



LECTURES D'ECONOMIA EEE

EMPRESA I ENTORN
ECONOMIC

Recull d'articles per
pensar

2024

PEC2

Index

Article 1. Espejismo irresistible: La curva de Laffer	3
Article 2. ¿Sirvieron de algo 50 años de bajadas de impuestos a los ricos? Las insospechadas consecuencias de la "teoría del goteo"	6
Article 3: El uso falaz del esfuerzo fiscal.....	13
Article 4. La economía sumergida aún supone un quinto de la actividad en España	16
<i>Es el tercer peor porcentaje entre los países desarrollados.....</i>	<i>16</i>
Article 5: La mejor asistencia... y la más cara	19
Article 6: La trampa de la deuda	22
Article 7. La depresión del Excel: Los límites de la Deuda Pública	24
Article 8. Preguntas para perdonar la deuda	27
Article 9. Los famosos salvan su dinero, y al mundo	29
Article 10. Falsedades sobre las pensiones (Vicenç Navarro)	34
Article 11. Paraísos fiscales, pobreza y terrorismo	37
Article 12. El crecimiento en una economía budista	39
Article 13. Las limitaciones del PIB	42
Article 14: Atenció amb les aparences: És Luxemburg un país tant ric com ens diuen?	44
Article 15. Las grandes empresas de energía y banca pagaron un tipo del 6,8% y del 4,6% sobre sus beneficios en 2022	46
<i>El tipo efectivo sobre las ganancias de los grandes grupos es la mitad del que se aplica sobre la base imponible, según los datos de la Agencia Tributaria.....</i>	<i>46</i>
Artículo 16: UNA TÁCTICA PARA ELUDIR EL PAGO DE IMPUESTOS: Desde la creación de empresas "pantalla" al uso del "doble irlandés" combinado con el "sandwich holandés". Los casos de Google, Meta y Apple	49
<i>El Fin del Doble Irlandés con Sándwich Holandés.....</i>	<i>54</i>

Article 1. Espejismo irresistible: La curva de Laffer

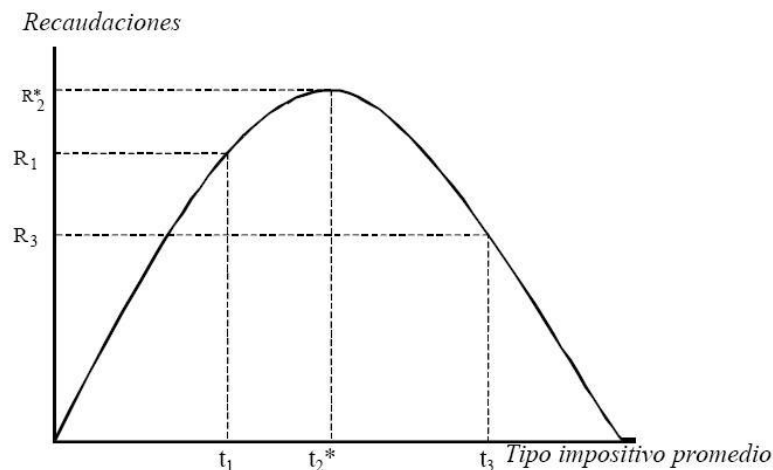
La cuadratura del círculo: Reducir impuestos y aumentar ingresos

LUIS DE SEBASTIÁN. EL PAÍS - Economía - 03-03-2005

Llevo años criticando la obsesión de los gobernantes españoles con la curva de Laffer, durante la última época de Felipe González, y las dos de José María Aznar. Pero, nada, que los gobernantes se sienten atraídos irresistiblemente hacia la lógica de esa maravillosa curva, que promete la cuadratura del círculo fiscal con una fórmula sencilla: rebajar los impuestos para recaudar más. Nadie puede aducir evidencia empírica de que esa lógica haya tenido efecto en España ni en parte alguna del mundo desarrollado. Porque ni Felipe ni Aznar rebajaron los impuestos totales (la carga fiscal), y los aumentos más significativos de la recaudación fiscal que hemos tenido en la última década se han derivado de un crecimiento rápido. Sin embargo, la fascinación no conoce fronteras de partidos, y la lógica de la famosa curva me parece que estaba presente en las declaraciones del presidente Zapatero en su comparecencia ante los periodistas en el programa de TVE del pasado 19 de enero.

La verdad es que lo que promete la curva de Laffer es atractivo para cualquier gobernante: hacer algo que todo el mundo desea como es que le reduzcan lo impuestos, para realizar algo que todo el mundo aplaude: recaudar más dinero con que aumentar el gasto público. Recordemos brevemente, para los lectores no familiarizados con la hipótesis del profesor Arthur Laffer de la Universidad de California, lo que ésta decía. La curva daba expresión geométrica a la posibilidad de que un exceso de impuestos desmotive al trabajo y a la inversión, reduzca el crecimiento de la economía y el Gobierno acabe recaudando menos de lo que recaudaría con tasas impositivas menores. Si, y sólo si, en un momento dado el nivel de tributación fuera en promedio excesivo, una reducción de impuestos pudiera cambiar de signo los incentivos perversos. Aumentaría la cantidad y rendimiento del trabajo y de la inversión, lo que llevaría a mayor crecimiento y posiblemente, con muchas condiciones que no vamos a detallar, se llegara a recaudar más.

Curva de Laffer



Diseñada por el economista Arthur Betz Laffer, defiende que, en ocasiones, es precisamente, con rebajas fiscales como se recauda más. La curva de Laffer se apoya en un sencillo dibujo: una U invertida, en un diagrama que coloca el tipo impositivo en el eje de abscisas, y la recaudación en el de ordenadas. La curva de Laffer relaciona niveles de recaudación con el aumento de impuestos. Si medimos el aumento del impuesto, a través de un tipo impositivo medio t , tendríamos una curva con ésta forma.

Por lo tanto es obvio que la hipótesis se probará verdadera sólo en el caso de que la tasa promedio, o el nivel promedio de imposición, sea exagerada y de que la reacción de los agentes económicos a la reducción de impuestos lleve de hecho a mayor crecimiento y mayor recaudación. Por exagerado se puede entender empíricamente, no sólo que la opinión pública proteste, sino que, por una parte aumente mucho la evasión y por otra se reduzcan las horas trabajadas -y su productividad-, y se retraiga la inversión empresarial. Estos hechos, bien constatados y medidos, serían un síntoma claro de que los impuestos son realmente opresivos e ineficientes.

¿Es éste el caso de la economía española en 2005?. No lo creo así. He oído recientemente a Miguel Sebastián [director de la Oficina Económica del Gobierno] argumentar que el sistema fiscal español no es ni mucho menos ideal, y que necesita una reforma a fondo. Efectivamente, es un sistema que carga desproporcionadamente sobre las rentas del trabajo; en el que la evasión fiscal es rampante; la cual además es progresiva, es decir, que se evade proporcionalmente más cuanto mayor es el nivel de ingresos. Por esta razón es contraria a la progresividad lógica y deseable de todo el sistema fiscal, que queda reducida -o anulada- por la evasión.

Ahora bien, antes de hacer reformas precipitadas, hay que preguntarse por las causas de la enorme evasión fiscal que hay en España, y si esto no tiene que ver con la falta de *enforcement* (con penas de cárcel como en Estados Unidos) y con una cultura ancestral de insolidaridad y egocentrismo más que con la pérdida de incentivos para el trabajo y la inversión. La otra cosa que hay que preguntarse muy seriamente -y científicamente, si se pudiera- es si una reducción de impuestos iba a generar los incentivos deseados para trabajar más, emprender más, e invertir más, de manera que aumente mucho la tasa de crecimiento y Hacienda recaude más dinero.

Este necesario vínculo de causalidad que va de menos impuestos a más trabajo y mayor inversión no deja de ser un supuesto de una validez empírica muy dudosa. Hay muchas cosas de la realidad

económica española que sugieren que los impuestos perdonados por la reforma fiscal seguirían el mismo camino que siguen los impuestos evadidos, es decir, al extranjero, a la especulación inmobiliaria y al consumo de lujo. Cualquier reforma fiscal tiene que garantizar, por lo menos, que no se afecte los niveles de recaudación. Porque ¿qué pasaría, si se redujeran los impuestos y el Gobierno acabara recaudando menos? ¿Sobre quien iba a recaer la reducción del gasto público?

Dicen que el profesor Laffer convenció a Jack Kemp, director de la campaña de Ronald Reagan en 1980, que era perfectamente lógica la promesa que el candidato hacía en su campaña de reducir tanto los impuestos como el déficit fiscal. Los impuestos los redujo efectivamente, en un 30 % en dos etapas, pero el déficit, del 2 % del PIB que había heredado del presidente Carter, lo convirtió para 1986 en cerca del 6 % del PIB. Bush II, en cambio, no se ha molestado en recurrir a la curva de Laffer. Ha reducido los impuestos por las buenas y ha convertido el superávit que heredó del presidente Clinton en un enorme déficit del 5 % del PIB, adrede, dice Paul Krugman, para dejar sin dinero a las administraciones públicas y forzar la privatización de las pensiones y de Medicare.

