

Comerç, fiscalitat i microestats

Roland Destrée i Grimaldi



Bona tarda a tothom,

Permetin-me que primer de tot em presenti: sóc economista i estic especialitzat en planificació fiscal internacional. El 95% dels meus clients són estrangers o residents de fora d'Andorra, i la meva empresa ofereix un servei logístic, bàsicament de tipus fiscal i comptable.

Un exemple del tipus de clients que sol·liciten aquests serveis podrien ser clients europeus amb proveïdors xinesos, que volen localitzar els seus beneficis a l'estranger i als quals, per aquesta raó, els podem proposar la creació d'una societat interposada a Hong Kong.

Uns altres clients serien els que tenen els diners a Suïssa i els volen invertir en una empresa francesa. En aquest cas els podem proposar la creació d'una societat a Luxemburg.

Un altre perfil gens estrany és el d'un client anglès retirat a l'Algarve que vol evitar pagar legalment impostos a Portugal i que ens demana que creem un *trust* a Jersey per protegir el seu patrimoni.

Naturalment, no conec totes les subtilitats del dret fiscal o mercantil de Hong Kong, Luxemburg i Jersey, però tot l'equip de l'empresa tenim corresponsals que col·laboren amb nosaltres des de fa anys en unes 25 jurisdiccions.

Els proposo fer una volta al món per deu jurisdiccions i en deu minuts, per comparar la situació fiscal i comercial de deu microestats com Andorra i veure com aprofiten els seus avantatges fiscals des del punt de vista comercial.

Hong Kong

Començarem per Hong Kong, que és un paradís fiscal i comercial. També és un dels ports més importants del món, on, a més, les mercaderies entren i surten lliurement.

En aquest indret tan emblemàtic l'impost sobre els productes i serveis és del 3% i l'impost sobre el benefici empresarial, del 16%.

Fins fa poc Hong Kong era bàsicament una mena d'interfície entre el món exterior i la Xina comunista.

Actualment, la Xina viu una revolució econòmica, fins al punt que Xangai sembla Nova York. Això fa que tot l'atractiu que tenia Hong Kong com a porta d'entrada estigui desapareixent a poc a poc. Malgrat tot, els empresaris de Hong Kong continuen sent optimistes, perquè per ara és una jurisdicció on hi ha una llarga tradició de cultura comercial i bancària i molt més flexible des del punt del dret mercantil i fiscal, entre d'altres, que la Xina.

Singapur

Un altre país interessant és Singapur. A Singapur s'han creat centres comercials on s'hi pot passar dies i dies sense acabar mai d'explotar-ne totes les possibilitats.

D'aquest país recordo un restaurant que estava a la part baixa d'un centre comercial. Era tan gran que no se'n podia veure el final: potser feia dues o tres vegades la part baixa de Pyrénées. Els xinesos de Singapur han sabut combinar i conjugat aquests immensos centres amb les petites botigues: en aquest restaurant de milers de coberts competeixen desenes de parades regides per persones i empreses diferents, cadascuna amb la seva especialitat, de tal manera que els clients tenen tots els avantatges d'un gran centre comercial però també els avantatges del tracte personalitzat i motivat dels comerciants.

A Singapur també hi ha un impost del 3% sobre la venda de productes i serveis, i una imposició directa del 20% sobre el benefici de les empreses.

Pel que fa a la quantitat i la varietat de la mercaderia, penso que els andorrans podríem aprendre d'aquesta competitivitat.

Saint Martin (Carib)

Es tracta d'una illa a prop de Guadalupe, departament d'ultramar francès, dividida en dues parts. El nord és francès i el sud és neerlandès, sense que hi hagi cap frontera física entre les dues jurisdiccions.

La capital de la part nord és Marigot. Aquesta part de l'illa és, de manera quasi caricaturesca, semblant a qualsevol departament francès. És una zona tranquil·la i bonica, però a part d'això no té cap atractiu particular.

La part sud de l'illa és una jurisdicció neerlandesa que forma part de les Antilles Neerlandeses. La capital és Philipsburg, un port franc on arriben vaixells de creuers del Carib que aporten una afluència important de turistes.

El carrer principal d'aquesta part sud em recorda l'avinguda Meritxell, amb totes les seves botigues de tabac i cigars havans, joieries de luxe, productes electrònics i

moda de grans firmes internacionals. Aquest carrer acostuma a estar ple de turistes comprant.

L'exemple em sembla interessant, perquè mostra clarament que el contrast de fiscalitat entre l'una –igual a la francesa, d'un 16% d'IVA– i l'altra –d'entre el 3% i el 6% al costat mateix– pot provocar diferències tan importants entre la part nord, apàtica, i la part sud, activa i comercial.

Liechtenstein

Deixarem aquests països exòtics i el Carib i ens acostarem a Liechtenstein. Si algú es pregunta com els va el comerç a Liechtenstein, trobarà paradoxalment que no destaca particularment, perquè, encara que efectivament és un paradís fiscal, no és un paradís comercial.

S'hi poden crear societats, fundacions, trusts i obrir comptes bancaris ràpidament, però el comerç local no té cap interès particular i no hi ha un turisme equivalent al que coneixem al Principat.

