

A Fondo

La mala solución de la tasa Google

La UE debe resolver sus contradicciones, como permitir mecanismos para que los gigantes de internet paguen poco y pretender solucionarlo con parches

José María Peláez Martos *Inspector de Hacienda del Estado*

Asistimos durante estos días a la amenaza de Estados Unidos de gravar con fuertes aranceles a los productos provenientes de países que aprueben la llamada tasa Google, como es el caso de España, donde actualmente este impuesto se está tramitando en el Congreso. Nadie discute que la causa de esta guerra está en que las grandes multinacionales americanas ganan mucho dinero y pagan una media de impuestos del 1% a nivel mundial, ante lo que algunos países se rebelan y quieren aprobar medidas para que paguen impuestos.

Para entender cómo hemos llegado hasta aquí hay que hacer un poco de historia económica. Desde hace unas décadas, la economía mundial ha sufrido tres transformaciones importantes, que han desmontado toda la estructura de un sistema tributario pensado para economías productivas, con empresas correctamente localizadas, a las que se les aplicaban reglas conocidas como los convenios de doble imposición, o la tributación de los llamados establecimientos permanentes. En resumen, que las reglas de juego estaban bien definidas.

La primera de esas modificaciones se ha producido con la primacía de lo financiero sobre lo productivo, provocando esta circunstancia que el poder no lo tengan ya los Gobiernos ni los organismos internacionales, sino que se haya trasladado a los llamados mercados. La segunda es lo que todos conocemos por *globalización*, que ha determinado que muchas ciudades sean clones de muchas otras, ya que todo el comercio está dominado por las franquicias, cuya matriz está situada en el país que más conviene. Y la tercera transformación ha sido la fuerte irrupción en nuestras vidas de la economía digital y del comercio electrónico.

El principal problema que nos ha llevado a esta situación de amenaza-chantaje por parte de Estados Unidos es que el sistema tributario internacional no ha sabido, o no ha querido, adaptarse a los cambios mencionados anteriormente y ahora se propone la llamada tasa Google como solución, cuando en realidad se trata de un mero parche que no remedia ninguno de los problemas existentes. Se pretende con la imposición de este impuesto, que no tasa, que las grandes multinacionales tecnológicas, no solo las americanas, paguen un porcentaje sobre las ventas efectuadas en los países en los que se apruebe. Lo intentó Francia y lo ha pospuesto temporalmente, y ahora lo intenta aprobar España, con la grave amenaza que supone para alguno de nuestros sectores productivos el establecimiento de aranceles por parte de Estados Unidos. Profundizando en las causas de esta injusticia tributaria –ganar mucho dinero y no pagar impuestos–, podemos decir que la mayor parte de



GETTY IMAGES



En el caso de España, antes de aprobar la medida en solitario, sería imprescindible valorar si los daños van a ser superiores al importe que se quiere recaudar

culpa la tiene la propia Unión Europea, que ha propiciado y favorecido esta situación, al permitir que algunos de sus territorios sean auténticos paraísos fiscales, o que se utilicen instrumentos de planificación fiscal como el doble irlandés, el sándwich holandés o los llamados *tax ruling*, nombre este último que oculta vergonzosos acuerdos de algunos países de la Unión Europea con multinacionales para que paguen solo el 1% de impuestos.

Por todo lo anterior, es difícil explicar que los servicios de publicidad de estas multinacionales en España, o las ventas de teléfonos, no paguen aquí los impuestos que pagan el resto de empresas españolas que se dedican a lo mismo. Pero es que tampoco pagan impuestos en Irlanda, donde sitúan sus holdings, porque inicialmente van ahí los ingresos, pero después se trasladan a un paraíso fiscal, utilizando el llamado *doble irlandés*.

Así pues, resulta evidente la contradicción de la Unión Europea, que permite, por un lado, que estas multinacionales no paguen impuestos –con una pérdida estimada de más de 25.000 millones de euros cada año– y, por otro, intenta que la solución a esta injusta situación consista en un parche para recaudar unas migajas, pero que va a suponer grandes perjuicios económicos para las empresas nacionales. En el caso de España, de llevarse a cabo la amenaza de Estados Unidos, es seguro que los 900 millones que se prevén recaudar van a ser inferiores a la

pérdida que se va a producir en actividad económica, empleo e impuestos.

No quiere decir esto que se tenga que aceptar la situación, sino que la solución correcta tiene que venir de la mano de la OCDE y de la propia Unión Europea, aprobando normas y convenios internacionales que hagan tributar a estas empresas en base a los beneficios que obtienen en cada país en el que operen. La verdad es que no se puede ser muy optimista, ya que la OCDE ha tardado años en aprobar las llamadas BEPS, que son medidas que solo tienen como objetivo que estas empresas den información de las operaciones que hacen en cada país. En el caso de la UE, la situación es aún peor, porque las medidas para modificar esos instrumentos de planificación fiscal agresiva tienen que aprobarse por unanimidad y, además, el principio de libre circulación de capitales impide poner trabas a los paraísos fiscales.

En resumen, no es que Estados Unidos tenga razón, pero lo que hace es defender los intereses de sus empresas. La Unión Europea tendría que resolver primero sus graves contradicciones, como es el hecho de querer gravar con un nuevo impuesto a empresas que lo único que hacen es utilizar mecanismos permitidos en su territorio para no pagarlos. Y en el caso concreto de España, antes de aprobar la medida en solitario, sería imprescindible valorar si los daños que va a producir dicha medida en nuestra economía van a ser superiores al importe de lo que se pretende recaudar.