La moraleja de ésta y otras reducciones de impuestos es clara: lo más normal es que reduzcan la recaudación y aumenten el déficit fiscal. Para que luego los que menos cintura tienen se tengan que apretar el cinturón.

Article 2. ¿Sirvieron de algo 50 años de bajadas de impuestos a los ricos? Las insospechadas consecuencias de la "teoría del goteo"

Jesús Moreno.BBC News Mundo.11 febrero 2021

La teoría del goteo prometía que si se bajaban impuestos a los ricos, se acabaría beneficiando también al resto porque ese dinero se invertiría e impulsaría la economía.

"Yo he visto cosas que vosotros no creeríais. Atacar naves en llamas más allá de Orión. He visto rayos-C brillar en la oscuridad cerca de la Puerta de Tannhäuser...". Todas esas rarezas presencié Roy Batty en el famoso monólogo de la película Blade Runner; pero lo que nunca vio el replicante fue un impuesto a los ricos del 91%.

Hubiera sido una buena respuesta del atónito Harrison Ford para contrarrestar tal alarde de eventos impensables.

Y es que esa tasa que existía en Estados Unidos en 1963 para gravar los ingresos que superaran los 400.000 dólares de la época, para el 1% más rico de la población, había caído más de 50 puntos porcentuales en 2019, año en que transcurre la obra de Ridley Scott.

Tal cifra suena hoy ya a verdadera ciencia ficción. Esos impuestos a los ricos se han perdido en el tiempo "como lágrimas en la lluvia".

La tendencia bajista comenzó unos años antes de la llegada al poder de Ronald Reagan (EE.UU.) y Margaret Thatcher (Reino Unido), pero fueron estos dos mitos del liberalismo político quienes apretaron la palanca de los descensos masivos de impuestos para lo más adinerados, con bajadas de más de 40 puntos en el impuesto sobre los ingresos de los más ricos durante sus respectivos mandatos.

No quedó en la historia como algo puntual, pues su liderazgo arrastró al resto de economías avanzadas a través de las décadas.

Bajar impuestos se convirtió en lo que hoy llamaríamos trending topic en las cancillerías del mundo y bajo gobiernos de todo color político. "Bajar impuestos es de izquierdas", dijo ufano el presidente socialdemócrata español José Luis Rodríguez Zapatero en 2003.

Fue la propia Dama de Hierro quien puso el lazo que define la época: "Mi mayor logro es que hemos obligado a nuestros oponentes a cambiar de opinión", reconoció en una gala de los tories (conservadores británicos) relatada por el exministro Conor Burns.

Una promesa teórica iluminó ese camino: si se bajaban impuestos a los ricos, se acabaría beneficiando también al resto de la

población, porque ese dinero se invertiría, impulsando así la economía, los puestos de trabajo y los salarios.

Era la llamada **teoría del goteo**, que prometía visitar con esa fórmula la parábola de la multiplicación de los panes y los peces.

El debate sobre gravar a los ricos ha vuelto a tomar fuerza con la crisis económica emanada de la covid-19.

En medio de la segunda gran recesión en una década, los gobiernos tratan de paliar sus efectos entre la población mientras buscan ingresos para sanear las maltrechas arcas públicas.

Así, 50 años después: ¿mereció la pena bajar los impuestos a los ricos?

Los economistas británicos David Hope y Julian Limberg han tratado de responder a esa pregunta en un reciente estudio para la London School of Economics (LSE).

Y Limberg da una primera pista sobre sus hallazgos: "Los gobiernos no deberían preocuparse por las consecuencias económicas de subir los impuestos a los ricos".

No mejoró el crecimiento económico

Para responder a la pregunta, los académicos entraron al laboratorio e introdujeron en sus probetas las reformas impositivas que habían realizado casi dos decenas de países entre 1965 y 2015.

El objetivo era valorar sus efectos en la economía y la sociedad.

En un tubo fue cayendo la evolución económica de los países (Francia, EEUU, Japón, Reino Unido, Alemania, etc.). En otro, los impuestos y exenciones: impuestos sobre la renta, los dividendos del capital, sobre herencias y propiedades...

Ahí aparecieron un compendio de cifras como la tasa máxima del impuesto sobre los ingresos de los más ricos de EE. UU (del 91% al 37%), o la de Reino Unido (que desde cotas similares pasó a menos de un 50%) u otros países europeos y asiáticos con caídas de alrededor de 10 y 15 puntos, que serían incluso mayores de retroceder más en el tiempo hasta sus máximos históricos.

Y lo mismo sucedió con otros impuestos que suelen afectar sobre todo a los más afortunados, como los impuestos sobre las rentas del capital o sobre lo heredado (como muestra otro gráfico, más abajo en este texto).

Con todos esos datos listos, los investigadores agitaron la fórmula para comparar su trayectoria con países homologables que no habían acometido tales reformas impositivas y ver así cómo se habían comportado sus economías.

Y los efectos que detectaron fueron cercanos a cero. Es decir, las economías de los países que bajaban impuestos no habían generado un mayor crecimiento económico añadido ni habían creado más empleo.

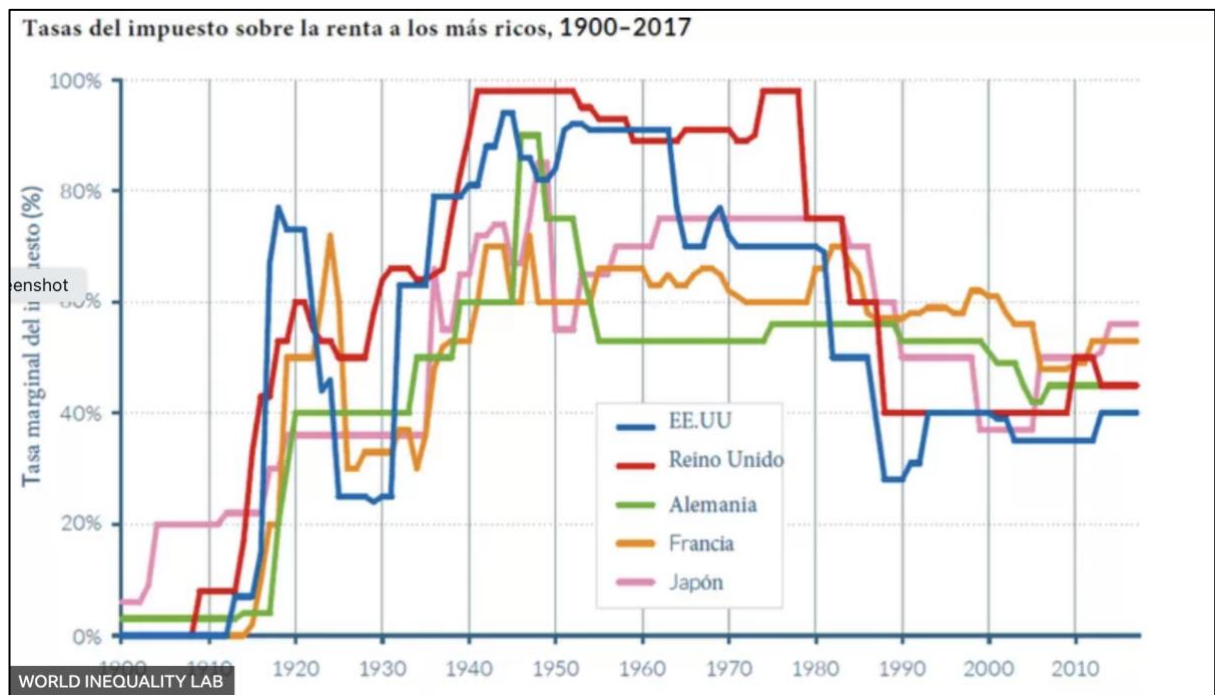


Tabla 1. La tasa máxima de impuestos sobre ingresos a los más ricos ha caído masivamente en las últimas décadas.

"Nuestra investigación muestra que la argumentación económica para mantener bajos los impuestos a los ricos es débil", reflexiona Hope.

Una conclusión con la que concuerda Ignacio González, investigador y profesor de Economía de la American University: "La evidencia de que menores impuestos al capital estimulan la inversión es muy escasa".

"Lo que observamos, más bien, es que el periodo de reducción de impuestos ha sido también un periodo de estancamiento de la inversión", le explica a BBC Mundo desde Washington D.C (EE.UU).

"Esto puede ocurrir por diferentes razones. En primer lugar, si un inversor tiene un objetivo de beneficios que ha visto satisfecho precisamente gracias al hecho de que estos están poco gravados, ¿qué incentivo tiene para invertir más dinero? Es decir, puede que los economistas no hayan entendido el comportamiento de los inversores y que éste no se ajuste a lo que predice la teoría clásica", apunta.

"En segundo lugar, los economistas también han subestimado la cantidad de ingresos del capital que no son fruto de inversión productiva y arriesgada, sino que reflejan una simple extracción de rentas procedentes del resto de la economía y que, como tal, deben ser gravadas a unos tipos mucho más elevados.