San Marino

Un altre exemple d'un microestat que no és un paradís comercial és San Marino. San Marino té una imposició sobre les societats d'un 25%, una imposició sobre les persones físiques d'un 40% i tenen el mateix IVA que a Itàlia, de tal manera que San Marino no té cap avantatge ni presenta cap interès particular des del punt de vista comercial.

Luxemburg

Diria el mateix de Luxemburg, que és també un paradís fiscal, però només per a societats hòldings i per als bancs, ja que la imposició estàndard d'una societat és d'un 29,63% i l'IVA és del tipus europeu, per això no té cap atractiu des del punt de vista comercial.

Illes del Canal i Illa de Man

Unes jurisdiccions potser més interessants són les Illes del Canal, principalment Jersey i Guernsey, i l'Illa de Man, que no formen part del Regne Unit sinó que són territoris de la Corona, és a dir, propietat de la reina, i tenen uns tractes especials amb la Comunitat Europea.

Cada indret té la seva fiscalitat: per exemple, Jersey està introduint un impost sobre els serveis d'un 3% i en canvi Guernsey ha optat per no introduir l'IVA. L'impost sobre societats també és moderat i fins i tot estan estudiant la possibilitat de suprimir-lo.

Sembla, doncs, que es donen totes les condicions per fer d'aquests països paradi-

sos comercials. Com a anècdota, és interessant el fet que algunes societats dedicades a la venda per Internet, com Amazon, venen productes com ara llibres i discos fins a 18 GBP, que entren sense pagar impostos d'entrada al Regne Unit.

Efectivament, doncs, les condicions comercials i fiscals podrien fer que Guernsey i Jersey fossin uns centres comercials interessants. El problema és que s'ha d'agafar l'avió per efectuar qualsevol desplaçament. Aquest aïllament geogràfic fa que els comerços d'aquestes illes només es pugin aprofitar marginalment dels avantatges fiscals, ja que tampoc no tenen creuers que els aportin aflluència turística.

Gibraltar

Un altre país interessant és Gibraltar. Com a territori britànic, forma part de la Unió Europea, però no té IVA, fet que explica l'èxit d'aquesta jurisdicció des del punt de vista comercial.

Hi ha cues quilomètriques de turistes per entrar a Gibraltar. L'accés per carretera, juntament amb una baixa imposició, fan que aquest país tingui èxit comercial.

No obstant això, com que Gibraltar forma part de la Unió Europea hi ha pressions des de Brussel·les perquè aquest territori deixi de ser tan interessant fiscalment.

Mònaco

L'últim dels deu països de la nostra volta al món és Mònaco. Mònaco, que és un paradís fiscal conegut, va tenir l'any 1963 un problema polític amb França que va obligar el Principat a introduir un impost sobre societats del 33% i un sistema d'IVA equivalent al sistema francès.

Tot això ha provocat que Mònaco hagi deixat de ser un paradís comercial i es limiti a ser un paradís fiscal per aconseguir residències i comptes bancaris.

Conclusió

Amb la meua breu intervenció he volgut destacar la importància del sistema fiscal per a la prosperitat comercial d'un país.

Hem vist com un mateix territori, Saint Martin, canviava radicalment de panorama entre el nord, que amb un sistema d'imposició francès resulta comercialment apàtic, i el sud, un port franc que viu un gran dinamisme comercial.

Hem vist també com les illes de Guernsey i Jersey tenen totes les condicions fiscals per ser centres comercials importants però també tenen l'obstacle insalvable de l'aïllament, que impedeix el desenvolupament del seu comerç.

Hem vist igualment un microestat com Liechtenstein que no s'ha adaptat a una legislació atractiva sobre la fiscalitat indirecta i que, tot i trobar-se entre dos països rics com Suïssa i Àustria, no ha pogut desenvolupar un comerç pròsper.

També hem vist dos països independents, Mònaco i San Marino, enclavats respectivament dins de França i Itàlia, que s'han vist obligats pels seus veïns a adoptar alts nivells d'IVA, de tal manera que no han pogut desenvolupar el comerç, de la mateixa manera que la Unió Europea desitja limitar les diferències fiscals que pot oferir Gibraltar.

Andorra no té aquests tipus de limitacions:

No és membre de la Unió Europea, els seus veïns no li han exigint uns impostos indirectes alts i l'accés per carretera al Principat és bastant fàcil, de manera que Andorra disposa d'una gran autonomia i d'una gran llibertat per fer pròsper el seu comerç. Una llibertat molt més important de la que poden gaudir molts microestats europeus.

Per finalitzar, voldria fer referència a la Llei d'inversions estrangeres, que crea polèmica aquests dies al Principat i a les expectatives futures d'Andorra. Des del punt de vista comercial, un bon exemple d'adaptació als nous temps i a les noves demandes podria ser Singapur, que ha sabut crear un model comercial modern amb grans centres comercials molt atractius per als països veïns i que alhora també ha sabut conjugar aquests immensos establiments i aquests grans canvis amb l'existència de petits comerços competitiu i pròspers.

Les raons que he exposat i exemples com aquest em fan pensar que Andorra té unes molt bones cartes per a la prosperitat del seu creixement comercial.

Gràcies per la seva atenció.

Roland Destrée i Grimaldi

Economista i degà del Col·legi d'Economistes d'Andorra