del grupo en el país elegido. La flexibilidad de su régimen permite que sean fácilmente disueltos por la empresa matriz y transferidos de un país a otro en función de los beneficios fiscales. Esta localización es importante porque proporciona la reducción de los gastos globales del grupo. Una empresa matriz ficticia recibe los rendimientos (dividendos, intereses, *royalties*, patentes, etc.) de las filiales y coordina su política de redistribución. Los fondos pueden ser enviados a la empresa matriz, reinvertidos o transferidos como préstamos a las filiales. Si la sede del *holding* fuese extranjera estaría exenta de los gastos de constitución y tendría, entre otras ventajas, exenciones o reducciones en los dividendos; exenciones sobre las ganancias de capital; privilegios recíprocos con las filiales; confidencialidad del titular, si fuera requerida; ventajas en las fusiones de compañías, si estuvieran formadas por compañías localizadas en varios países; y diferimiento fiscal en el país doméstico.

Según Shelton (2000), existen tres reglas básicas: 1) no negociar nunca con *holding companies* nacionales, porque los dividendos siempre son interceptados; 2) no negociar nunca con *holding companies* de países protegidos (ejemplo: un *holding company* francés para impedir un *holding company* francés de ayuda a un grupo francés o para la consolidación fiscal de un grupo francés; y 3) negociar solamente con *international holding companies*.

Son factores importantes a tener en cuenta los dividendos recibidos, las ganancias de capital sobre la venta de acciones, las retenciones de impuestos recibidos en el país de la compañía o los pagos por el *holding company* a la *parent* extranjera, la estabilidad de las leyes fiscales, y la actitud relativa a los niveles de la Administración fiscal y de la política económica y financiera del Estado en cuestión.

En Portugal, las *sociedades gestoras de participaciones sociales* (SGPS) solo pueden tener por objeto la gestión de las participaciones sociales de otras sociedades bajo la forma indirecta del ejercicio de la actividad económica, de acuerdo con el régimen jurídico especial contenido en el Decreto-ley nº 495/88, de 30 de di-

ciembre. En Bélgica son muy utilizadas por las multinacionales como centros de coordinación, centros de distribución y centros de servicios. Existe un *substantial holding* si su participación directa en una filial cualificada (residente o no residente) totaliza al menos el 10%, o si su precio de compra fuera al menos de 1,2 millones de euros durante un período mínimo de doce meses en una de las siguientes alternativas: a) por una *parent company* residente, plenamente sujeta al impuesto sobre el rendimiento; b) por una sucursal luxemburguesa de una compañía residente en la UE; o c) por una compañía residente en un país con un tratado de doble tributación.

- Los *shipping centers* se utilizan frecuentemente para el registro de navíos, siendo la bandera del navío la de la nacionalidad del registro, a pesar de que la gestión de la sociedad pueda ser eventualmente otra. Distintos PF/CFIO –como, entre otros, Chipre, las islas Caimán, Madeira, Gibraltar o Hong Kong– proporcionan las conocidas “banderas de conveniencia” por las facilidades que conceden.

- Las fundaciones son el destino de un determinado patrimonio para lograr el objetivo establecido por su fundador. Puede estar constituida por una o más personas y de forma fiduciaria por razones de anonimato. El acto de constitución, que deberá ser escrito, contendrá las empresas reconocidas de los fundadores, la denominación y la sede, el fin, la identificación de los bienes depositados, la descripción de su organización y el destino del patrimonio social en caso de disolución.

La fundación familiar está relacionada con los planes de sucesión, teniendo en cuenta el destino del patrimonio en beneficio de una determinada persona. Los estatutos deben contener la denominación de la fundación y su domicilio, su duración y propósito, su patrimonio social y los órganos sociales, la modificación de los estatutos y su disolución. Tiene personalidad jurídica, pudiendo abrir cuentas bancarias y actuar como cualquier otra persona jurídica. Son frecuentes en muchos países, pero son muy típicas en el principado de Liechtenstein, donde un ciudadano puede tener derecho de firma conjunta con otro miembro y la persona de confianza tener derecho de firma individual.

- Las sociedades colectivas tienen una legislación específica y diferente en función del país. En Estados Unidos, por ejemplo, los “Reglamentos del Tesoro” señalan seis características en estas sociedades, identificadas por el Tribunal Supremo: la existencia de asociados, que sus objetivos sean la realización de negocios y la distribución de los beneficios, que tengan continuidad de vida, dirección centralizada, libre transferencia de intereses en la propiedad y responsabilidad limitada. Las dos primeras son comunes a las sociedades anónimas y a las compañías, y solo las cuatro últimas sirven para distinguir este tipo de sociedades, aunque se recurra aún a una prueba automática.

En Portugal, estas sociedades implican una responsabilidad personal, solidaria, subsidiaria e ilimitada de los socios ante las deudas de la sociedad, motivo por el cual no son muy frecuentes, al contrario de las sociedades por cuotas, cuya respon-

sabilidad está limitada a la cuota de cada socio, manteniéndose, por lo tanto, las características solidarias y subsidiarias.

- Las asociaciones son estructuras muy frecuentes debido a las normas gubernamentales y a los intereses de los asociados (*partners*). En Guernsey, por ejemplo, es posible un registro comercial autónomo con acceso a un número IVA. Los *partners* tienen responsabilidad limitada y son los únicos que tributan. A pesar de que la asociación en el Reino Unido es un negocio transparente, en Inglaterra no existe una entidad legal separada, mientras que sí existe en Escocia. Las asociaciones se basan en el *Limited Partnership Act* del año 1907.

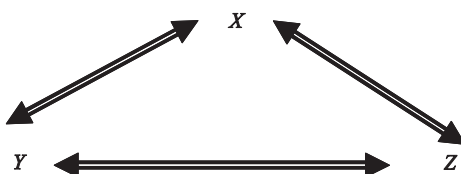
- Las sucursales y filiales son muy comunes en cualquier país. Las primeras no tienen personalidad jurídica independiente de la empresa matriz, al contrario de las subsidiarias. Ambas prestan numerosos servicios.

- Las fusiones, adquisiciones y *joint ventures* son tratadas en la *Merger Directive* de la UE, que también se refiere a las divisiones, transferencias de activos y cambios de acciones en las que participan compañías de dos o más Estados miembros. Así, una fusión puede ser una operación en la que se disuelva o liquide una compañía, transfiriendo sus activos y responsabilidades a otra compañía ya existente al cambiar el flujo de sus accionistas seguros en la representación del capital de aquella compañía. Una adquisición corresponderá, por ejemplo, a la compra de la mayoría de las acciones de una compañía por otra; normalmente, la adquisición está ligada a la fusión por la sigla “F&A”. Una *joint venture* se define como una empresa que es creada por otras dos ya existentes, pero cuyo desarrollo sería inviable por una sola de ellas; puede estar formada por socios locales o de otros países, de forma que compartan activos y beneficios, aunque se exija un mínimo del 50% del capital suscrito; facilitan la penetración en el mercado y comparten el riesgo.

- Las *base companies* o *sociétés écrans* son sociedades generalmente localizadas en los PF/CFIO y controladas por beneficiarios residentes en Estados con sistemas fiscales con un alto nivel tributario, constituyendo el vehículo adecuado para manipular los precios de transferencia.

- Determinadas planificaciones fiscales internacionales permiten analizar nuevos aspectos, tales como artimañas fiscales, entidades híbridas o estructuras híbridas e instrumentos híbridos. En el *oozalum triangle* (figura 2), unas entidades son fiscalmente transparentes y otras no porque utilizan artimañas legales en sus planificaciones.

**Figura 2.- Oozalum triangle**

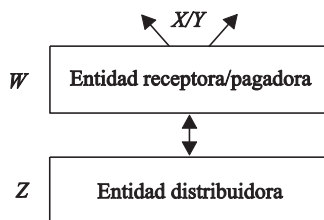


FUENTE: Elaboración propia.

En ciertas jurisdicciones fiscales no es ilegal que una compañía sea titular indirectamente de sus propias acciones, considerándose útil una estructura cerrada envolvente donde cada una de las tres o más compañías comparta acciones de la otra, no existiendo accionistas externos (Eastaway, 2000). Las tres compañías *X*, *Y* y *Z* situadas en las islas Virginius Británicas están estructuradas de modo que *X* sea titular del 50% de las acciones de *Y* y *Z*, que *Y* sea titular del 50% de las acciones de *X* y *Z*, y que *Z* sea titular del 50% de las acciones de *X* e *Y*. Es difícil construir una estructura de este tipo como un *trust* o asegurar que cualquier tercero sea un accionista o que la compañía sea efectivamente controlada por los directores. Esta artimaña ya no se utiliza en Reino Unido, pero sigue utilizándose en las antiguas colonias británicas.

- Se consideran *hybrid entities* aquellas entidades con dos tipos de miembros: accionistas y avalistas o garantes. Los primeros son los administradores de la compañía, cuya participación en los beneficios es del 5%, y los segundos son titulares del 95% de los beneficios, aunque no tienen derecho a voto. Cuando fallece un garante, su título queda sin ningún tipo de activo hasta que se nombre otro garante. Normalmente hay un valor nominal de garantía y, por ello, una responsabilidad limitada. Estas estructuras son frecuentes en Irlanda, las islas de Man y las Caimán (Stanley, 2000). En la figura 3 podemos ver una entidad híbrida: una entidad *W* es transparente desde el punto de vista de *X/Y* y *Z*, pero no lo es para *W*.

**Figura 3.- Entidades híbridas**



FUENTE: Elaboración propia.

Los instrumentos financieros híbridos con frecuencia combinan características de la deuda y del capital, y son muy variados: beneficios compartiendo préstamos, deudas subordinadas en perpetuas, notas convertibles en obligaciones convertibles, acciones preferenciales canjeables por obligaciones cupón cero, etc.

En Holanda la decisión del Tribunal Supremo de 11 de marzo de 1998 clasificó de “híbridas” las siguientes situaciones: la intención de proveer capital, si el financiador participa en el comercio del emisor, si el inversor está subordinado a otros acreedores, y si el reembolso se produce exclusivamente en caso de insolvencia o liquidación (Kuiper, 2000).

Los comentarios al artículo 10 de la Convención de la OCDE indican y enumeran las características de los instrumentos financieros para ser considerados como intereses o capital. Así, los intereses de obligaciones convertibles o participantes no

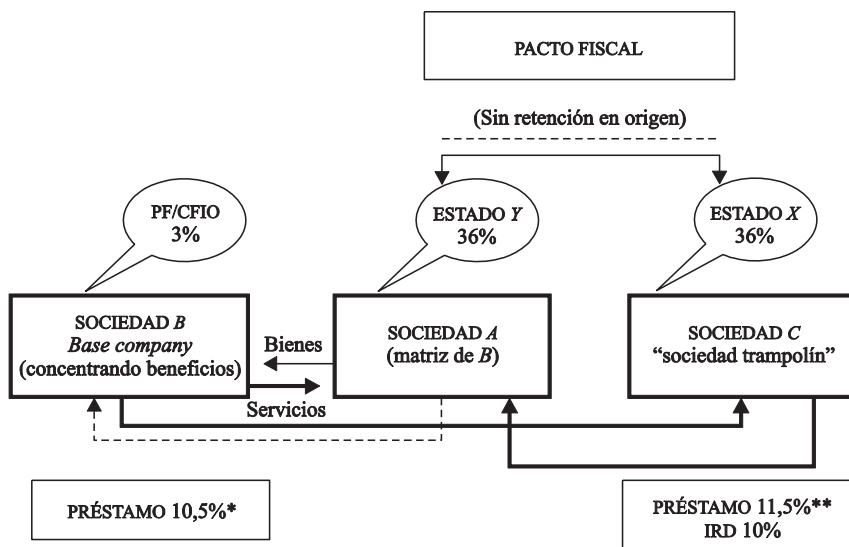
serán considerados dividendos hasta ser convertibles en acciones. En algunas contrataciones es posible falsear la situación a través de un PF/CFIO, porque la relación financiera a veces surge desconectada (por ejemplo, el uso de cuentas numeradas o pseudónimos).