"Por ejemplo, los beneficios que una empresa obtiene al ejercer su poder de monopolio, o las elevadas rentas de alquiler que obtienen el propietario de capital inmobiliario en el centro de una gran ciudad. Hay mucha evidencia de que este tipo de rentas han aumentado en las últimas décadas", argumenta el economista.

Parece que los dioses de la economía no respondieron con los dotes esperados al sacrificio ofrecido, según estos expertos.

Porque hubo un sacrificio, un precio a pagar: "Los grandes recortes de impuestos para los ricos, desde los años 80 sobre todo, han aumentado la desigualdad de ingresos, con todos los problemas que eso conlleva", sentencia Hope, coautor del estudio de LSE.

Fortunas que atraviesan siglos

Cualquiera que haya paseado por la ciudad italiana de Florencia habrá anhelado secretamente pasar el resto de su vida allí.

La Piazza del Duomo y la de la Signoria, el puente Vecchio y el David de Miguel Ángel, la cuna del Renacimiento... es difícil alejarse de semejante belleza.

Quizá por eso es un lugar magnífico para estudiar lo que dura la riqueza. Los apellidos que fueron ilustres alguna vez no se desvanecen fácilmente con el paso de los siglos.

Tampoco sus habitantes parecen querer marcharse de allí.

Unos investigadores del Banco de Italia siguieron esos apellidos que fueron ricos a través del tiempo y la historia.

Y encontraron que aquellos cuyos orígenes estaban vinculados con familias ricas en 1.427 habían heredado algo más que los apellidos: 600 años después el efecto no se había desvanecido y, de media, tenían unos ingresos un 5% más altos y un patrimonio un 10% superior que aquellos que descendían de familias pobres.

Una evidencia de que existe "un piso de cristal que protege a los descendientes de la clase alta de caer por la escalera económica", concluyeron los autores.

La riqueza parece, pues, un alquitrán dorado sumamente pegajoso. Una vez que eres rico, es difícil dejar de serlo.

Una tendencia que continúa hoy en día, como refleja una investigación del Instituto Peterson para la Economía Internacional, que rastreó la procedencia de las fortunas de los multimillonarios en más de 70 países.

El mito de la meritocracia moderna habla de emprendedores que se hicieron millonarios comenzando con una idea en un pequeño garaje o taller. Enseguida vienen a la cabeza casos paradigmáticos: Bill Gates (Windows), Steve Jobs (Apple), Amancio Ortega (Zara)... pero

en muchos países buena parte de las fortunas no son tan románticas, de acuerdo al estudio.

Así, en grandes economías europeas como Alemania, España o Francia, el 65%, el 54% y el 51% de las fortunas multimillonarias provienen de herencias.



Tabla2: Los impuestos a las herencias han caído en picado también en los últimos años.

Porcentajes que suben en América Latina hasta el 80% en Argentina o casi un 67% en Chile o Venezuela y equiparable en Colombia (50%).

Y en otros países con porcentaje de herencias más bajas, como EE. UU (29%), Australia (27%) o Canadá (28%), los datos del instituto muestran una procedencia significativa de rentas del sector financiero: 27%, 31% y 25%, respectivamente.

No corregir estos desequilibrios en la circulación de riqueza a través de impuestos y otras medidas redistributivas tiene consecuencias económicas y sociales, según los expertos.

Las rentas provenientes del capital deberían ser gravadas con más firmeza que las del trabajo, según muchos expertos.

¿Un cambio de paradigma ante la desigualdad?

No solo es la covid-19. El mundo sufre en estos tiempos una epidemia de desigualdad que avanza imparable.

Entre 1980 y 20015, el 1% más rico del mundo recibió una proporción dos veces mayor del crecimiento económico que el 50% de la

población con menores ingresos, según el Informe de desigualdad global del WID, coordinado por el economista francés Thomas Piketty, entre otros.

Y ampliando la lupa se ve cómo el 10% más adinerado acapara cada vez más riqueza del total dentro de cada país, cómo muestra el gráfico siguiente.

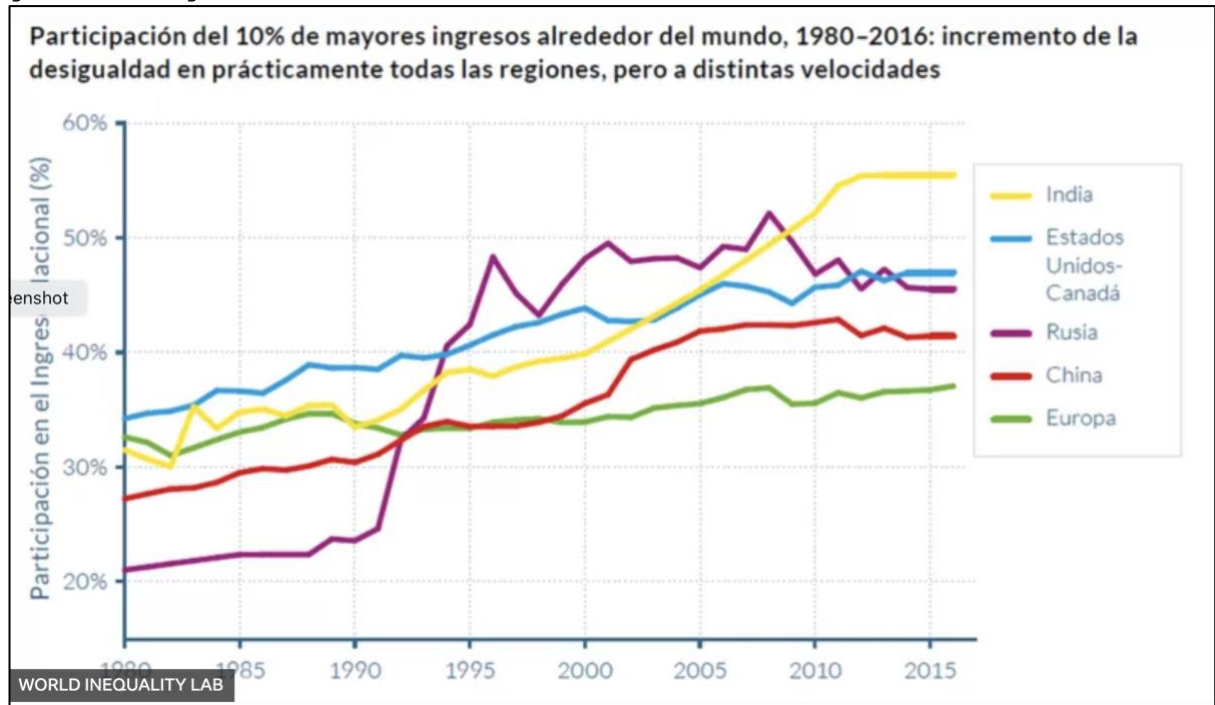


Tabla 3. La cuota de riqueza de los más ricos en cada país no ha parado de aumentar desde 1980. Cada vez acumulan más parte de la tarta de los ingresos.

Esta situación, unida a la concatenación de crisis mundiales en los últimos años parece estar resquebrajando el consenso anterior en relación a los impuestos, la desigualdad y la pobreza.

"La mayoría de los estudiantes de economía han escuchado el argumento de que lo que importa es la pobreza, no la desigualdad. Esta era una visión normativa muy extendida en las facultades de economía, especialmente en la década de los 90 y 2000", explica González, de la American University.

"Esta idea se basa en la concepción errónea de que las rentas de mercado son las que 'nos merecemos', lo que convertiría a los impuestos en sospechosos desde un punto de vista moral. La cuestión distributiva se convierte, por construcción, en un 'problema menor', y sólo habría que garantizar lo suficiente a los pobres".

Y advierte sobre algunas apelaciones a la meritocracia: "Esta visión tiene poco sentido por una razón muy obvia: las rentas del mercado están determinadas por una multitud de factores completamente exógenos al esfuerzo individual, incluyendo las políticas, como el propio sistema impositivo. Por lo tanto, más allá de la consideración moral sobre la distribución resultante, la base fáctica de ese tipo de argumentos es completamente falaz".

La ausencia de sistemas impositivos fuertes genera problemas sustanciales para combatir la pobreza.

Conclusión

"La conclusión es que **debemos perder el miedo a gravar el capital**, porque a tipos impositivos razonables, no hay evidencia de que los impuestos tengan efectos negativos sobre el crecimiento. Y en cualquier caso, esto se puede paliar mejorando el diseño del esquema impositivo y aumentando la coordinación internacional".

Porque las consecuencias son incluso más profundas que las que afectan al propio funcionamiento del sistema económico, alertan cada vez más voces.















"Los paraísos fiscales y los abusos en relación con los impuestos [...] están destruyendo el contrato social entre el gobierno y el ciudadano, al permitir que los que podrían aportar más a la sociedad no paguen los impuestos que les corresponden en justicia", advierte la Cepal.

Toda una señal de alarma ante los tiempos sociales y económicos convulsos que muestran estos días las noticias.

Article 3: El uso falaz del esfuerzo fiscal

El porcentaje de presión fiscal ofrece una realidad inequívoca: la raquítica contribución al sostenimiento de servicios y bienes públicos de nuestra economía

El diario.es: Ricardo Rodríguez (Técnico de Hacienda), 2 de junio de 2020.

PAÍS	PRESIÓN FISCAL		ESFUERZO FISCAL ÍNDICE DE FRANK		
	VALOR	RANKING	VALOR ÍNDICE	RANKING	
 Grecia	0,41	11	26,27	1	
 Portugal	0,36	13	20,27	2	
 Italia	0,42	5	16,17	3	
 Francia	0,47	1	13,94	5	
 España	0,35	15	15,13	4	
 Bélgica	0,46	2	12,02	6	
 Austria	0,43	4	10,65	7	
 Finlandia	0,42	8	10,64	8	
 Alemania	0,41	9	10,49	9	
 Suecia	0,42	6	10,00	11	
 Dinamarca	0,45	3	0,88	15	
 Reino Unido	0,88	16	10,3	10	
 Luxemburgo	0,41	10	0,89	14	
 Países Bajos	0,38	12	0,90	13	

Fuente: AEAT y Funcas. elEconomista

En una reciente entrevista, la actual ministra de trabajo, Yolanda Díaz, aludía a la diferencia de presión fiscal entre nuestro país y la media europea, así como al hecho de que equipararnos en este aspecto a nuestros vecinos nos exigiría un incremento de unos 80.000 millones de euros en la recaudación fiscal del conjunto de las Administraciones, lo que es tanto como decir la casi totalidad de los ingresos procedentes del más importante de nuestros tributos, el IRPF.

La afirmación, interprétese el hecho como se quiera y sea cual sea la explicación que se le dé, es absolutamente correcta. Si tomamos datos de 2018, España se encontraba en un 35,4% de presión fiscal, en tanto que la media de la Unión Europea había llegado al 40,3% y la de la Eurozona alcanzaba el 41,7%.

Lo que esto significa también resulta indiscutible. La presión fiscal no es otra cosa que una fracción que lleva en el numerador el conjunto de ingresos fiscales del Estado, comprendidos en ellos las cotizaciones sociales, y en el denominador el Producto Interior Bruto (PIB), por lo que viene a representar la porción de la totalidad de la producción social del país que se destina a ingresos públicos de naturaleza tributaria. Una información que

sin duda nos ofrece pistas relevantes sobre el tamaño del sector público en la economía, acerca de la robustez de los servicios que tal sector presta a la población y sobre el grado de desarrollo social alcanzado.

Pronto se ha respondido a la ministra, sin embargo, desde determinados medios de comunicación recurriendo a un argumento de aparente solvencia técnica que en los últimos años viene siendo repetido una y otra vez por grupos políticos, empresariales y mediáticos tradicionalmente partidarios de una reducción generalizada de impuestos. O, para ser más exactos, de un recorte drástico de impuestos directos, con preferencia a las rentas y patrimonios más elevados.

Se dice que la presión fiscal no es un dato que muestre de manera muy fidedigna el sacrificio fiscal medio que soporta la ciudadanía de nuestro país, y se invoca un índice de esfuerzo fiscal, también conocido como índice de Frank por referencia al apellido del economista que lo ideó en 1959, de cuya aplicación resulta, al contrario de lo que sucede con la presión fiscal, que España se halla diez puntos por encima de la media de los países de la OCDE, en línea con países como Noruega, Francia o Finlandia, si no superándolos.

Henry J. Frank razonó que un mismo porcentaje de contribución en impuestos entraña menor esfuerzo para una renta más alta que para otra más modesta y formuló un nuevo índice, precisamente para introducir el factor del nivel de ingresos del contribuyente, en el que dividía la presión fiscal por la renta per cápita. La razón por la que esta fracción supone una medición fiable del esfuerzo fiscal medio en un país entero jamás se ha explicado de manera convincente, pero sí queda claro el motivo por el que se antoja un índice preferible para quienes reclaman una reducción de impuestos: el índice les dice lo que quieren escuchar.

Sin embargo, y a pesar del tono doctoral de que se suelen revestir los artículos que lo invocan, el índice de Frank anda bastante desprestigiado en la literatura especializada desde hace muchos años. Ya en 1964, en un estudio comparativo de países latinoamericanos y europeos, el profesor Richard Bird sustituyó la noción de renta per cápita por la más elaborada de renta disponible. Y un año después, en un artículo crítico publicado en *National Tax Journal*, Henry Aaron terminó por negar al índice de Frank toda utilidad para la comparación de sistemas tributarios.

Una fórmula más aceptada es la propuesta en los años 80 en su estudio sobre federalismo fiscal por Joseph Pechman, en la que se pone en relación la recaudación efectiva con la capacidad fiscal, concepto éste que requiere un estudio individualizado de cada país o región para determinar las manifestaciones de capacidad económica susceptibles de ser gravadas.

Son muchos los inconvenientes del índice de Frank. Al introducir el factor de la población ocurre que variaciones de ésta producen por sí solas modificaciones del resultado final. Ignora la distribución de la renta y el reparto de la carga fiscal en cada

país, a pesar de que su fundamento es cabalmente el distinto esfuerzo que la carga impositiva supone para rentas diferentes. Sin que olvidemos que al comparar niveles de renta entre países se ha de considerar también el coste de la vida en cada uno de ellos. Resulta muy llamativo, por lo demás, que quienes se basan en esta noción de esfuerzo fiscal para reclamar reducciones de impuestos aleguen por un lado que cuanto mayor es la renta menor es el sacrificio fiscal y abominen, por otro, precisamente de los tributos más progresivos.

Pero su mayor defecto es el que convierte su resultado en tan previsible como estéril. La presión fiscal es la relación entre recaudación y PIB; la renta per cápita es la relación entre PIB y población. Si para medir el esfuerzo fiscal ponemos la primera en el numerador de una nueva fracción y la segunda en el denominador, el resultado será siempre que a menor renta mayor esfuerzo y a la inversa. Es más, si convertimos la fracción hallaremos otra en la que el producto de recaudación por la población estará partido por el PIB al cuadrado, por lo que incrementos de la producción ocasionarán reducciones mayores del esfuerzo fiscal. Así, en Europa, serán España, Grecia y Portugal los países de mayor esfuerzo fiscal y, en España, Extremadura. Y estaremos sugiriendo siempre que a mayor pobreza de un país menores han de ser sus ingresos fiscales y más reducido su sector público, lo que en el fondo es más bien una garantía de subdesarrollo perpetuo.

Podría aducirse que también el concepto de presión fiscal tiene sus carencias. Nada nos informa tampoco sobre la distribución de la carga fiscal. Ni siquiera nos indica con seguridad una presión baja que lo sean en general nuestros tipos impositivos. La menguada recaudación podría deberse a un elevado volumen de fraude fiscal, al menos en parte, o incluso hallar su causa en razones extra fiscales. Si los rendimientos del trabajo aportan cerca del 80% de la cuota líquida del IRPF y, a pesar de ello, ofrecen un porcentaje menor de ingresos que en los países de nuestro entorno, tal vez el problema sean la precariedad laboral y los bajos salarios, que además lastrarán las cotizaciones sociales. Tampoco nos dice la presión fiscal cuál es la relación entre la contribución media y los servicios públicos que la ciudadanía recibe a cambio, la que se ha llamado presión fiscal neta, que afecta de modo muy intenso a nuestra percepción subjetiva de esfuerzo.

Todo esto es cierto. Pero, a diferencia del índice de esfuerzo fiscal, el porcentaje de presión ofrece una realidad inequívoca: la raquítica contribución al sostenimiento de servicios y bienes públicos de nuestra economía, uno de los más evidentes indicadores de nuestro endémico subdesarrollo social, que por cierto de modo tan trágico nos ha mostrado la crisis del coronavirus. Determinar las causas y hallar las vías de superación requiere un esfuerzo de debate colectivo que va mucho más lejos, pero siempre que la realidad sea reconocida.

Si tres amigos caen a un pozo, será razonable que discutan por qué cayeron y busquen la manera de salir. Lo que sería estúpido es negar que estén dentro de un pozo.

Article 4. La economía sumergida aún supone un quinto de la actividad en España

Es el tercer peor porcentaje entre los países desarrollados

La Vanguardia, 2017

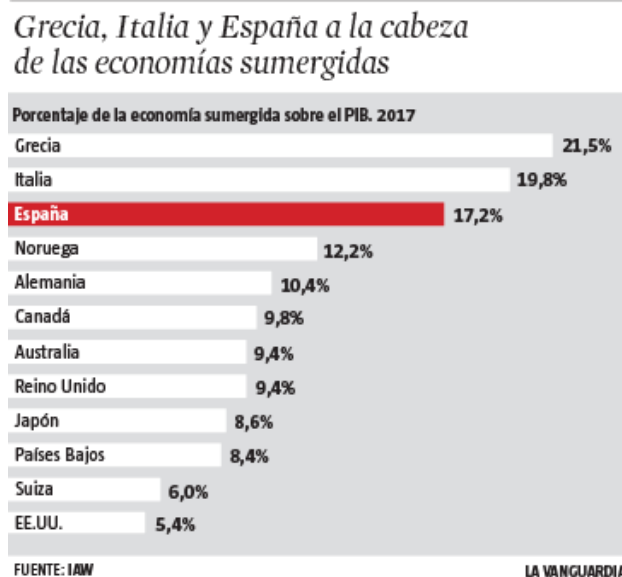
Estos días se cumplen diez años del estallido de la crisis financiera. Las cifras oficiales, enfatizadas con satisfacción por el Gobierno, apuntan a que está teniendo lugar una clara recuperación en España. Pero la antigua lacra de la economía sumergida sigue presente: todavía representa un 17,2% de la riqueza del país, casi un quinto del total. Se trata del tercer peor porcentaje entre las grandes economías mundiales, después de Grecia (21,5%) e Italia (19,8%).