La clasificación de “híbridos” no es igual en todos los Estados. En EE.UU., por ejemplo, es preciso estar en las siguientes situaciones: que se cuente con una promesa incondicional de reembolso, que el titular esté subordinado al acreedor, que el titular pueda reforzar el reembolso, que el emisor esté ligeramente capitalizado, y que exista una relación entre el emisor y el titular.

### 2.3. EJEMPLOS DE PLANIFICACIONES FISCALES INTERNACIONALES

♦ Según el modelo de la OCDE, en la figura 4 presentamos una planificación fiscal internacional utilizando una *base company*, un *treaty shopping* y una sociedad trampolín.

**Figura 4.-** Planificación fiscal internacional utilizando una *base company*, un *treaty shopping* y una sociedad trampolín



NOTAS: *Base company* o *société écran*; IRO: Impuesto de retención en origen; (\*): Intereses del Estado X para el paraíso fiscal con tributación a una tasa reducida; (\*\*): Intereses del Estado Y para el Estado X sin retención en origen debido al pacto fiscal.

FUENTE: Elaboración propia a partir del modelo de la OCDE.

La sociedad A, que tiene su sede en el Estado Y—con un elevado nivel tributario—, controla a la sociedad B, que está establecida en un PF/CFIO. Las sociedades A y B manipulan los precios de transferencia a través de provisiones de bienes de A

a *B* a precios reducidos, o de la provisión de servicios de *B* a *A* a precios elevados, originando beneficios en la sociedad *B base company*. Si la sociedad *A* pide un préstamo a la sociedad *B*, transferirá los beneficios para sí misma, pero con sujeción a los intereses a pagar, que en el Estado *Y* (sociedad *A*, matriz de *B*) tributan por retención en origen a una tasa del 36%. Para evitar esta situación, se realizará un pacto fiscal entre el Estado *Y* y el Estado *X*, que también tributa al 36%, que podrá eximir o reducir la tributación en origen de los intereses entre las entidades implicadas. Así, con la creación de una “sociedad trampolín” *C* en el Estado *X*, esta entidad pedirá un préstamo a la sociedad *B*, a un interés del 10,5%, además de facilitar otro préstamo a la sociedad *A*, pero a un interés del 11,5%. La tributación por retención en origen relativa a los intereses a pagar entre los residentes del país *X* y las entidades establecidas en el PF/CFIO y entre el país *Y* y el país *X* serán menores.

Resumiendo, se abusó del pacto fiscal entre los Estados *X* e *Y* por las transferencias disfrazadas de “préstamos”; se manipularon los precios de transferencia tanto en las provisiones de bienes de *A* a *B* como en los servicios de *B* a *A*, y en la reducción de los intereses a pagar entre *C* y *B* y entre *A* y *C*; se transfirieron beneficios disfrazados de “préstamos” (instrumentos financieros híbridos); la “sociedad trampolín” se utilizó para el uso abusivo del acuerdo (*treaty shopping*); la *base company* en el PF/CFIO acumuló beneficios manipulando los precios de transferencia; la tributación sobre los beneficios de *B* se redujo tanto en origen como en los intereses resultantes del préstamo a *C*; se tributó en el Estado *Y* por los beneficios de *A* a una tasa sobre los beneficios iniciales; con la manipulación de los precios de transferencia a favor de *B* se dedujeron los intereses correspondientes al préstamo a *C* y no se tributaron los beneficios como “préstamos”; y para finalizar, la tasa de tributación de los beneficios de *C* en el Estado *X* incidió sobre una diferencia mínima e igual al 1% (11,5% – 10,5%), verificándose una retención en *X* también a una menor tasa sobre los intereses a pagar a *B*.

Admitamos ahora que se impusieran condiciones adicionales a la situación anterior, es decir, la empresa *A* coloca el 50% de sus beneficios en el paraíso fiscal y el otro 50% lo utiliza para hacer frente a los intereses que ha de pagar a *C*; las tasas de impuestos sobre los rendimientos de las sociedades son del 3% en el paraíso fiscal y del 36% en los países *X* e *Y*, siendo la tasa de retención sobre los intereses de *C* a *A* en el país *Y* del 10%. ¿Cuál será el impuesto total a pagar por el conjunto de estas operaciones?:

$$1 - 50\% - \{[(50\% * 64\%) * (50\% * 64\%) * 97\%] * [(50\% * 64\%) * (50\% * 64\% * 97\%) * 89,5\%] * 90\% * 88,5\} \approx 50,7\%$$

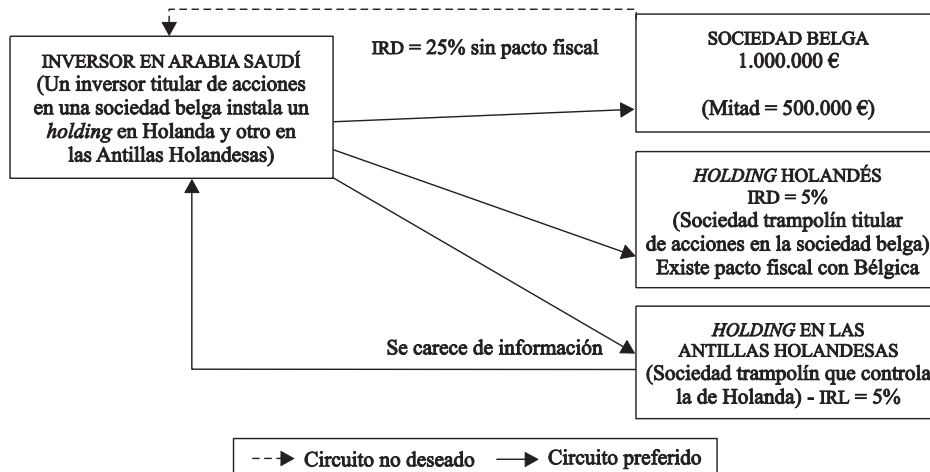
Vemos que el impuesto total a pagar en las tres empresas es igual al 50,7% del valor que tendría la empresa *A* si no se hubiera realizado todo este proceso de evasión fiscal.

Se podría dibujar otra situación si la empresa *A* hubiera colocado una cuarta parte de sus beneficios en el PF/CFIO, manteniendo todas las demás hipótesis. La resolución del problema sería idéntica a la anterior y supondría el 75%. Manteniéndose todas las demás hipótesis, el impuesto total a pagar sería del 75% del valor que la empresa *A* soportaría sin la estrategia fiscal. Son evidentes, sin duda, las distorsiones causadas por la manipulación de los precios de transferencia, el uso abusivo del acuerdo y los beneficios conjuntos de la empresa *A* por las estrategias fiscales evasivas.

◆ Un mecanismo de deslocalización fiscal muy frecuente es el uso de tipos societarios adecuados en una planificación fiscal internacional. No podemos, sin embargo, realizar el tradicional análisis de un proyecto de inversión internacional tanto desde la óptica local como desde la del *parent* cuando se trata de un proyecto de inversión directa o real.

En el caso de una aplicación financiera tenemos, por ejemplo, un inversor que desea transferir la mitad de su capital de 1.000.000 € (dividendos de acciones) de una sociedad situada en Bélgica a otra situada en Arabia Saudí (figura 5).

Figura 5.- Planificación fiscal internacional de un inversor en Arabia Saudí



NOTAS: Como no existe un pacto fiscal entre Arabia Saudí y Bélgica, los dividendos están sujetos al impuesto de retención en origen a una tasa del 25%. Entre Bélgica y Holanda existe pacto, pero entre Arabia Saudí y las Antillas Holandesas carecemos de información. IRD: Impuesto de retención sobre los dividendos; IRB: Impuesto sobre los beneficios.

FUENTE: Elaboración propia.

Sin una planificación fiscal internacional el inversor tendría que pagar:

$$1.000.000 \text{ €} / 2 * 25\% = 125.000 \text{ €}$$

que corresponden al 25% de la tasa del impuesto.

Si efectuase una planificación fiscal internacional pagaría:

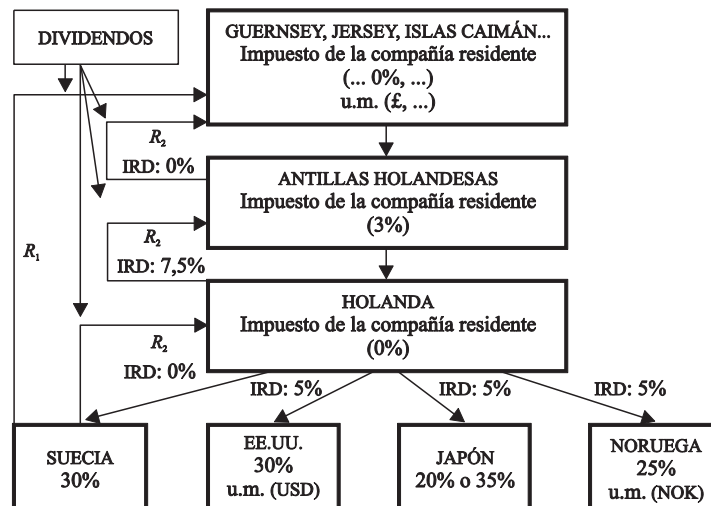
$$1.000.000 \text{ €} / 2 * \{1 - [(1 - 5\%) * (1 - 5\%) * (1 - 5,5\%)]\} = 73.450 \text{ €}$$

que corresponden al 14,71% de la tasa global del impuesto.

La ganancia obtenida por impuestos no pagados sería de 51.450 € (el 10,29%).

♦ A continuación presentamos una planificación fiscal internacional (PFI) a través de las Antillas Holandesas (figura 6). Con esta ruta pretendemos mostrar cómo un inversor se libra de una carga fiscal del 30% sobre dividendos enviados desde Suecia a Guernsey y otras situaciones en las rutas  $R_1$ , pasando a otras más suaves en  $R_2$  a través de otras PFI más convenientes.

**Figura 6.-** Ruta a través de las Antillas Holandesas



NOTAS: Guernsey, Jersey, Islas Caimán... son otras posibles jurisdicciones.  
 u.m. (AHG): la unidad monetaria de las Antillas Holandesas es el "guilder".  
 Tasas de cambio: unidad monetaria (u.m.) en vigor a 31 de diciembre de 2004: 1 € = 1,3621 USD; 1 € = 2,4382 ANG (guilder de las Antillas Holandesas); 1 € = 139,65 ¥ (yen japonés); 1 € = 8,2365 NOK (corona noruega).

FUENTE: Elaboración propia.

En Suecia el impuesto de retención sobre los dividendos (IRD) es del 30% porque los pagos a individuos y corporaciones residentes tributan como rendimiento ordinario. Solo a los bancos y entidades similares residentes se les exige el impuesto de retención en origen sobre los pagos de dividendos a residentes individuales.

Desde Suecia a Holanda el IRD es del 0% o 15%, porque la lei nacional señala que no hay responsabilidad fiscal para una entidad legal de un Estado miembro de la UE si la entidad posee el 25% o más del capital en acciones de la compañía dis-

tribuidora y cumple las condiciones de la Directiva 90/435, visando la *parent company and subsidiaries*.

En EE.UU. el impuesto de retención sobre los dividendos (IRD) es del 30%. Desde Estados Unidos a Holanda el IRD es del 15% o 5%. La tasa más baja se aplica si la compañía extranjera posee directamente al menos el 20% del capital de la compañía holandesa.

En Japón el impuesto de retención sobre los dividendos (IRD) es del 20% o del 35%. Existen frecuentes revisiones del protocolo con Holanda. El IRD desde Japón a Holanda es del 15% o del 5%, aplicándose la tasa más baja si la compañía extranjera posee al menos el 25% de las acciones con derecho a voto de la compañía holandesa, por un período continuo no inferior a 6 meses, inmediatamente antes de que finalice el año contable a que se refiere la distribución de los dividendos.

En Noruega el impuesto de retención sobre dividendos (IRD) es del 25%. Desde Noruega a Holanda el IRD es del 15% –o del 0% si la compañía extranjera posee directamente al menos el 25% del capital de la compañía holandesa–.