Estos datos se desprenden de un estudio del IAW de la Universidad de Tubinga, en Alemania, uno de los institutos más reputados a la hora de calcular el peso de la economía en la sombra en los distintos países. El Foro Económico Mundial de Davos esta semana acaba de hacerse eco de sus resultados, que recogen datos recopilados entre los años 2014 y 2016. Los tres grandes países del área del Mediterráneo -Italia, España y Grecia- pueden presumir de tener el porcentaje más elevado de transacciones económicas sin declarar. Los economistas coinciden en que esta opacidad perjudica a la innovación y el crecimiento.

Para llevar a cabo estas estimaciones los académicos cuentan con modelos matemáticos que comparan, entre otras variables, la riqueza producida con el efectivo circulante. Incluye desde el comercio de copias ilegales, pasando por lavado de dinero y hasta sueldos pagados en negro. El IAW atribuye a la economía sumergida en el mundo un valor de 550.000 millones de euros, aunque el mismo Foro Económico reconoce que es difícil calcular algo que, por definición, está oculto en las cifras oficiales.

Prueba es que el académico austriaco Friedrich Schneider, considerado una eminencia mundial en esta materia, en tres estudios diferentes elaborados en los últimos meses ofrecía resultados muy dispares entre ellos. Por ejemplo, en una

investigación del pasado mes de julio, situó el porcentaje de economía sumergida en España en el 24,5% del PIB (2015), una cifra bastante superior.



El anterior estudio detallado sobre España referente a la economía en la sombra se remonta al 2014 y fue elaborado por Gestha (sindicato de los técnicos del Ministerio de Hacienda) y dirigido por el profesor Jordi Sardà, de la Universitat Virgili i Rovira de Tarragona. En aquel entonces, los datos (se referían al periodo hasta el 2012) apuntaban a un porcentaje de economía negra del 24,6%, casi siete puntos más, comparado con el 2007. En esa ocasión se subrayó que, por efecto de la crisis económica, la economía irregular había incrementado su peso porque los contribuyentes optaban por evadir el pago de impuestos y ocultaron a Hacienda cada año unos 15.000 millones más.

El mencionado estudio alemán del IAW parecería indicar, por lo tanto, que el porcentaje de la economía oculta en el PIB español ha disminuido, en coincidencia con la recuperación del ciclo. Pero Jordi Sardà expresa sus dudas al respecto. "Lo lógico debería ser que cuando la economía va mejor, la parte irregular disminuye. Pero en el caso de España no creo que esto sea verdad. Porque el mercado del trabajo, aunque hoy haya menos paro, es más precario que antes, y esta situación acaba fomentando la opacidad, por ejemplo, a la hora de declarar las remuneraciones", apunta.

Los expertos coinciden en que, a grandes rasgos, los países más desarrollados tienen mayores tasas de presión fiscal, pero, sin embargo, presentan tamaños de economía sumergida bajos o relativamente moderados. Cuanto menos avanzada es la economía de un Estado, más alta es la evasión. Schneider estima que en los últimos 25 años en el mundo en promedio no se ha declarado un tercio del total de la riqueza producida.

"Si se excluyen los países en vías de desarrollo, en todos los rankings Italia, España y Grecia siempre están en las primeras posiciones en cuanto a la economía irregular. Hay muchos factores

que lo explican, entre los cuales destaca la manera en la que los contribuyentes perciben su Estado. Si hay corrupción e ineficiencia de las administraciones públicas, entonces se tiende a pagar menos impuestos", explica Sardà. Las crisis pasan, las sombras permanecen

Article 5: La mejor asistencia... y la más cara

Sandro Pozzi – El País. domingo 23 de agosto 2009.

Los hospitales y especialistas de EE UU se encuentran entre los mejores del mundo. Eso sí el paciente tiene acceso a un complejo y muy costoso sistema sanitario, dominado por las compañías aseguradoras privadas. Y es que, sin la cobertura adecuada, como le pasa a los 46 millones de personas sin seguro (un 15% de la población), un accidente o una enfermedad grave puede llevar a una familia a la ruina.

El 85% de los estadounidenses tiene cobertura sanitaria, la mayoría mediante planes de seguro privados suscritos por sus empresas, o también mediante la asistencia pública a personas sin recursos.

Pero el régimen es confuso, y tampoco ofrece las garantías que espera el asegurado, que en medio de una emergencia puede toparse con que la compañía que lleva su póliza le niega el pago de ciertas pruebas o tratamientos. Y en la mayoría de los casos tampoco cubre el total del coste, lo que explica que la salud sea la mayor causa de quiebra en Estados Unidos. Todo esto lo sabe muy bien Wendell Potter, convertido en uno de los grandes opositores del régimen sanitario. Potter, que ocupó un puesto ejecutivo en Cigna, una de las aseguradoras más poderosas del país, hace ahora campaña por la reforma del sistema. Pero el reto que el presidente Barack Obama tiene ante sí es colosal, y para hacerse una idea basta con ver su estructura.

El negocio del seguro sanitario está dominado por medio centenar de firmas, entre las que destacan Aetna, Blue Cross y Blue Shield, Humana, United Health y Well Point. La antigua compañía de Potter ingresó en el primer trimestre 4.800 millones de dólares, lo que le aportó un beneficio neto de casi 210 millones. "Es un mito que hacemos grandes beneficios a costa de las personas que cubrimos", dicen en la compañía.

EE UU destina un 16% de su producto interior bruto a la salud (unos 2,2 billones de dólares en 2007). El coste para los clientes tampoco para de crecer, hasta el punto de que, per cápita, los estadounidenses encabezan las estadísticas de la ONU. El coste medio del seguro médico para una familia ronda desde los 11.000 dólares anuales en Idaho, Iowa y Hawai –donde se pagan las primas más bajas– hasta los 13.500 dólares en Indiana, Massachusetts, Minnesota y New Hampshire, las más altas del país. Para un soltero se mueve entorno a los 400 dólares mensuales.

Y mientras, el debate sobre la reforma sanitaria lleva atascado más de tres décadas. En síntesis, el sistema de atención médica se construye sobre dos pilares: por un lado, los planes de seguro privados, a los que se accede individualmente o mediante las empresas; por otro, la asistencia pública a personas sin recursos

(Medicaid), jubilados y discapacitados (Medicare), niños, militares y veteranos.

El seguro pactado en bloque por las empresas para cubrir a sus empleados es de lejos el predominante en EE UU. De hecho es uno de los factores que los aspirantes a un empleo miran más cuando negocian sus sueldos y beneficios. Se calcula que el 65% de la población en edad de trabajar tiene un seguro de este tipo.

Los programas gubernamentales cubren por su parte a tres de cada 10 ciudadanos. Y por ley, los hospitales (mayoritariamente privados) deben atender a cualquier persona en los servicios de urgencias, incluidos los inmigrantes sin papeles y a quienes no tienen seguro. En este caso, la mitad del gasto corre a cargo del Estado, y la otra mitad a cargo de las aseguradoras privadas, otro de los factores que elevan las primas.

Puesto en números, a través del Medicaid se atendió a 39,6 millones de estadounidenses, y a 41,4 millones gracias al Medicare. El envejecimiento de la población, cuando la oleada de jubilaciones de la generación del baby boom llegue al pico en 2030, elevará la afiliación al Medicare hasta los 77 millones.

Para casar estos dos mundos y reducir costes, la idea de Barack Obama pasa por romper con el monopolio de las aseguradoras, creando una alternativa pública. Se trata de algo similar a lo que ya existe en el sector de la mensajería, donde el servicio público de correos coexiste con compañías privadas como Fedex y UPS.

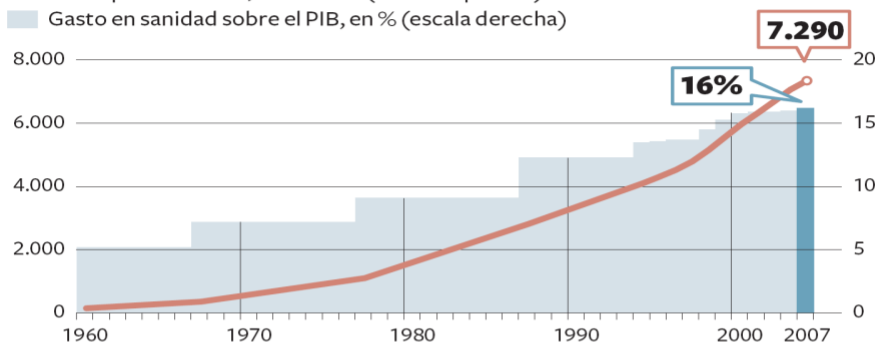
Al margen de la batalla política sobre el intervencionismo del Gobierno, las dudas sobre la reforma propuesta por Obama dominan entre los que ahora están cubiertos por seguros negociados por sus empresas. Temen que, si hay una opción pública, más barata, sus patrones opten por subirles el sueldo y dejar en sus manos la negociación individual del seguro médico, lo que resultaría mucho más costoso. En este debate, no hay colores políticos.

Asistencia sanitaria en EE UU

EVOLUCIÓN DEL GASTO

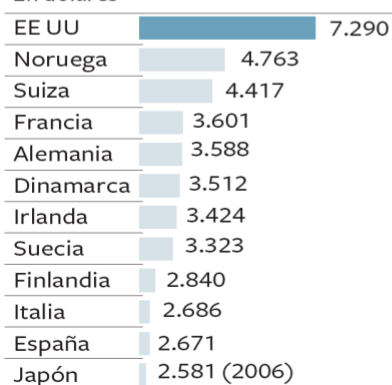
En dólares. (1 euro=1,4234 dólares)

— Gasto por habitante, en dólares (escala izquierda)
 ■ Gasto en sanidad sobre el PIB, en % (escala derecha)



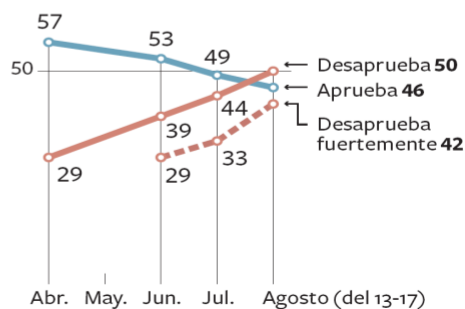
GASTO POR PERSONA EN 2007

En dólares



¿Está de acuerdo con la manera en que el presidente Obama está manejando el tema de la sanidad?

En % de entrevistados (1.001 personas).



Fuentes: Fundación Kaiser Family, OCDE y Washington Post.

EL PAÍS

Article 6: La trampa de la deuda

La experiencia demuestra que los recortes no reducen el pasivo de los estados, sino que lo aumentan

“EL PERIÓDICO” Jueves, 25 de octubre del 2012

ANTÓN COSTAS

Como saben, porque probablemente muchos han tenido la desgracia de sufrir sus efectos en sus propias carnes, nuestros gobiernos están empeñados en una cruzada de recortes del gasto social. Unos recortes que no responden a un plan pensado y racional, sino a impulsos movidos por el objetivo de reducir rápida y drásticamente el déficit y la deuda.

A la vez, impulsan una política de disminución generalizada de los salarios con el objetivo de mejorar la competitividad y las exportaciones. A estas reducciones salariales los economistas las llaman «devaluaciones internas», por similitud con la devaluación de la moneda, cosa que ahora no se puede hacer al estar en el euro.

Esta estrategia de recortes y devaluaciones internas tiene un doble efecto negativo. Uno económico, consistente en la reducción del consumo público y privado, cosa que hunde a la economía en la recesión y el paro. Otro de naturaleza social, consistente en un empobrecimiento creciente y un malestar social que poco a poco va empapando a la mayoría de la población.

A pesar de estos efectos perversos, nuestros gobiernos insisten en proseguir con su cruzada de austeridad.

¿Podemos hablar de gobiernos sádicos? Ellos lo niegan. Dicen que no actúan por el deseo o placer de provocar dolor, sino que ese dolor es inevitable. Se justifican diciendo que la reducción de la deuda es un objetivo de valor superior a ese coste económico y social.

Esta valoración moral es cuestionable. Pero permítanme que deje de lado esta importante cuestión para analizar en qué medida esta estrategia de austeridad es eficaz en sus propios términos. Es decir, en qué medida los recortes y devaluaciones salariales son una estrategia eficaz para reducir la deuda.

Aun reconociéndoles buena fe en esa creencia, lo que no saben nuestros gobernantes y las autoridades europeas es que esa creencia es lo que los ingleses llaman «wishfull thinking», una ilusión sin fundamento real.

Por si no fuese suficiente la información y conocimiento que ya teníamos sobre esta falta de eficacia, el informe Perspectivas económicas internacionales publicado la semana pasada por el Fondo Monetario Internacional deja las cosas absolutamente claras. El capítulo tres analiza la experiencia de los últimos cien años de lucha contra el excesivo endeudamiento. Identifica 26 países en los que la deuda superó el 100% del PIB y analiza las políticas y los resultados obtenidos en cada caso. Las enseñanzas que extrae

son de extraordinario interés para los países que hoy luchan para reducir sus elevados niveles de deuda. En lo que ahora me interesa, la conclusión es que el efecto de interacción de las políticas de recortes y devaluaciones internas sobre la dinámica de la deuda es letal para las economías y sociedades que las aplican.

El motivo de que los recortes y las devaluaciones internas no consigan reducir la deuda sino que además la incrementen es lo que podríamos llamar la trampa de la deuda. Un ejemplo sencillo nos ayudará a comprender cómo opera.

Imaginen que en el año cero el importe de la deuda es de 800 y el PIB es de 1.000. Si dividimos 800 entre 1.000 y multiplicamos por 100 vemos que la deuda es el 80% del PIB. Ahora imaginen que el año siguiente la deuda se mantiene en 800 pero que el PIB se reduce de 1.000 a 800 como consecuencia de los recortes, la recesión y el paro. Si volvemos a hacer la operación vemos que ahora la deuda es el 100% del PIB. Es decir, los recortes, al provocar recesión aumentan la deuda, lo contrario de lo esperado.

Los mercados, es decir, los prestamistas, al ver que el peso de la deuda crece comenzarán a temer que el país no sea capaz de pagar. Para cubrirse de esa posibilidad exigirán una rentabilidad más elevada para refinanciar esa deuda de 800. Este sobre coste eleva el monto de la deuda, imaginemos, hasta 960. Si volvemos a hacer la misma división vemos que la deuda ahora es del 120 % del PIB.

Cuanto más rápidos e intensos sean los recortes y las devaluaciones internas, más intensa será la recesión y el paro y, por tanto, más aumentará la deuda. Una trampa de la deuda. En términos coloquiales es como esas carreras de galgos con un conejo mecánico en las que cuanto más rápido corren los perros más se aleja la liebre.

Las enseñanzas del informe del FMI son muy relevantes para la situación que están viviendo países como España e Italia. Tanto, que vale la pena que en otra ocasión le dediquemos más atención. Pero, de momento, su lectura debería ser obligatoria para nuestros gobernantes y autoridades europeas. A partir de ahora, cuando oigan a un presidente, ministro o conseller defender esta política pregúntenles si han leído el informe del FMI.

Catedrático de Política Económica (UB).

Article 7. La depresión del Excel: Los límites de la Deuda Pública

¿Puede un error en una hoja de cálculo haber destruido casi por completo la economía de Occidente?.

PAUL KRUGMAN. EL PAIS, 21 ABR 2013

En esta era de la información, los errores matemáticos pueden llevar al desastre. La Mars Orbiter de la NASA se estrelló porque los ingenieros olvidaron hacer la conversión a unidades del sistema métrico; el plan de la ballena de Londres de JPMorgan Chase salió mal en parte porque quienes hicieron los modelos dividieron por una suma en lugar de por una media. De modo que, ¿fue un error de codificación de Excel lo que destruyó las economías del mundo occidental? Esta es la historia hasta la fecha: a principios de 2010, dos economistas de Harvard, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, divulgaron un artículo, Growth in a time of debt (Crecimiento en una época de endeudamiento), que pretendía identificar un umbral crítico, un punto de inflexión, para la deuda pública. Una vez que la deuda supera el 90% del producto interior bruto, afirmaban, el crecimiento económico cae en picado.

Reinhart y Rogoff tenían credibilidad gracias a un libro anterior admirado por todo el mundo sobre la historia de las crisis financieras, y el momento escogido era perfecto. El artículo se publicó justo después de que Grecia entrase en crisis y apelaba directamente al deseo de muchos funcionarios de virar del estímulo a la austeridad. En consecuencia, el artículo se hizo famoso inmediatamente; seguramente era, y es, el análisis económico más influyente de los últimos años.

El hecho es que Reinhart y Rogoff alcanzaron rápidamente un estatus casi sagrado entre los autoproclamados guardianes de la responsabilidad fiscal; la afirmación sobre el punto de inflexión se trató no como una hipótesis controvertida, sino como un hecho incuestionable. Por ejemplo, un editorial de The Washington Post de principios de este año advertía contra una posible bajada de la guardia en el frente del déficit porque estamos "peligrosamente cerca de la marca del 90% que los economistas consideran una amenaza para el crecimiento económico sostenible". Fíjense en la expresión: "los economistas", no "algunos economistas", y no digamos ya "algunos economistas, a los que contradicen enérgicamente otros con credenciales igual de buenas", que es la realidad.