- 1) Ruta  $R_1$ : En Suecia el impuesto de retención sobre los dividendos en origen es del 30%.
- 2) Ruta  $R_2$ : El impuesto de retención sobre los dividendos en origen utilizando otras jurisdicciones fiscales es más suave, como vemos a continuación:
  - En Suecia no hay impuesto de retención en origen sobre los dividendos.
  - En Holanda hay un impuesto de retención en origen sobre los dividendos del 7,5%.
  - En las Antillas Holandesas se cobró un impuesto de la compañía del 3% por corresponder al período de transición (en vigor hasta el año 2019).
  - En los CFIO de Guernsey, Jersey, las islas Caimán, etc., las compañías no tributan, aunque paguen anualmente las siguientes cuantías:
    - Guernsey: 600 £.
    - Jersey: 600 £, exigiéndose a una *international business company* (IBC) un mínimo de 1.200 £.
    - Islas Caimán: no existen impuestos sobre rendimientos, beneficios, riqueza, ganancias de capital, ventas, estado o herencias. La principal fuente de ingresos es un impuesto que grava el ejercicio de la mayoría de las importaciones, junto con el licenciamiento de honorarios. Así, una compañía exenta es aquella que declara no tener negocios dentro de la isla. La existencia de acuerdos facilitará los créditos fiscales a pagar.

Como resultados de las planificaciones fiscales internacionales tenemos:

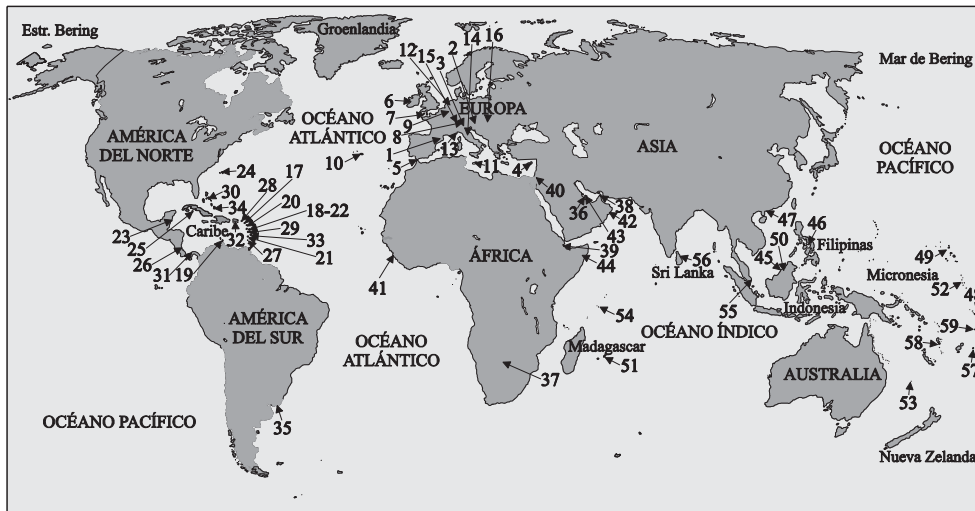
- Suecia: El coste fiscal por la ruta  $R_2$  es:  $7,5\% + (1-7,5\%) * 3\% = 10,275\% \approx 10,3\%$ . La ruta  $R_2$  por las Antillas Holandesas permitió una “deslocalización fis-

- cal” y fue menos onerosa para el inversor, como podemos ver:  $30\% - 10,3\% = 19,7\%$ . Con respecto a las otras jurisdicciones, solo consideramos el impuesto sobre dividendos en cada una de ellas y la respectiva retención de impuesto en la transferencia a Holanda, manteniéndose igual en lo demás.
- EE.UU: Coste fiscal =  $5\% + (1-5\%) * 7,5\%$  +  $95\% * (1-7,5\%) * 3\% = 14,76125\% \approx 14,76\%$ . La ventaja obtenida en la ruta  $R_2$  es:  $30\% - 14,76\% = 15,24\%$ .
  - Japón: El coste fiscal es del 14,76%, y la ventaja obtenida en la ruta  $R_2$  es del 5,24% o del 20,24%.
  - Noruega: El coste fiscal es del 10,3%, y la ventaja obtenida en la ruta  $R_2$  es del 14,7%.

En este ejemplo constatamos una vez más las ventajas derivadas de una planificación fiscal para el inversor/contribuyente en función de las rutas elegidas y de las condiciones pasivas del impuesto: el 19,7% en Suecia; el 15,24% en EE.UU.; el 5,24% o el 20,24% en Japón; y el 14,7% en Noruega.

El mapa 1 permite visualizar la localización de los PF/CFIO a nivel internacional.

Mapa 1.- PF/CFIO a nivel internacional



NOTAS: 1: Andorra; 2: Austria; 3: Campione de Italia; 4: Chipre; 5: Gibraltar; 6: Irlanda; 7: Jersey, Guernsey, Sark; 8: Liechtenstein; 9: Luxemburgo; 10: Madeira; 11: Malta; 12: Holanda; 13: Mónaco; 14: San Marino; 15: Suiza; 16: Hungría; 17: Anguila; 18: Antigua; 19: Antillas Holandesas; 20: Bahamas; 21: Barbados; 22: Barbuda; 23: Belice; 24: Bermudas; 25: Islas Caimán; 26: Costa Rica; 27: Granada; 28: Islas Vírgenes Británicas; 29: Montserrat; 30: Nevis; 31: Panamá; 32: Puerto Rico; 33: San Vicente; 34: Turks y Caicos; 35: Uruguay; 36: Bahrein; 37: Botsuana; 38: Dubái; 39: Yibuti; 40: Jordania; 41: Liberia; 42: Omán; 43: Catar; 44: Somalia; 45: Brunei; 46: Filipinas; 47: Hong Kong; 48: Islas Cook; 49: Isla Marshall; 50: Labuan; 51: Islas Mauricio; 52: Nauru; 53: Isla Norfolk; 54: Islas Seychelles; 55: Singapur; 56: Sri Lanka; 57: Tonga; 58: Vanuatu; 59: Samoa.

FUENTE: *Atlas de la Historia del Mundo* y elaboración propia.

### 3. SÍNTESIS DEL CENTRO INTERNACIONAL OFFSHORE DE MADEIRA (CIO DE MADEIRA) Y EJERCICIOS PRÁCTICOS DE PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL

#### 3.1. EL CIO DE MADEIRA

Se incluye un resumen del CIO de Madeira por la necesidad de limitar este trabajo, aunque sea el resultado de un profundo estudio sobre este archipiélago portugués, situado en el océano Atlántico y relativamente próximo al continente europeo.

Madeira, descubierta en el año 1418 y poblada por portugueses, es hoy una región autónoma situada en el océano Atlántico, con Gobierno propio e integrada en la UE (Pereira, 1989), cuya moneda es el euro y que cumple la Ley del secreto bancario. La Zona Franca de Madeira (ZFM) está en la localidad de Caniçal, y fue creada por el DL nº 500/80, de 20 de octubre. Su desarrollo se realizó a través de la Sociedad de Desarrollo de Madeira (SDM), disponiendo de las siguientes actividades o servicios: industrias internacionales, registro de navíos y *trusts*.

Las tres fases en las que se desarrolló el proceso, bajo una atractiva y abundante legislación, su situación geográfica y estratégica, las facilidades cambiarias, la estabilidad política de la que ha disfrutado, la belleza de su paisaje, su clima suave, los modernos medios de comunicación y transporte, su variada flora, la *laurissilva* (patrimonio mundial natural), su artesanía (encajes, bordados y artículos de mimbre), el pescado fresco, la sabrosa fruta, el famoso vino de Madeira, el MAR (registro de navíos), las ocho plataformas petrolíferas del Atlántico y su gente trabajadora y hospitalaria, cuyo turismo se beneficia de esto, son los factores clave de su elección.

#### 3.2. EJERCICIOS PRÁCTICOS DE PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL

A continuación, vamos a realizar algunos ejercicios de planificación fiscal internacional sin y con la utilización del CIO de Madeira, tales como: 1) una sociedad italiana que distribuye artículos electrónicos a EE.UU. y México –*Informat Ltda.*– (sin y con la intervención de la Zona Franca de Madeira); 2) un registro de una embarcación de recreo en Portugal –*Gaiamar*– (sin y con la intervención del MAR y no integrada o integrada en la Zona Franca de Madeira); y 3) una herencia de un inglés en Portugal (sin y con el uso del *trust* de Madeira).

##### 3.2.1. Una sociedad distribuidora: la *Informat Ltda.*

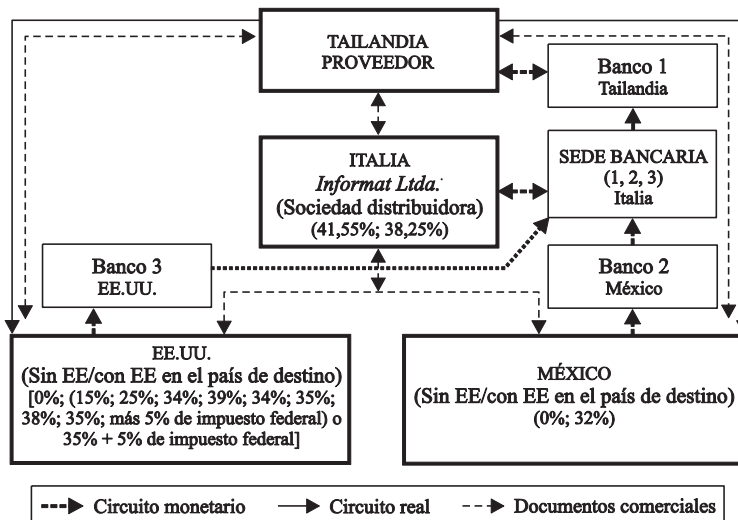
*Informat Ltda.* es una empresa italiana distribuidora de artículos informáticos, situada en Italia, que pretende comercializar productos tailandeses en EE.UU. y México.

- Situación 1. Sin utilizar la Zona Franca de Madeira: a) sin “establecimientos estables” en los países de destino (EE.UU. y México); y b) con “establecimientos estables” en los países de destino (con sucursales en EE.UU. y México).
- Situación 2. Utilizando la Zona Franca de Madeira: a) sin “establecimientos estables” en los países de destino (EE.UU. y México) y con una “sucursal madeirense”; y b) con “establecimientos estables” en los países de destino (con sucursales en EE.UU. y México) y una “sucursal madeirense”.

El señor Francesco Versace decidió subcontratar en Tailandia la compra de artículos informáticos para ser vendidos en EE.UU. y México. A través de la sociedad *Informat Ltda.*, localizada en Italia, pretendió la comercialización internacional de artículos de informática en el año 2004. El precio y el coste unitario de las mercancías practicados por la sociedad fueron, respectivamente, de 300 y de 250 dólares americanos. Se vendieron 750.000 unidades, de las cuales 500.000 se vendieron en EE.UU. y 250.000 en México. La tributación en los Estados de destino fue nula, ya que no se tuvieron en cuenta los “establecimientos estables”, aunque en Italia la sociedad residente tributase por la totalidad de sus resultados, incluyendo los extranjeros (principio de universalidad). La tasa media de cambio para el año 2004 fue la siguiente: 1 € = 1,2439 USD<sup>1</sup>, lo que implicó que 1 USD = 0,804 €.

◆ Situación 1. Sin utilizar la Zona Franca de Madeira (figura 7).

Figura 7.- *Informat Ltda.* sin utilizar la Zona Franca de Madeira



NOTA: También se recogen las diferentes tasas de impuesto aplicadas.

FUENTE: Elaboración propia.

<sup>1</sup> Fuente: Banco Central Europeo. Tasa de cambio de referencia al euro. Valores medios para el año 2004 1 € / 1,2439 USD. Banco de Portugal, *Boletim Estatístico*, de enero de 2005.

a) Sin “establecimientos estables” en los países de destino: en el año 2005 los resultados extranjeros de *Informat Ltda.* no estuvieron sujetos a tributación debido a que sus filiales no fueron consideradas “establecimientos estables”. No obstante, esta situación difícilmente habría podido mantenerse mucho más tiempo sin que las filiales fuesen sometidas a la intervención de las respectivas Administraciones fiscales locales.

En la tabla 1 presentamos las operaciones de ventas y costes en EE.UU. y México; en la tabla 2 efectuamos el cálculo de los resultados extranjeros antes de impuestos; y en la tabla 3 los cálculos de los resultados después de impuestos.