La elevada deuda de Japón es consecuencia de la crisis, no su causa
--

Porque lo cierto es que el texto de Reinhart y Rogoff se enfrentó a críticas considerables desde el principio y la controversia aumentó con el tiempo. Nada más publicarse el artículo, muchos economistas señalaron que una correlación negativa entre la deuda y el comportamiento económico no significaba necesariamente que la deuda elevada fuese la causa de un crecimiento lento. Podría

ocurrir perfectamente lo contrario, y que el mal comportamiento económico condujese a una deuda elevada. De hecho, este es evidentemente el caso de Japón, que se endeudó enormemente después de que su crecimiento se hundiese a principio de los noventa.

Con el tiempo, surgió otro problema: otros investigadores, usando datos de deuda y crecimiento aparentemente comparables, no fueron capaces de replicar los resultados de Reinhart y Rogoff. Lo habitual era que encontrasen cierta correlación entre la deuda elevada y el crecimiento lento (pero nada que se pareciese a un punto de inflexión en el 90% ni, de hecho, en ningún nivel concreto de deuda).

Finalmente, Reinhart y Rogoff permitieron que unos investigadores de la Universidad de Massachusetts analizasen la hoja de cálculo original; y el misterio de los resultados irreproducibles se resolvió. En primer lugar, habían omitido algunos datos; en segundo lugar, emplearon unos procedimientos estadísticos poco habituales y muy cuestionables; y finalmente, sí, cometieron un error de codificación de Excel. Si corregimos estos errores y rarezas, obtenemos lo que otros investigadores han descubierto: cierta correlación entre la deuda elevada y el crecimiento lento, sin nada que indique cuál de ellos causa qué, pero sin rastro alguno de ese umbral del 90%.

En respuesta a esto, Reinhart y Rogoff han admitido el error de codificación, han defendido sus demás decisiones y han afirmado que nunca aseguraron que la deuda provoque necesariamente un crecimiento más lento. Esto es un tanto insincero porque repetidamente dieron a entender esa idea aunque evitasen formularla expresamente. Pero, en cualquier caso, lo que realmente importa no es lo que quisieron decir, sino el modo en que se ha interpretado su trabajo: los entusiastas de la austeridad anunciaron a bombo y platillo que ese supuesto punto de inflexión del 90% era un hecho probado y un motivo para recortar drásticamente el gasto público incluso con un paro elevadísimo.

Este fiasco debe situarse en el contexto más amplio de la obsesión por la austeridad

Por eso debemos situar el fiasco de Reinhart y Rogoff en el contexto más amplio de la obsesión por la austeridad: el evidentemente intenso deseo de los legisladores, políticos y expertos de todo el mundo occidental de dar la espalda a los parados y, en cambio, usar la crisis económica como excusa para reducir drásticamente los programas sociales.

Lo que pone de manifiesto el asunto de Reinhart y Rogoff es la medida en que se nos ha vendido la austeridad con pretextos falsos. Durante tres años, el giro hacia la austeridad se nos ha presentado no como una opción sino como una necesidad. Las investigaciones económicas, insisten los defensores de la austeridad, han demostrado que suceden cosas terribles una vez que la deuda supera el 90% del PIB. Pero las investigaciones económicas no han demostrado tal cosa; un par de economistas hicieron esa afirmación, mientras que muchos otros no estuvieron de acuerdo.

Los responsables políticos abandonaron a los parados y tomaron el camino de la austeridad porque quisieron, no porque tuviesen que hacerlo.

¿Servirá de algo que se haya hecho caer a Reinhart y Rogoff de su pedestal? Me gustaría pensar que sí. Pero preveo que los sospechosos habituales simplemente encontrarán algún otro análisis económico cuestionable que canonizar, y la depresión no terminará nunca.

Paul Krugman es profesor de Economía de Princeton y premio Nobel 2008.

Article 8. Preguntas para perdonar la deuda

JOAQUIM MUNS, Lunes 13 de marzo del 2000

En las últimas semanas el tema de la condonación de la deuda de los países más pobres ha estado en el primer plano de la actualidad. En realidad, se trata de una cuestión que no ha dejado de tratarse desde que, en los años 80, el problema de la deuda de los países en vías de desarrollo alcanzó proporciones alarmantes. Desde entonces, se han puesto en marcha planes para aliviar la carga de la deuda, tanto la debida a las instituciones financieras, sobre todo a través del Plan Brady, como la debida a los gobiernos, que también suele denominarse "oficial". Respecto a ésta, los llamados criterios de Nápoles, adoptados en diciembre de 1994, redujeron la deuda de los países pobres más endeudados en un 67%. A estas medidas, cabe añadir la "iniciativa para la deuda de los países pobres más endeudados", que por primera vez contempla la reducción de la deuda de estos países a los organismos internacionales.

Todas estas medidas no han podido evitar que la deuda internacional de muchos países pobres siga siendo excesivamente cuantiosa respecto a sus posibilidades de cumplir con los compromisos adquiridos. De ahí que haya ido tomando fuerza el punto de vista de diversos colectivos que piden simple y llanamente que se perdone la deuda de estos países. Es una posición generosa y, como tal, difícil de reprobar. Pero al mismo tiempo, creo que es importante no perder de vista que el objetivo último que debe buscar cualquier propuesta de condonación de la deuda es no sólo aligerar una carga existente, sino también lograr que ello sea motivo para que el país en cuestión pueda desarrollarse más y mejor.

Lo importante es poder alcanzar este objetivo. Para conseguirlo, sería importante que el perdón de la deuda se planteara a través de un debate en el que se pusieran de relieve todos los elementos que conlleva esta estrategia. No se trata de rechazar que se perdone la deuda de un país, sino saber por qué se está haciendo, y qué comporta para unos y otros. Por esto creo que en el necesario debate sobre la cuestión, sería preciso formularse algunas preguntas que considero básicas.

La primera es por qué los países implicados no pueden cumplir los compromisos asumidos respecto a la deuda. La respuesta de que la causa es que estos países son muy pobres no siempre es correcta. En muchos casos, la ayuda ha sido dilapidada, por ejemplo en la compra de armas o en contiendas civiles muy sangrientas, como ha ocurrido en gran parte de África. En estos casos, hay que tener en cuenta que la condonación de la deuda puede representar un respaldo implícito a gobiernos sin escrúpulos y a actuaciones totalmente inaceptables.

La segunda cuestión está muy ligada con la anterior: ¿quiénes son los destinatarios y beneficiarios del perdón de la deuda? Aquí se suele simplificar mucho las cosas suponiendo que los beneficiarios

son los millones de personas que viven en la pobreza. La realidad es que los destinatarios directos del perdón de la deuda son los gobiernos. Suponer que los fondos ahorrados de esta forma serán utilizados para incrementar el bienestar de los ciudadanos es, en el contexto de muchos países pobres, una simplificación.

La tercera pregunta es la siguiente: ¿quién perdona la deuda? Muchas formulaciones se presentan de tal forma que parece un ejercicio destinado a torcer la voluntad "avariciosa" de los gobiernos acreedores, sin que a los restantes ciudadanos no nos vaya mucho en ello. En la deuda oficial, que es para la que se pide la condonación total e indiscriminada, los que pagan para lograrlo son los contribuyentes de los países acreedores. Y como toda utilización que se haga con los fondos de los ciudadanos, es lógico preguntarse, primero, y asegurarse, después, de que su destino es acertado. Esto llevaría a la necesidad de actuar no sólo empujando a los gobiernos en la dirección deseada, sino también explicando muy bien los méritos de la propuesta a la opinión pública más allá de la generosidad intuitiva.

La cuarta pregunta está implícita en parte de lo descrito hasta aquí: ¿debe perdonarse la deuda incondicionalmente? La respuesta de muchos de los que abogan por esta medida es que sí. Incluso algunos hablan del derecho de los países endeudados a que les sea condonada la deuda. Es muy dudoso que esta fórmula sea la mejor para evitar muchos errores y problemas internos que tienen los países implicados. Muchos de estos problemas proceden de la corrupción y de la falta de controles internos. Si los prestamistas abandonan también su capacidad de influir, es muy posible que en lugar de ayudar se estén perpetuando situaciones de injusticia y de opresión.

La quinta pregunta que me parece interesante es la siguiente: ¿es la deuda entre naciones distinta de la deuda entre personas? La respuesta es que no. Y sin embargo se actúa muchas veces como si lo fuera. ¿Cuántos de nosotros perdonaríamos como principio la deuda de un vecino que es pobre pero se gasta lo que le prestamos comprando escopetas de caza o en el bar? Creo que pocos, entre otras cosas porque somos muy conscientes de que no es aceptable que un dinero que nos ha costado de ganar sea malgastado por otros. Y protestamos y exigimos garantías a nuestros gobiernos. ¿Por qué no hacerlo con otros gobiernos a los que hemos prestado dinero?

Todas estas preguntas no pretenden negar el principio de legitimidad de la condonación de la deuda de los países endeudados más pobres. Es evidente que hay que quitar lastre a estos países para que puedan emprender el vuelo. En otros casos, desastres naturales -como en Mozambique- pueden justificar medidas en esa dirección. Pero la condonación incondicional y universal de la deuda puede acabar teniendo el inconveniente de perpetuar las mismas situaciones que explican la aparición de esa deuda.