**Tabla 1.- Operaciones de ventas y costes en EE.UU. y México**

EE.UU.		MÉXICO	
VND	300 USD * 500.000 = 150.000.000 USD	VND	300 USD * 250.000 = 75.000.000 USD
CMV	250 USD * 500.000 = 125.000.000 USD	CMV	250 USD * 250.000 = 62.500.000 USD

**Tabla 2.- Resultados extranjeros antes de impuestos (en dólares)**

	EE.UU. (0%)	MÉXICO (0%)	TOTAL
Ventas (300/1 \$)	150.000.000	75.000.000	225.000.000
CMV (250/1 \$)	125.000.000	62.500.000	187.500.000
Resultados	25.000.000	12.500.000	37.500.000

NOTAS: Al no existir “establecimientos estables”, no se pagaron impuestos extranjeros en EE.UU. ni en México, situación que no podría haberse mantenido por mucho más tiempo sin que intervinieran las Administraciones fiscales de los Estados implicados. Con el principio de la universalidad, en Italia el *Impuesto sobre la renta de las personas jurídicas (IRPJ)* incidió sobre los resultados extranjeros (EE.UU. y México), cuyos impuestos habían sido nulos. La tasa de cambio se mantuvo.

**Tabla 3.- Resultados después de impuestos (en euros)**

	EE.UU.	MÉXICO	TOTAL
Resultados	20.100.000	10.050.000	30.150.000
Impuesto en Italia: 41,55%*	8.351.550	4.175.775	12.527.325
Resultados después de impuestos	11.748.450	5.874.225	17.622.675

NOTAS: \*Impuesto en Italia: 37,3%. En Italia la tasa del IRPEG fue del 37,3% y la tasa del impuesto local –*Impuesto regional sobre la actividad productiva (IRAP)*– fue del 4,25% aplicada la EP hace más de tres meses. Después, la tasa de impuesto aplicada fue del 41,55% (37,3%+4,25%). Por hipótesis, el rendimiento tributable para el *IRAP*, después de realizadas las correspondientes deducciones, fue igual al resultado después de impuestos extranjeros. Resultados globales finales: 30.150.000 € – 12.527.325 € = 17.622.675 €. Tasa del impuesto global: 41,55%.

b) Con “establecimientos estables” (sucursales) en los países de destino: a través de la creación de este tipo de establecimientos en los países de destino fue posible obtener algunas ventajas.

Veamos qué sucede manteniéndose los mismos valores para el precio (300 USD) y el coste unitario de la mercancía (250 USD), así como el mismo nivel de ventas (500.000 unidades para la filial americana y 250.000 unidades para la filial mexicana, con un total de 750.000 unidades). En EE.UU. las tasas del impuesto sobre los rendimientos (en USD) de las sucursales/filiales son idénticas a las de las corporaciones e iguales al 35%; sin embargo, existe la posibilidad de recurrir a una

escala de tasas (en esta situación, equivalente al 35%), según se muestra a continuación, aunque también sería posible recurrir a una escala de tasas del impuesto sobre el rendimiento federal regular de las corporaciones:

]0-50.000]	.....15%
]50.000-75.000]	.....25%
]75.000-100.000]	.....34%
]100.000-335.000]	.....34%
]10.000.000-15.000.000]	.....35%
]15.000.000-18.333.333]	.....38%
]18.333.333	.....35%

También existe un impuesto federal sobre el rendimiento, con una tasa variable en una escala que va desde el 1% al 12%. En este caso fue del 5%, implicando una tasa conjunta del 40%. Vamos a hacer el cálculo escalonado del impuesto:

Sobre los primeros 50.000	[0-50.000]-15%	7.500 \$
Sobre los siguientes 25.000	[50.001-75.000]-25%	6.250 \$
Sobre los siguientes 25.000	[75.001-100.000]-34%	8.500 \$
Sobre los siguientes 100.000	[100.001-335.000]-34%	91.650 \$
Sobre los siguientes 9.665.000	[335.001-10.000.000]-34%	3.286.100 \$
Sobre los siguientes 5.000.000	[10.000.001-15.000.000]-35%	1.750.000 \$
Sobre los siguientes 2.333.333	[15.000.001-18.333.333]-38%	1.266.667 \$
Sobre el excedente de 18.333.333	[18.333.334-25.000.000]-35%	2.333.333 \$
Total		8.750.000 \$
Más el impuesto federal (25.000.000 * 5%)		1.250.000 \$
-Impuesto total americano (40%)		10.000.000 \$

En México, la tasa del impuesto sobre el rendimiento (impuesto sobre la renta o impuesto mexicano) en el año 2005 fue igual al 32%, esto es:

$$\text{Impuesto mexicano} = 12.500.000 \text{ USD} * 32\% = 4.000.000 \text{ USD}$$

En las tablas 4 y 5 podemos observar las operaciones efectuadas. El cálculo de la tasa de impuesto global sobre el resultado se presenta en la tabla 6.

**Tabla 4.- Resultados antes de impuestos (en dólares)**

	EE.UU. (40%)	MÉXICO (32%)	TOTAL
Ventas (300 USD * 500.000) en EE.UU. y (300 USD * 250.000) en México	150.000.000	75.000.000	225.000.000
CMV (250 USD * 500.000) en EE.UU. y (250 USD * 2.500.000) en México	125.000.000	62.500.000	187.500.000
Resultados	25.000.000	12.500.000	37.500.000
Impuestos locales	10.000.000	4.000.000	14.000.000
Resultados después de impuestos	15.000.000	8.500.000	23.500.000

NOTAS: Para evitar la doble tributación internacional existe un acuerdo entre Italia y EE.UU., firmado el 31/08/1995, que concede un crédito fiscal por un importe no superior al correspondiente impuesto italiano. También existe otro acuerdo entre México e Italia de la misma fecha para eliminar la doble tributación internacional mediante un crédito fiscal en condiciones similares.

**Tabla 5.-** Resultados después de impuestos (en euros)

	EE.UU.	MÉXICO	TOTAL
Resultados después de impuestos	12.060.000	6.834.000	18.894.000
Impuestos locales	8.040.000	3.216.000	11.256.000
Resultados ajustados	20.100.000	10.050.000	30.150.000
Impuestos en Italia: 38,25%*	7.688.250	3.844.125	11.532.375
Crédito de impuestos	8.040.000	3.216.000	11.256.000
Impuesto a pagar	0	628.125	628.125 (México)
Crédito de impuesto no utilizado**	351.750	0	351.750 (EE.UU.)

NOTAS: \*Impuesto en Italia: 38,25%. En Italia la tasa del IRPEG fue del 34% (PricewaterhouseCoopers: *Corporate Taxes-Worldwide Summaries, 2003-2004*, p.381, y *Corporate Taxes-Worldwide Summaries, 2004-2005*. La tasa del impuesto puede ser negociada. Se aplicó la tasa del 4,25% del IRAP, lo que supuso un 34% + 4,25% = 38,25%. Por hipótesis, el rendimiento tributable para el IRAP (después de realizar las respectivas deducciones) fue igual al resultado después de impuestos extranjeros.

\*\*Crédito de impuesto no utilizado: según el acuerdo, el crédito del impuesto no puede exceder la fracción del impuesto italiano imputable a ese rendimiento.

Como los resultados fueron positivos en ambas sucursales, no fue necesario recurrir a la empresa matriz para cubrir las pérdidas de las filiales, dado que no tienen personalidad jurídica independiente.

**Tabla 6.-** Cálculo de la tasa de impuesto global sobre el resultado (en euros)

	TOTAL
Resultados	30.150.000
Impuestos locales	11.256.000
Impuesto a pagar en Italia	628.125
Total de impuestos	11.884.125
Tasa del impuesto final: Impuestos totales/Resultados	39,42%
Resultados globales finales: 30.150.000 € - 11.884.125 € = 18.265.875 €.	
Tasa impuesto global: 39,42%.	

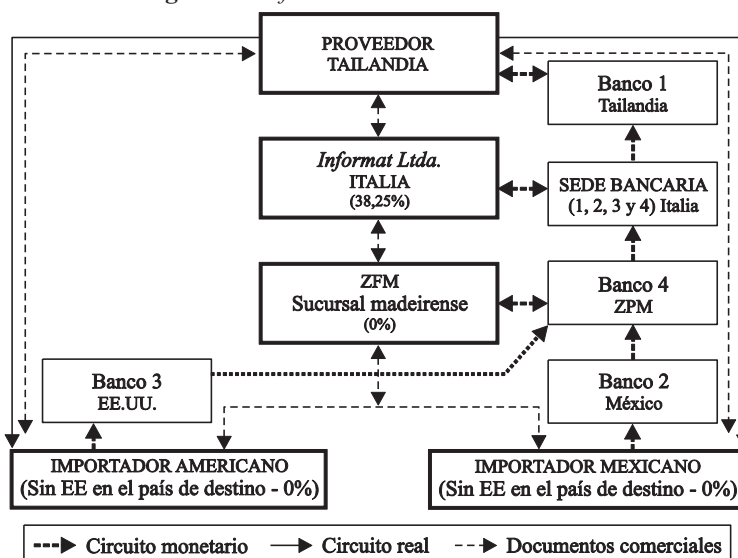
♦ *Situación 2. Utilizando la Zona Franca de Madeira (ZFM).* Debido a la intermediación de la ZFM los acuerdos entre estos países no se aplicaron. Los apartados 1, 2, 4 y 5 del artículo 5 de los acuerdos fiscales entre Portugal y EE.UU., de 21 de junio de 1995; entre Portugal y México, de 11 de noviembre de 1999; y entre Portugal e Italia, de 14 de mayo de 1980, atribuyen a la expresión “establecimiento estable” el significado de una instalación fija para que la empresa ejerza toda o parte de su actividad. Como ejemplos, entre otros, podemos citar un local de dirección, una sucursal y una oficina; pero quedarían excluidos, entre otros, un almacén para exportar y entregar mercancías pertenecientes a la empresa, un depósito para el almacenamiento, o una instalación fija sólo para comprar mercancías o reunir informaciones<sup>2</sup>. Nos basamos en estos acuerdos, en la legislación de la ZFM y en la fiscalidad de dichos Estados.

a) *Sin “establecimientos estables” en los países de destino (EE.UU. y México):* en este caso, *Informat Ltda.* ha utilizado la “sucursal madeirense” de la zona franca, que se ha mantenido bajo el estatuto de exención fiscal hasta el año 2011. Por lo que respecta a la eliminación de la doble tributación internacional, hemos visto que

<sup>2</sup> La estructura de los acuerdos de doble tributación entre Portugal y otros Estados es similar, aunque puedan existir algunas referencias específicas, de acuerdo con la Circular 18/99, de 07/10/99, de la Dirección General de Impuestos.

en la Zona Franca de Madeira estas condiciones no carecían de aplicación<sup>3</sup> (figura 8). En la tabla 7 vamos a realizar el cálculo de la tasa del impuesto global sobre los resultados.

**Figura 8.- Informat Ltda. utilizando la ZFM**



NOTAS: En la figura las flechas indican el destino de los diversos circuitos (monetario, real y de la documentación comercial). También se recogen las diferentes tasas de impuesto aplicadas.

FUENTE: Elaboración propia.

**Tabla 7.- Cálculo de la tasa de impuesto global**

	TOTAL (en dólares)	TOTAL (en euros)
Ventas (300 \$ * 750.000)	225.000.000	-
CMV (250 \$ * 750.000)	187.500.000	-
Resultados	37.500.000	30.150.000
Impuestos en la Zona Franca de Madeira: 0%		0
Gastos de constitución y manutención*		2.000
Impuestos a pagar en Italia: 38,25%		11.532.375
Impuestos y gastos totales		11.534.375
Tasa del impuesto: (Impuestos totales/Resultados)		38,26%

NOTAS: \*Gastos de constitución y manutención: sobre 2.000 euros escasos de mantenimiento anual de la actividad, porque los 750 euros de la licencia ya fueron pagados.  
Resultados globales finales: 30.150.000 € – 11.534.375 € = 18.615.625 €.  
Tasa de impuesto global: 38,26%.

<sup>3</sup> A pesar de que las condiciones son idénticas en la concesión de un crédito fiscal correspondiente al impuesto efectivamente pagado y en la aplicación del principio de no discriminación entre los Estados contratantes (Portugal y México, Portugal e Italia, y Portugal y EE.UU.), estos países, así como Portugal a través de la Ley 109-B/01, de 27/12, y OE/2002, dejaron de atribuir la doble tributación en las zonas francas de los países, regiones o territorios sujetos a un régimen fiscal claramente más favorable. En este sentido, la información está permanentemente disponible entre los Estados contratantes.

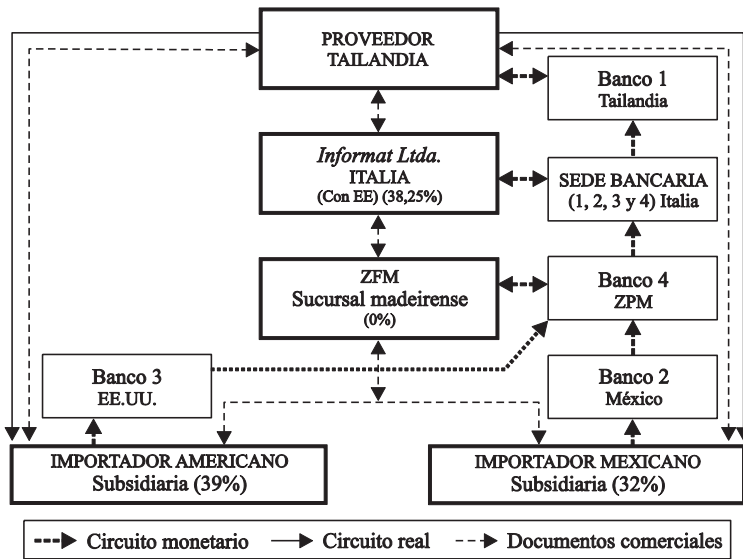
b) Con “establecimientos estables” en los países de destino (subsidiarias en EE.UU. y México y con una sucursal madeirense). En esta situación, *Informat Ltda.*, como una *qualifying company*, ha cumplido el principio de las *arm’s length*, según la directiva europea, entre las empresas del grupo.

Se realizaron los precios de transferencia de acuerdo con el *fair market* preconizado por la OCDE. De este modo, la negociación de la compra de la mercancía en Tailandia se realizó a precios competitivos (250 dólares/1), permitiendo la venta a 290 dólares/1 en EE.UU. y México. El precio inicial se mantuvo en las subsidiarias extranjeras (300 USD/1) debido al favorable margen de intermediación internacional de 30.000.000 de dólares [(290 USD – 250 USD) \* 750.000]. En la Zona Franca de Madeira, EE.UU. y México la comercialización fue la siguiente:

ZFM	EE.UU.	MÉXICO
Unidades:	Unidades:	Unidades:
750.000	500.000	250.000
P: 290 USD	P: 300 USD	P: 300 USD
C: 250 USD	C: 290 USD	C: 290 USD

A continuación presentamos el esquema de la situación (figura 9).

Figura 9.- Esquema de la situación 2



NOTAS: Las flechas indican el destino de los diversos circuitos (monetario, real y de la documentación comercial). También se recogen las diferentes tasas de impuesto de las sociedades. Como se trata de empresas con personalidad jurídica independiente de la empresa matriz, las pérdidas, si las hubiera, tendrían que solucionarlas ellas mismas según los trámites legales locales, lo que no sucedería en el caso de que fueran sucursales; sin embargo, fue posible obtener ciertas facilidades de los Gobiernos en cuestión.

FUENTE: Elaboración propia.

Vamos a realizar el cálculo escalonado del impuesto:

Sobre los primeros 50.000	[0-50.000]-15%	7.500 \$
Sobre los siguientes 25.000	[50.001-75.000]-25%	6.250 \$
Sobre los siguientes 25.000	[75.001-100.000]-34%	8.500 \$
Sobre los siguientes 235.000	[100.001-335.000]-39%	91.650 \$
Sobre los siguientes 335.000	[335.001-5.000.000]-34%	1.586.100 \$
Total		1.700.000 \$
Más el impuesto federal (5.000.000 USD * 5%)		250.000 \$
Impuesto total americano (39%)		1.950.000 \$

En México, la tasa del impuesto sobre el rendimiento fue de un 32%, esto es:

$$\text{Impuesto mexicano: } 2.500.000 \text{ USD} * 32\% = 125.000 \text{ USD}$$

Las operaciones de la tabla 8 permiten obtener los resultados antes de impuestos. A continuación, en la tabla 9 presentamos los resultados después de impuestos y gastos en el extranjero. En la tabla 10 calculamos los resultados después de impuestos. En la tabla 11 se presenta el cálculo de la tasa de impuesto global sobre los resultados.

**Tabla 8.-** Resultados antes de impuestos (en dólares)

	ZFM	EE.UU.	MÉXICO	TOTAL
Ventas 290/1 y 300/1	217.500.000	150.000.000	75.000.000	442.500.000
CMV 250/1 y 290/1	187.500.000	145.000.000	72.500.000	405.000.000
Resultados	30.000.000	5.000.000	2.500.000	37.500.000

**Tabla 9.-** Resultados después de impuestos y gastos en el extranjero

	ZFM (en euros) (0%)	EE.UU. (en dólares) (39%)	MÉXICO (en dólares) (32%)	TOTAL (en euros)
Resultados	24.120.000	5.000.000	2.500.000	30.150.000
Impuestos	0	1.950.000	800.000	2.211.000
Costes de manutención	2.000	-	-	2.000
Total de impuestos y gastos en el extranjero	2.000	1.950.000	800.000	2.213.000
Resultados después de imp. y gastos en el extranj.	24.118.000	3.050.000	1.700.000	27.937.000

**Tabla 10.-** Resultados después de impuestos

	ZFM (en euros)	EE.UU. (en dólares)	MÉXICO (en dólares)	TOTAL (en euros)
Resultados después de imp. y gastos en el extranj.	24.118.000	2.452.000	1.366.800	27.937.000
Impuestos a pagar en Italia: 38,25%	9.225.135	937.966,5	522.801	10.685.902,5
Resultados después de impuestos y gastos	14.892.865	1.514.233,5	843.999	17.251.097,5

**Tabla 11.-** Cálculo de la tasa de impuesto global sobre los resultados

	TOTAL (en dólares)	TOTAL (en euros)
Resultados	37.500.000	30.150.000
Impuestos y gastos en el extranjero		2.213.000
Impuesto a pagar en Italia: 38,25%		10.685.902,5
Total de impuestos y gastos		12.898.902,5
Tasa de impuesto: (Impuestos totales/Resultados)		42,78%
NOTAS: Como no hubo derecho a créditos fiscales, la tasa de impuesto global final a la que quedó sujeto el rendimiento extranjero fue poco incentivadora en relación con las obtenidas anteriormente, pero con una mayor seguridad para futuras actividades.		
Resultados globales finales: 30.150.000 € – 12.898.902,5 € = 17.251.097,5 €		
Tasa de impuesto global: 42,78%.		

### 3.2.2. Registro de un navío

La Orden 122/2005, de 31 de enero, se refiere al Reglamento del sistema arancelario de los puertos del continente; los puertos del sur, centro y norte tienen, sin embargo, una reglamentación arancelaria propia.

♦ *Sin utilizar el Registro Internacional de Navíos de Madeira.* Nuestro enfoque va a integrar en el Reglamento de tarifas de la Delegación del Instituto Portuario los puertos del norte que se utilizan para el suministro de bienes y servicios. Las embarcaciones están sujetas a diversos registros. Siempre que entren en un puerto son objeto de un listado o registro preliminar para identificar la embarcación, el control y las tasas de liberación. La documentación necesaria para el registro de una embarcación de recreo y los gastos mínimos que debe soportar varían (DL 567/99, de 23 de diciembre; DL 273/2000, de 9 de noviembre; DL 124/2004, de 25 de mayo; Orden 122/2005, de 31 de enero). Cumplimentaremos lo estrictamente necesario: la formulación del contrato de compra-venta del barco de recreo *Gaiamar* (documento 1); la solicitud formal del primer registro del *Gaiamar* en una compra rápida (documento 2); la página del *Libro de registros* de la Capitania, relativa al primer registro del *Gaiamar* (documento 3); y el registro (anverso/reverso) del *Gaiamar* emitido después de la primera inspección (documento 4).

Teniendo presente el Reglamento de la Náutica de Recreo, los costes varían según el tipo de servicio prestado y la longitud de la embarcación (DL 124/2004, de 25 de mayo); sin embargo, existen diversas inspecciones que se pueden realizar en un barco de recreo como, por ejemplo, las siguientes: de primer registro; de modificación de registro (por alteración o no de las principales características del barco, si es necesario) o de inspección complementaria; de mantenimiento; de ejercicio de la actividad marítimo-turística; de aprobación del proyecto de construcción y expedición del permiso de construcción; de aprobación del proyecto de modificación; y de expedición del permiso de modificación.

**Documento 1.-** Contrato de compra-venta del barco de recreo *Gaimar*

DECLARAÇÃO DE VENDA
(Nome do vendedor) <i>Raul Dias Loureiro</i> , titular do B.I. nº 587157, emitido em 04/05/15, pelo arquivo de identificação de <i>Lisboa</i> e do nº contribuinte 137582424, residente na rua <i>Clube dos Caçadores</i> , 448, 4430 – 057, em <i>Leça da Palmeira</i> , declara ter vendido a (nome do comprador) <i>Manuel da Costa e Silva</i> , titular do B.I. nº 838006, emitido em 03/03/25, pelo arquivo de identificação de <i>Lisboa</i> e do nº contribuinte 147572325, residente na rua <i>João de Barros</i> , 187, 4430 – 057, em <i>Vila Nova de Gaia</i> , a embarcação de recreio denominada <i>Gaiamar</i> , registada na Capitania do Porto de Leixões sob o nº 50500, equipada com o motor nº 354000718, marca <i>Volvo Penta</i> 2004, de 30 Hp, pelo valor de quinhentos mil euros (€ 500.000).
Data: <i>Leça da Palmeira</i> , 05/05/30.
Vendedor: <i>Pela Firma, Raul Dias Loureiro</i>

**Documento 2.-** Solicitud formal del primer registro de la ER *Gaiamar* (compra al contado)

ANEXO C Modelo n.º 3 Requerimento para solicitar o 1º registo de embarcação de recreio (Sem reserva de propriedade) <sup>4</sup>
Ex. <sup>mo</sup> Senhor <sup>(1)</sup> <i>Capitão do Porto</i> <sup>(2)</sup> <i>Manuel da Costa e Silva</i> , portador do Bilhete de Identidade nº 838 006, de 05/03/25 2003, do arquivo de identificação de <i>Lisboa</i> e do NIF 147572325, residente na rua <i>João de Barros</i> , 187, 4430 – 057, em <i>Vila Nova de Gaia</i> , nacionalidade portuguesa, solicita, nos termos da legislação em vigor, autorização para efectuar o 1º registo sem reserva de propriedade da embarcação de recreio a denominar <i>Gaiamar</i> , cuja identificação completa é indicada em <sup>(3)</sup> , informação técnica anexa fornecida por IPTM (para as embarcações destinadas à navegação oceânica, ao largo, costeira e das construídas sob a supervisão do IPTM) <sup>5</sup> . Informação técnica a anexar ao processo por essa Repartição Marítima, após vistoria (para embarcações destinadas à navegação costeira restrita e em águas abrigadas). Pede deferimento
<i>Leça da Palmeira</i> , 20 de Maio de 2005 <i>Manuel da Costa e Silva</i> (Assinatura <sup>(4)</sup> )

NOTAS: <sup>(1)</sup>Capitão do Porto; <sup>(2)</sup>Proprietário: nome completo, residência habitual, nacionalidade, n.º do bilhete de identidade ou passaporte e NIF; <sup>(3)</sup>Classificação da embarcação: comprimento, boca, pontal, arqueação, lotação máxima, cor e material de construção do casco, cor da superestrutura, modelo, n.º e data de construção, características do motor, meios de comunicação de salvação e ainda declaração de que a embarcação cumpre com as normas de segurança em vigor; e <sup>(4)</sup>Assinatura comprovada mediante a respectiva apresentação do Bilhete de Identidade.

<sup>4</sup> Este barco de recreio fue pagado al contado, por lo tanto, el comprador pasó a ser su legítimo propietario de forma inmediata, una vez cumplidas todas las formalidades del contrato de compraventa.


<sup>5</sup> Más adelante se presenta un modelo do documento utilizado para la “información técnica” facilitada por el constructor.

**Documento 3.-** Página del *Libro de registros* de la Capitania relativa al primer registro del *Gaiamar*

<p>Modelo n.º 2          AUTO DE REGISTO          EMBARCAÇÕES DE RECREIO          Número de registo</p>
<p>Aos 30 dias do mês de <i>Março</i> do ano de 2005, no Registo da Capitania de Leixões, na presença do <i>Capitão do Porto, Luis Manuel Ferreira Albuquerque</i> e de <i>João Dias de Oliveira</i> servindo de escrivão, foi analisado o pedido de registo da embarcação de recreio apresentado por <i>Manuel da Costa e Silva</i> residente na rua <i>João de Barros</i>, 187 4430 – 057, em <i>Vila Nova de Gaia – Portugal</i>, o qual atesta o seu direito de propriedade no valor de <i>quinhentos mil euros (€ 500.000)</i>.</p> <p>A referida embarcação será denominada <i>Gaiamar</i>.</p> <p>É do tipo <i>Embarcação de Recreio (ER)</i> e destina-se à zona de navegação <i>oceânica</i>.</p> <p>Foi construída por <i>Raul Dias Loureiro &amp; Filhos, Lda</i>, em 25/02, do ano 2005, sendo-lhe atribuído o n.º 50500.</p> <p>O material de construção do casco é de PRFV, apresentando-se com o casco da cor <i>castanha</i> e a superstrutura de cor <i>branca</i>.</p> <p>As dimensões são: comprimento, 20 m; boca, 3,50 m; pontal, 1,90 m.</p> <p>A arqueação é de 2,50 t. A lotação máxima fixada é de 12 pessoas, compreendendo os seguintes tripulantes profissionais:</p> <p><i>Patrão do Mar: Carlos Gomes Pinto</i>  <i>Marinheiro: José Rodrigues Coelho</i>  <i>Marinheiro: António Santos Silva</i>  <i>Maquiniista: Alfredo Pereira Ribeiro</i></p> <p>Possui os meios de salvação, esgoto, extinção de incêndios, rádio-comunicações e outros electrónicos e instrumentos náuticos (2 jangadas de lotação 6/1, 2 disparadores, 2 embarcações auxiliares de lotação 4/1, 12 bóias simples, 4 coletes com retenida, 4 com sinalização, 4 ajudas, 2 paraquedas, 4 fachos, 4 fumíferos, 4 vertedouros, 4 bombas manuais, 4 bombas eléctricas, 4 extintores (1kgf), 4 extintores (2kgf) e os meios de comunicação VHF, GPS e Rx MSI. Foi-lhe atribuído o indicativo de chamada 3CDV5 e o MMSI 4X). Em face das provas apresentadas e da vistoria efectuada, em 30 de <i>Março</i> de 2005, devidamente anotada no Livro de Embarcação, é esta registada com o n.º 50.500, em 30 de <i>Mai</i> de 2005.</p> <p style="text-align: center;"><i>O Capitão do Porto, Luis Manuel Ferreira Albuquerque</i>  <i>O Escrivão, João Dias de Oliveira</i></p> <p>Averbamentos.....Nota: Sendo inscritos em “avermamentos” as mudanças de residência do proprietário, alteração do nome da embarcação, transferência de propriedade, mudança de qualquer dos elementos transcritos do registo original para o livrete e o cancelamento do registo com a indicação do motivo e o novo número, se for o caso (abate, naufrágio, transferência de actividade e alteração da arqueação, transferência de Registo, etc.).</p>

NOTAS: <sup>(1)</sup>Capitão do Porto; <sup>(2)</sup>Proprietário: nome completo, residência habitual, nacionalidade, n.º do bilhete de identidade ou passaporte e NIF; <sup>(3)</sup>Classificação da embarcação: comprimento, boca, pontal, arqueação, lotação máxima, cor e material de construção do casco, cor da superstrutura, modelo, n.º e data de construção, características do motor, meios de comunicação de salvação e ainda declaração de que a embarcação cumpre com as normas de segurança em vigor; e <sup>(4)</sup>Assinatura comprovada mediante a respectiva apresentação do Bilhete de Identidade.

**Documento 4.-** Registro (anverso/reverso) del *Gaiamar* emitido después de la primera inspección

ANEXO B Modelo n.º 1		(Modelo 1 – Frente)
Carimbo e rubrica da entidade que procedeu à vistoria da manutenção		 República Portuguesa EMBARCAÇÃO DE RECREIO
1 DATA 30/03/05	4 DATA	O livrete como certificado de: a) Navegabilidade perde a validade se não forem efectuadas as vistorias (casco, propulsão, comunicações, meios de salvação, esgotos e extinção de incêndios) previstos na lei. b) Coletes de salvação para todas as pessoas embarcadas.
VALIDADE	VALIDADE	
2 DATA	5 DATA	
VALIDADE	VALIDADE	
3 DATA	6 DATA	
VALIDADE	VALIDADE	
		* LIVRETE N.º 50500 Entidade que procede ao registo Capitania do Porto de Leixões <i>Luis Manuel Ferreira Albuquerque</i> Selo branco com rubrica do responsável marítimo da entidade que procede ao registo
TRANSCRIÇÃO DO REGISTO ORIGINAL Motor (Marca, tipo, número, (Hp/KW) e combustível)		(Modelo 1 – Verso) REGISTOS ANTERIORES C. de Ident., Nome e Data de Registo
A fls. 720 1.º - sob o n.º 50.500 ( <i>Volvo Penta, 2004, 354000718, 30 Hp/2KW a gasóleo</i> ) fica registada a embarcação de recreio denominada <i>Gaiamar</i>		
da qual é proprietário <i>Manuel da Costa e Silva</i> residente em <i>R. João de Barros, 187 – 4430-057-V. N. de Gaia-Portugal</i>		
Meios de salvação, esgotos, e extinção de incêndios		AVERBAMENTOS
N.º de jangadas: 2; L. Jangadas: 6/1; N.º dispositivos hidrostáticos: 2 N.º embarcações auxiliares: 2; Lugares auxiliares: 3;		
Tipo <i>Convés zona Oceânica</i>	N.º bóias simples: 12; c/retenida: 4; c/sinal: 4;	
Comprimento 20 m; Boca 3,5 m; Pontal 1,90 m...	N.º coletes: 12; N.º ameses: 4; N.º ajudas: 4;	
Arqueação 2,5 t; Lotação 12	N.º paraquedas: 2; N.º fachos: 4; N.º fumígenos: 4;	
Material do casco PRFV	Vertedouros: 4; Bomba manual: 4; Bomba eléctrica: 4; N.º extintores (1 kgf): 4; N.º extintores (2kgf): 4;	
Côr: (casco) <i>castanha</i> (Superstrutura) <i>branca</i>		
Marca <i>Valiant</i> , modelo <i>Veleiro</i> , n.º 50.500, data de construção 2005		
Meios comunicação: VHF: <i>Sim</i> ; GPS: <i>Sim</i> ; Rx, MSI: <i>Sim</i>		

NOTAS: HP: "Horse Power"; PRFV: Polyester revestido com fibra de vidro; GPS: "Global Positioning System".

(<sup>1</sup>)Capitão do porto; (<sup>2</sup>)Comprador: nome, residência habitual, nacionalidade, n.º do bilhete de identidade ou passaporte e NIF; (<sup>3</sup>)Assinatura comprovada mediante exibição do respectivo do bilhete de identidade.

(<sup>1</sup>)Capitão do porto; (<sup>2</sup>)Nome completo e residência do proprietário ou representante legal; (<sup>3</sup>)Abate, naufrágio, transferência de actividade; (<sup>4</sup>)Proprietário ou representante legal, assinatura comprovada mediante exibição do respectivo bilhete de identidade.

También deben registrarse otros aspectos importantes como el certificado de homologación del barco (si se construye en serie), la expedición de cartas<sup>6</sup>, la acreditación de la entidad formadora, la renovación de la credencial de la entidad formadora, los exámenes para la obtención de la carta de navegante de recreo (por candidato y por día de examen), entre otros.

♦ *Situación 1. Utilizando el puerto de Leixões (norte de Portugal).* Si optamos por barco de recreo con las características del *Gaiamar*, los gastos mínimos que deberemos soportar por un primer registro son los siguientes: 327 euros por la inspección por el primer registro;  $\geq 249.398,95$  euros por el seguro de responsabilidad civil (DL 689/2001, de 10 de julio), 30 euros por los servicios técnicos y deslocalizaciones efectuadas, 56 euros por la tasa anual de iluminación y balizamiento<sup>7</sup>, y 3.012,80 euros por la tasa anual de anclado en puerto<sup>8</sup>.

Los “gastos totales mínimos 1” ( $ETM_1$ ) de este registro en el primer año fueron 252.824,75 euros, que se obtuvieron así:

$$ETM_1 = 327 \text{ €} + 249.398,95 \text{ €} + 30 \text{ €} + 56 \text{ €} + 3.012,80 \text{ €} = 252.824,75 \text{ €}$$

Muchas veces es necesaria una inspección complementaria, por un importe de 56 euros, aunque en el caso del *Gaiamar* no se llevó a cabo.

♦ *Utilizando el Registro Internacional de Navíos de Madeira.* La Orden 135/94, de 1 de agosto, creó los servicios del Registro Internacional de Navíos de Madeira (MAR), integrándolos en la Secretaría del Registro Comercial Privado de la Zona Franca de Madeira, que ya operaba para la matrícula de los navíos comerciales, mediante el DL 96/89, de 28 de marzo, y del DL 393/93, de 23 de noviembre, ampliándolo para los barcos de recreo.

Se utilizaron varios documentos para actualizar y mejorar los servicios prestados.

La Orden 222/99, de 28 de diciembre, se refería a las tasas pagadas por las entidades autorizadas que operaban en el marco institucional del Centro Internacional de Negocios de Madeira, incluyendo, entre otras, las relacionadas con los transportes marítimos y las embarcaciones de recreo.

En este sentido, después de haber presentado una solicitud de autorización, la tasa de instalación, funcionamiento y desempeño de la actividad fue de 500 euros, y la tasa anual de funcionamiento de 750 euros.

La Orden 135/94, de 1 de agosto –y sus posteriores modificaciones recogidas en las Órdenes 227/99, de 29 de diciembre, y 145/2003, de 29 de octubre–, estableció la reglamentación del régimen vigente de las tasas aplicables a los barcos de recreo.

<sup>6</sup> En Portugal cuestan más de 5 euros si se envían contra reembolso.

<sup>7</sup> DL 12/97 con la tasa actualizada para el año 2005.

<sup>8</sup> Consideramos un coste anual para establecer una situación equivalente a las disponibilidades ofrecidas por la Zona Franca de Madeira, aunque sea muy probable que en ambas situaciones el barco de recreo no esté anclado durante todo el año.

♦ *Situación 2.* Así, el registro y demás prestaciones de servicios relativos a barcos de recreo matriculados en el Registro Internacional de Navíos (MAR) quedan subordinados al siguiente régimen de tasas: una tasa inicial por valor de 500 euros; y una tasa anual de mantenimiento del registro de 500 euros para los barcos de recreo de entre 7 y 24 metros y de 500 euros más 2 euros por tonelada bruta (tb) para los barcos de recreo mayores de 24 metros.

Después del registro, los barcos de recreo con fines comerciales quedan sujetos a las siguientes tasas: una tasa inicial de 1.250 euros, y una tasa variable por tramo ( $tb \leq 250t = 200 \text{ €}$  y  $tb > 250t = 0,75 \text{ € por } tb$ ). El mantenimiento anual del registro supone una tasa fija por un valor de 1.000 euros, y una tasa variable por tramos. La inspección efectuada a petición del propietario o por la inspección del MAR supondría una tasa de 100 euros/hora, con un coste adicional por el peritaje. La cancelación del registro implicaría 250 euros para los barcos de recreo con fines lúdico-deportivos, y 650 euros para aquellos con fines comerciales. Todavía podrían aplicarse otras tasas por algunas prestaciones de servicios y otros registros que no consideramos, ya que supera nuestros objetivos.

De esta forma, el registro inicial de un barco de recreo con las mismas características del *Gaiamar* en el Registro Internacional de Navíos (MAR) implicaría unos  $ETM_2$  por un importe de 250.498,95 euros en el primer año, incluyendo un seguro de vida exactamente igual al del *Gaiamar* (249.398,95 €).

Veamos la respectiva justificación: 500 € de la tasa inicial por la inscripción del registro; 500 € de la tasa anual por el mantenimiento del registro para los barcos de recreo entre los 7 y los 24 metros, incrementándose 2€/t para los mayores de 24 metros;  $\geq 249.398,95 \text{ €}$  del seguro de responsabilidad civil; y 100 € de los servicios técnicos. Los  $ETM_2$  serían, por lo tanto, de 250.498,95 euros, que se obtendrían así:

$$ETM_2 = 500 \text{ €} + 500 \text{ €} + 249.398,95 \text{ €} + 100 \text{ €} = 250.498,95 \text{ €}$$

♦ *Situación 3.* Si un barco de recreo fuese propiedad de entidades autorizadas en la Zona Franca de Madeira (ZFM) se beneficiaría de la exención de la tasa inicial de registro y tendría una reducción del 20% sobre el importe de la tasa anual de mantenimiento. Los costes de los técnicos y de las deslocalizaciones efectuadas son nulos, ya que en la ZFM sería suficiente con presentar una copia del informe de la sociedad clasificadora del barco de recreo. Veamos los cálculos de los  $ETM_3$  que se realizarían en el primer año:

$$ETM_3 = 500 \text{ €} - 500 \text{ €} * 20\% + 249.398,95 \text{ €} = 249.798,95 \text{ €}$$

La reducción efectuada sería igual a:

$$500 \text{ €} + 500 \text{ €} * 20\% + 100 = 500 \text{ €} + 100 \text{ €} + 100 = 700 \text{ €}$$

Comparando las situaciones tenemos:

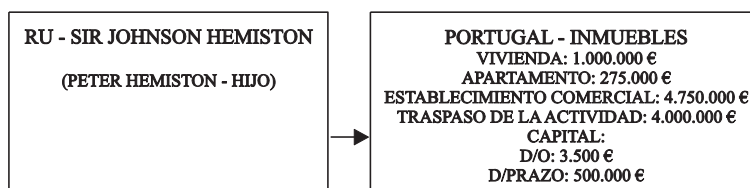
- El *Gaiamar* registrado en la Capitanía del Puerto de Leixões  $\Rightarrow ETM_1 = 252.824,75 \text{ €}$ .
- El *Gaiamar* registrado en el Registro de Navíos de Madeira sin una entidad incluida en la ZFM  $\Rightarrow ETM_2 = 250.498,95 \text{ €}$ .
- El *Gaiamar* registrado en el Registro de Navíos de Madeira con una entidad incluida en la ZFM  $\Rightarrow ETM_3 = 249.798,95 \text{ €}$ .

De esta forma, el barco de recreo registrado en el MAR con una entidad incluida en la ZFM y con las mismas características que el *Gaiamar* se beneficiaría de una reducción de los ETM de 700 € ( $250.498,95 \text{ €} - 249.798,95 \text{ €}$ ) en relación con otro barco idéntico registrado en el MAR y sin una entidad incluida en la ZFM, aunque se beneficiase de una reducción de 3.025,80€ ( $252.824,75 \text{ €} - 249.798,95 \text{ €}$ ), similar a un barco de recreo idéntico registrado en el Puerto de Leixões.

### 3.2.3. Utilización de un trust

♦ *Situación 1. Sin recurrir al trust en la ZFM.* El inglés Sir Johnson Hemiston –ya viudo de Madame Hemiston– viajó hasta Portugal con su único hijo –Peter Hemiston– en diciembre de 2003. Su espíritu emprendedor lo llevó a realizar varias actividades: compró una vivienda en los alrededores de Oporto por 1.000.000 de euros para facilitar sus frecuentes estancias en este país; un apartamento en Algarve por 275.000 euros para descansar algunos fines de semana; y un edificio comercial por 4.750.000 euros, que le permitiría obtener rendimientos medios anuales de 1.000.000 de euros. Transcurridos cerca de dieciocho meses, sufrió un accidente de tráfico, y acabó falleciendo recientemente. La situación se muestra en la figura 10.

**Figura 10.-** Propiedades de Sir Johnson Hemiston



FUENTE: Elaboración propia.

Su hijo Peter Hemiston, mayor de edad, reclamó su herencia y por los bienes situados en Portugal constató lo siguiente:

- La vivienda, por un valor de 1.000.000 euros, en esta transmisión gratuita de bienes<sup>9</sup> quedó exenta del IMT, pero sujeta al impuesto de timbre con una tasa del 10%, según los artículos 1 y 2 del Código del impuesto del timbre. La operación efectuada fue la siguiente:

$$\text{Impuesto del timbre} = 1.000.000 \text{ €} * 10\% = 100.000 \text{ €}$$

- El apartamento en el Algarve, valorado en 275.000 euros, quedó sujeto al impuesto del timbre con una tasa del 10% en el importe de 27.500 euros o:

$$\text{Impuesto del timbre} = 275.000 \text{ €} * 10\% = 27.500 \text{ €}$$

- El edificio comercial valorado en 4.750.000 euros quedó sujeto al impuesto del timbre con una tasa del 10%, y al impuesto municipal sobre transmisiones onerosas de inmuebles (IMT) por el traspaso de la actividad por un valor de 4.000.000 de euros a una tasa del 5% (artículo 16 del Código del impuesto del timbre). Como no habían transcurrido dos años no fue sometido a una nueva evaluación, totalizándose un importe de 475.000 €, de acuerdo con la siguiente operación:

$$\text{Imposto del timbre} = 4.750.000 * 10\% = 475.000 \text{ €}$$

El IMT sobre el establecimiento comercial (en el traspaso de la actividad fue de 200.000 €)<sup>10</sup> y correspondió al siguiente cálculo:

$$\text{IMT} = 4.000.000 \text{ €} * 5\% = 200.000 \text{ €}$$

- El Mercedes siniestrado se retiró para chatarra, teniendo la aseguradora que indemnizar 25.000 euros por el “seguro de vida”, no recayendo sobre ella ningún otro impuesto.

Del 1.000.000 de euros anuales de rendimiento previsto, ya habían sido invertidos 500.000 euros en fondos de inversión, los cuales estaban exentos de tributación.

<sup>9</sup> En Portugal las exenciones del impuesto dependen de los beneficiarios de los bienes y del tipo de patrimonio que ha sido legado. No todos los bienes están sujetos al impuesto; si el patrimonio disponible fuese aplicado en bienes tributables, sería posible atenuar esa tributación. Están exentos el cónyuge, los descendientes (hijos, nietos, biznietos...) y los ascendientes (padres, abuelos...), que son los legítimos herederos, pagando impuestos todos los demás.

Los bienes exentos son los valores monetarios, los créditos de seguros de vida, los valores aplicados (fondos de ahorro para la jubilación, fondos de ahorro para la educación, fondos de ahorro para acciones, fondos de pensiones y fondos de inversión), bienes de uso personal o doméstico, subsidio familiar, pensiones y subsidios a través de la Seguridad Social y transmisiones sobre sujetos pasivos del Impuesto sobre el Rendimiento de las Personas Colectivas (IRC).

Los bienes situados en “territorio nacional” pagan obligatoriamente el impuesto del timbre en las siguientes situaciones: derecho de propiedad sobre bienes inmuebles; bienes muebles sujetos a registro, matrícula o inscripción; participaciones societarias, valores mobiliarios y derechos de crédito asociados y certificados de deuda pública; derechos de propiedad industrial, de autor y similares; transmisiones de bienes inmuebles con gastos de pagos expresos; y establecimientos comerciales, industriales y agrícolas.

<sup>10</sup> Tabla General del IS, nº 27.1. *Diário da República*, de 12/11/03, nº 262, Série J-A, pp. 7568-7647.

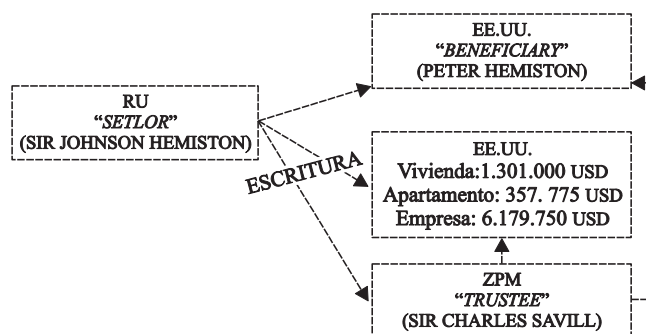
En depósitos a la orden están unos 3.500 euros, destinados a gastos corrientes y que fueron inmediatamente retirados. La situación totalizó 802.500 €, que se obtuvieron del siguiente modo:

$$100.000 \text{ €} + 27.500 \text{ €} + 475.000 \text{ €} + 200.000 \text{ €} = 802.500 \text{ €}$$

♦ *Situación 2. Recurriendo al trust en la ZFM.* Si en una alternativa a la situación anterior, Sir Johnson Hemiston hubiera constituido un *trust* de estos inmuebles situados en EE.UU. por un valor equivalente al de la ZFM, su hijo habría obtenido algunos beneficios fiscales tales como la ausencia del impuesto de sucesión y unos menores costes de transmisión (figura 11).

La tasa media de cambio en febrero de 2005, cuando se procedió a la relación de los bienes, era de  $1\text{€} = 1,301 \text{ USD}$ <sup>11</sup>.

**Figura 11.-** Construcción hipotética de un *trust* por Sir Johnson Hemiston



NOTA: La confidencialidad y las direcciones de las relaciones establecidas entre el *setlor*, el *trustee*, el *beneficiary* y los respectivos bienes se traducen por las flechas en las líneas discontinuas. A través de una escritura o *trustee*, Sir Charles Savill sería el responsable de la gestión de los bienes del *trust* a favor del *beneficiary*, Peter Hemiston. En la ZFM, después de registrarse el *trust*, solo aparecería el *trustee* o quien lo representase, existiendo la máxima confidencialidad sobre el *setlor*, el *beneficiary* y el patrimonio del *trust*.

FUENTE: Elaboración propia.

Según el artículo 7 de la Orden 222/99, de 28 de diciembre, por la institución del *trust* habría que realizar un pago previo de 250 euros. La tasa de instalación y de funcionamiento del *trust* sería de 750 euros, y también habría un pago anual de 2.000 euros, por lo que el total de estos costes sería de 3.000 euros. Sus rendimientos estarían exentos de tributación, así como los fondos de inversión y el resto del capital.

<sup>11</sup> *Economía Pura*, (Maio-Junho de 2005), p. 99.

Dada la confidencialidad que existe, de momento no habría que pagar nada, esto es, no estaría sujeto al impuesto del timbre la propiedad inmueble valorada en 1.000.000 euros:

$$\begin{aligned} 1.301.000 \text{ USD} &= 1.000.000 \text{ €} * 1,301 \\ \text{Impuesto del timbre} &= 130.100 \text{ USD} = 100.000 \text{ €} * 1,301 \end{aligned}$$

y tampoco el apartamento del Algarve, valorado en 275.000 euros:

$$\begin{aligned} 357.775 \text{ USD} &= 275.000 \text{ €} * 1,301 \\ \text{Impuesto del timbre} &= \text{USD } 35.777,5 \text{ USD} = \text{€ } 27.500 \text{ €} * 1,301 \end{aligned}$$

El edificio comercial por un valor de 4.750.000 euros o:

$$6.179.750 \text{ USD} = 4.750.000 \text{ €} * 1,301$$

no estaría sujeto a los siguientes costes fiscales: impuesto del timbre por el valor de los 475.000 euros o:

$$\text{Impuesto del timbre} = 617.975 \text{ USD} = 475.000 \text{ €} * 1,301$$

ni al impuesto municipal sobre transmisiones onerosas de inmuebles (IMT) por el valor de los 200.000 euros:

$$\text{IMT} = 260.200 \text{ USD} = 200.000 \text{ €} * 1,301$$

Las operaciones efectuadas implicaron una significativa reducción de costes, por un importe de 1.044.052,5 USD, como se indica a continuación,

$$\begin{aligned} 130.100 \text{ USD} + 35.777,5 \text{ USD} + 617.975 \text{ USD} + 260.200 \text{ USD} &= \\ &= 1.044.052,5 \text{ USD} \end{aligned}$$

y equivalente a 802.500 €.

Una simple comunicación de las situaciones que se produjeron, junto con la presentación de los documentos de las operaciones realizadas en Madeira, sería suficiente.

Reconocemos que a pesar de que el período de tiempo es demasiado corto, la reducción de los costes fiscales logrados por la nueva situación (802.500 euros) compensa sobradamente los costes de instalación y de pago anual de la estructura *trust* (3.000 euros), es decir:

$$802.500 \text{ €} - 3.000 \text{ €} = 799.500 \text{ €}$$

#### 4. CONCLUSIONES

Al término de este trabajo, hacemos hincapié en la necesidad de que todos los agentes económicos conozcan el mundo en el que viven, haciendo uso de los avances tecnológicos para superarlo más fácil y rápidamente, de manera que pueda posicionarse mejor en esta “aldea global”, donde son muchos y variados sus “vecinos”.

La globalización económica mediante la integración de dos globalizaciones –la real y la financiera–, que se desarrollan a ritmos diferentes, ha ayudado a cavar el foso que existe entre “países ricos” y “países pobres”, a pesar de los esfuerzos realizados para combatirla y de que existan algunas economías emergentes (China, India o Brasil, entre otras).

Los principios que deben guiar la economía pública y la fiscalidad –equidad, suficiencia, eficiencia y neutralidad– tanto a nivel nacional como internacional son de suma importancia, así como hacerlos efectivos.

El inversor, aunque prime la maximización de los resultados antes de impuestos, también valora el aspecto fiscal posterior. No solo son los incentivos fiscales los que revitalizan las inversiones, sino también los financieros y otros, según la tipología de la OCDE (1984).

De acuerdo con nuestro objetivo, profundizamos en el análisis sobre los PF/CFIO, sus estructuras de apoyo y los beneficios que resultan de su utilización.

Según el modelo de la OCDE, en el esquema de la *base company*, el impuesto total a pagar conjuntamente por tres empresas sería el siguiente: en el primer caso, del 50,7% del valor que soportaría la empresa *A* si no hubiera realizado todo el proceso de evasión fiscal; y en el segundo caso, del 75% del valor que soportaría la empresa *A* sin ese proceso evasivo.

En las situaciones que presentamos existieron distorsiones debidas a la manipulación de los precios de transferencia, al uso abusivo de acuerdos, y a los beneficios conjuntos de la empresa *A* por la utilización de estrategias de evasión fiscal.

En una planificación fiscal internacional (PFI) de un inversor saudí, comprobamos que sustituían una tributación del 25% sobre los dividendos por otra del 14,71%, entrando en un juego fiscal que le proporcionó una ventaja del 10,29% (51.450 euros).

Las diversas PFI realizadas permitieron no solo conocer los beneficios resultantes, sino también señalar la ruta de las Antillas Holandesas, evidenciando las siguientes ventajas: en Suecia, el 19,7%; en EE.UU., el 15,24%; en Japón, el 5,24% o el 20,24%; y en Noruega, el 14,7%.

Estos resultados muestran los beneficios fiscales obtenidos a través de la PFI, los mecanismos y estructuras de apoyo correspondientes a las distintas situaciones, reflejando lo siguiente: la utilización de las diferencias significativas de los sistemas fiscales entre las jurisdicciones de la entidad del contribuyente/inversor y la de acogida; el conocimiento y manipulación del sistema fiscal de la jurisdicción elegida; la verificación de la existencia de tratados entre algunas jurisdicciones; y la uti-

lización de las estructuras más adecuadas para cada situación concreta (*domestic holding companies, base companies, international holding companies, branches, etc.*). “Entidades híbridas” e “instrumentos financieros híbridos” facilitaron la fuga fiscal entre las jurisdicciones más o menos gravosas o incluso de nula tributación.

Las avanzadas técnicas de planificación fiscal internacional cuestionaron la vulnerabilidad de los sistemas fiscales vigentes, considerando lícita determinada situación en un determinado Estado o región, mientras que en otros sería ilegal o de difícil conexión (recordemos las posibilidades legales del *trust* al desconectar el titular inicial de los beneficiarios, el *oozalum triangle*, las “sociedades plataforma (con la apertura y cierre según las conveniencias de los socios y a las que a veces se prestan los *holdings*), además del recurso al *treaty shopping*, fuera del tratamiento jurídico de la OCDE y la UE.

Las nuevas tecnologías, que permiten una relación rápida y altamente sofisticada entre los distintos agentes económicos a nivel mundial, dificultan la percepción total y el control de las operaciones realizadas por parte de las autoridades fiscales de los Estados implicados.

Para situar mejor los PF/CFIO a nivel mundial, presentamos un mapa explicativo de estos, en el que se constata que la mayor parte de ellos están situados junto a economías desarrolladas.

La tabla 12 es un resumen de los ejercicios prácticos realizados en la sección 3, destacando las ventajas resultantes de las PFI sin y con la utilización del CIO de Madeira.

**Tabla 12.-** Resumen de los ejercicios prácticos presentados

CASOS	SIN UTILIZAR EL CIO DE MADEIRA		UTILIZANDO EL CIO DE MADEIRA	
	ITALIA / EE.UU. / MÉXICO		ITALIA / EE.UU. / MÉXICO	
- ACTIVIDADE DISTRIBUIDORAS <i>Informat, L<sup>da</sup></i> – Italia	Resultados (€)	Tasa impuesto total	Resultados (€)	Tasa impuesto total
Sin establecimientos estables	17.622.675	41,55%	18.615.625*	38,25%*
Con establecimientos estables	18.265.875*	39,42%*	17.251.097,5	42,78%
VENTAJAS: Con el CIO Madeira y sin establecimientos estables los resultados serían de 349.750 €, tasa mayor que sin la utilización del CIO y con establecimientos estables o -1,17% en el impuesto gobal, a pesar de haber existido facilidades y créditos fiscales.				
- Registro de navío <i>Gaiamar</i>	Portugal continental Capitanía del Puerto de Leixões		Madeira (MAR)	
			Entidad no incluida en la ZFM	Entidad incluida en la ZFM
Gastos totales mínimos	252.824,75 €		250.498,95 €	249.798,95 €
VENTAJAS: La 3ª situación sería 700 € más ventajosa que la 2ª y 3.025,80 € que la 1ª.				
- Herencia de J. Hemiston para Peter	Portugal continental		<i>Trust</i> CIO Madeira (ZFM)	
Gastos totais mínimos	802.500 €		3.000 €	
VENTAJAS: Utilizando el CIO Madeira y el <i>trust</i> los gastos mínimos totales de la herencia serían 799.500 € más económicos.				

FUENTE: Elaboración propia.

En la práctica observamos que los principios que guían la fiscalidad no se han materializado al cien por cien, debido a las imperfecciones de los propios sistemas

en una adaptación a los tiempos modernos, sobre todo por lo que respecta a la captación de ingresos fiscales, una vez que los factores educativos, preventivos, fiscalizadores y coercitivos (para los prevaricadores) aún no han conseguido eliminar el fraude y la evasión fiscales, así como el blanqueo de dinero que a veces están asociados a la creciente competitividad de los mercados, a la búsqueda de “dinero fácil” y a la limitación de los recursos económicos de los individuos en muchas regiones del globo. A su vez, las estructuras de apoyo podrán ser transformadas y adaptadas a situaciones futuras. Es cuestionable, por lo tanto, si este es el mejor medio para alcanzar el desarrollo.

Estando actualmente el mundo cada vez más integrado y siendo las economías muy interdependientes, se hace imprescindible una coordinación internacional de las políticas macroeconómicas a través de organismos supranacionales que también promuevan las economías menos desarrolladas.

La tarea no es fácil, porque es preciso atender a los factores específicos de cada sociedad, esto es, políticos, sociales, ambientales, religiosos, económicos o fiscales, entre otros, con el fin de suavizar el impacto de esas políticas, pero es posible que llegue ese día, si todos queremos.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALBI, E.; GONZÁLEZ, M.; ZUBIRI, I. (2000): *Economía Pública II*. Barcelona: Ariel.
- BENDELOW, E. (2000): “International Trends in Offshore Trading Structures”; “The Offshore World in the Next Millenium”, *Conference Offshore 2000*. Lisboa.
- CHONG, D. (2000): “Far Eastern Tax Planning Structures”, *Conference Offshore 2000*. Lisboa.
- CHRYSO, D. (2000): “International Asset Protection and Estate Planning”, *Conference Offshore 2000*. Lisboa.
- DE LA DEHESA, G. (2003): *Globalización, desigualdad y pobreza*. Madrid: Alianza.
- DE LA DEHESA, G. (2007): *Comprender la globalización*. Madrid: Alianza.
- DE LA DEHESA, G. (2010): *La primera gran crisis financiera del siglo XXI*. Madrid: Alianza.
- EASTAWAY, N. (2000): “The UK in International Tax Planning”, *Conference Offshore 2000*. Lisboa.
- EITMAN, D.; STONEHILL, A.; MOFFET, M. (1994): *Multinational Business Finance*. 7ª ed. Edison Wesley.
- EZQUERRO, T. (2001): *Manual de fiscalidad internacional*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- GOMES, M. (2004): *Leis marítimas*. Almedina.
- HAMPTON, M.; ABBOTT, J. (1999): *Offshore Finance Centers And Tax Havens: The Rice of Global Capital*. Ichor Business Books.
- INE (2004): *Anuário estatístico da Região Autónoma da Madeira, 2003*.
- LEITÃO, L. (1993): *Evasão e fraude fiscal internacional*. Lisboa: DGI.
- LEVASSER, M.; QUINTART, A. (1992): *Finance*. 2ª ed. Paris.

- LIVRARIA ALMEDINA (2003): *Código do imposto sobre rendimento das pessoas colectivas (CIRC)*.
- LIVRARIA ALMEDINA (2004): *Código do imposto sobre rendimento das pessoas colectivas (CIRC)*. Anotado.
- LIVRARIA ALMEDINA (2005): *CIRC*. Anotado.
- LOHMAN, S. (2000): "Anti-Money Laundering Compliance, Practical Due Dilligence and Managing Exposure", *Conférence Offshore 2000*. Lisboa.
- MUSGRAVE, R. (1959): *The Theory of Public Finance*. New York: MacGraw-Hill.
- MUSGRAVE, R.; MUSGRAVE, P. (1989): *Public Finance in Theory and Practice*. 5ª ed. New York: MacGraw-Hill.
- OCDE (1977a): "Comentários relativos aos artigos do modelo de Convenção da OCDE destinada a evitar as duplas tributações em matéria de impostos sobre o rendimento e o capital", *Ciência e Técnica Fiscal*, 351, pp. 319-408.
- OCDE (1977b): "Modelo de Convenção de dupla tributação sobre o rendimento e o capital", *Ciência e Técnica Fiscal*, 159. Lisboa: Centro de Estudos Fiscais.
- OCDE (1987): *L'évasion et la fraude fiscale internacionales. Quatre études*.
- OCDE (2000): *Could Institutional Reform Have Saved Easter Island?*
- PORTER, M. (1980): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- PRICEWATERHOUSE COOPERS (2003): *Corporate Taxes, 2003-2004. Worldwide Summaries*. Wiley.
- PRICEWATERHOUSE COOPERS (2005): *Corporate Taxes, 2005-2006. Worldwide Summaries*. Wiley.
- SILVA, J. (2005): *Testamentos e heranças*. 2ª ed. Proteste.
- SPITZ, B. (1999): *Guía de paraísos fiscales*. Madrid: Harcourt.
- TORRES, J. (2001): *Legislação portuária*. Almedina.
- VARANDA, N. (2003): *Regulamento Geral das Capitánias*. Porto: Almedina.
- VÁZQUEZ TAÍN, M.A. (1998): *La tributación del capital en una economía globalizada: especial referencia a la eficiencia en la asignación*. (Tesis doctoral). Universidad de Santiago de Compostela.
- VILLARES, R.; BAHAMONDE, A. (2001): *El mundo contemporáneo: siglos XIX y XX*. Madrid: Taurus.
- XAVIER, A. (1993): *Direito tributário internacional. Tributação das operações internacionais*. Coimbra: Almedina.