Article 9. Los famosos salvan su dinero, y al mundo

Holanda, paraíso fiscal para derechos de autor.

Oh, a storm is threat'ning^[1]
My very life today^[SEP]
If I don't get some shelter^[1]
Oh yeah, I'm gonna fade away^[SEP]
'Gimme shelter', the Rolling
Stone

Por LYNNLEY BROWNING

AMSTERDAM- Ahora que se acercan a la edad de la jubilación, parece que a los Rolling Stones les ha dado por pensar en su muerte y en cómo afectará ésta a sus enormes fortunas. En un esfuerzo por proteger a sus herederos, parece que han aceptado el asesoramiento económico de una de sus canciones más conocidas, *Gimme^[1]shelter^[SEP]*.

Tres de los miembros del grupo, Mick Jagger, Keith Richards y Charlie Watts, han recurrido a un solitario contable holandés, Johannes Favie, cuya empresa, Promogroup, les ayuda desde hace más de 30 años a encontrar paraísos fiscales para reducir al mínimo sus pagos de impuestos. (El cuarto *rolling stone*, Ron Wood, lleva sus finanzas fuera de Promogroup).

Famosos como Mick Jagger de los Rolling Stones, derecha, canalizan parte de sus ganancias hacia Holanda para pagar menos impuestos. Algunos críticos afirman que esto reduce los ingresos de otros países y podría frenar las ayudas y la condonación de la deuda a los países en desarrollo.

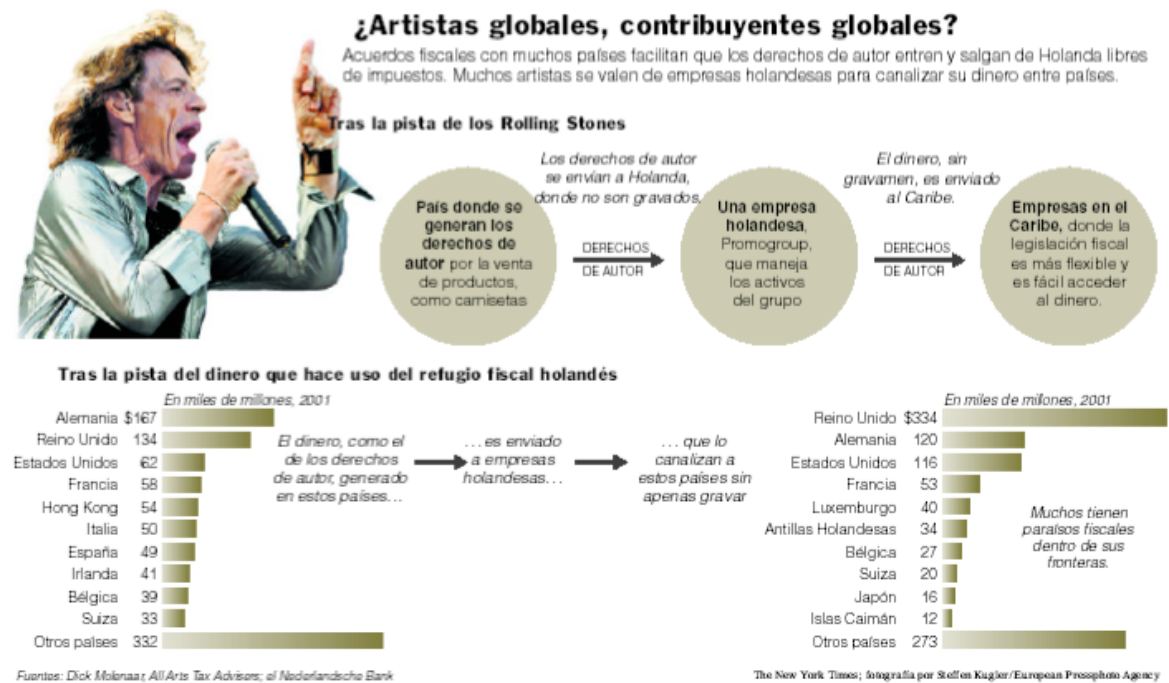
Y también, el pasado agosto,^[SEP] según unos documentos del^[1] Handelsregister, el registro de^[SEP] propiedad holandés, Promogroup^[SEP] ayudó a los tres artistas a crear un par^[SEP] de fundaciones privadas holandesas que les permitirán transferir activos libres de impuestos a sus herederos cuando mueran. Otros refugios holandeses que Promogroup ha dispuesto para los tres ya les han dado buenos réditos; a lo



largo de los últimos 20 años, según documentos holandeses, los tres músicos han pagado sólo 5,5 millones de euros en impuestos, de los 345 que han canalizado a través de Ámsterdam – un tipo de interés que ronda el 1,5%, muy por debajo del 40% británico.

Los Rolling Stones no son los únicos famosos que protegen sus rentas en la tierra de los tulipanes, los molinos de viento y Rambrandt. El corazón neurálgico del rock, U2, ha transferido lucrativos activos a Ámsterdam, al igual que otros cantantes y atletas archiconocidos, todos los cuales han utilizado o siguen beneficiándose de los paraísos fiscales holandeses, según un abogado fiscal de esta nacionalidad que no desea revelar su nombre por el contrato de confidencialidad con sus clientes.

Sin embargo, estos refugios han despertado la ira de algunos expertos, que afirman que descapitaliza a países muy necesitados del dinero de los impuestos para financiar una serie de servicios. Y algunos detractores sostienen que la maniobra fiscal de U2 amenaza con deslustrar el halo que rodea al bien considerado, afable y elocuente Bono, el cantante y líder del grupo, dándole un tufillo de hipocresía. Al fin y al cabo, Jagger, a diferencia de Bono, no se dedica a hacer campaña contra la deuda del tercer mundo.



Holanda se ha convertido en el paraíso fiscal preferido para las rentas derivadas de los derechos de propiedad intelectual, como los derechos de autor. A los famosos que prestan su nombre y su

imagen a líneas de ropa, que conceden licencias de reproducción de sus canciones a patrocinadores empresariales, que consiguen papeles en Hollywood y participan en otras empresas que generan significativas rentas gravables, el sistema holandés, que no grava los derechos de autor, les ofrece un ingenioso refugio. Al huir en manada a Amsterdam, los famosos imitan a las grandes empresas que también usan los paraísos fiscales holandeses para ayudar a reducir o eliminar los impuestos sobre los derechos de patente, otra forma de propiedad intelectual. Multinacionales como Coca-Cola, Nike, Ikea y Gucci han establecido sociedades instrumentales en Holanda para beneficiarse de refugios fiscales casi idénticos a los utilizados por los Rolling Stones y U2.

En Holanda están domiciliadas casi 20.000 "empresas de apartado de correos", la expresión utilizada en Holanda para referirse a los almacenes empresariales establecidos por sociedades y magnates extranjeros para reducir los impuestos sobre propiedad intelectual, dividendos y pago de intereses, de acuerdo con un informe publicado el pasado noviembre por SOMO, el Centro para la Investigación sobre Empresas Multinacionales, un grupo sin ánimo de lucro con sede en Ámsterdam que hace un seguimiento de las prácticas de grandes empresas. El informe, que critica la transformación de Holanda en paraíso fiscal, afirma que el número de *empresas de apartado de correos* "ha aumentado con rapidez en los últimos años" y que los refugios debilitan los esfuerzos de los Gobiernos de todo el mundo para "garantizar la creación de un campo de juego nivelado en el que cada país reciba los impuestos justos que se le deben como resultado de las actividades comerciales efectuadas dentro de sus fronteras".

Bono, de 46 años, a menudo candidato a recibir el premio Nobel de la Paz o, ya menos en serio, a dirigir el Banco Mundial, ha recorrido África con altos cargos estadounidenses para hacer campaña contra el sida, y se ha codeado con financieros y políticos para hablar sobre cuestiones de pobreza mundial en el Foro Económico Mundial de Davos, Suiza. Las riquezas de U2 son también muy viajeras y, como los Rolling Stones, el grupo se ha especializado en encontrar paraísos extranjeros para su dinero. Cuando Irlanda anunciaba la pasada primavera que reduciría drásticamente la lucrativa desgravación fiscal para músicos, pintores, escritores y escultores, el cambio suponía una amenaza económica para U2, que había convertido la Isla Esmeralda en base de su poder económico durante casi tres décadas. Los roqueros, nacidos y criados en Dublín, hicieron fortuna gracias al éxito de

sus canciones y, también en parte, gracias a las leyes irlandesas que no gravan las rentas derivadas de los derechos de autor.

El año pasado, U2 había amasado un valor neto de 629 millones de euros, de acuerdo con la lista anual de los más ricos publicada en el periódico británico *The Sunday Times*. Los derechos de autor son ingresos que artistas y atletas obtienen de grabaciones, actuaciones, marcas registradas, promoción de productos, videos y películas, en resumen, la mayor parte de los ingresos de un artista o un atleta. El pasado junio, cuando la desgravación fiscal irlandesa estaba a punto de desaparecer, U2 pedía asesoramiento a quien desde hace mucho tiempo es su gestor empresarial, Paul McGuinness, y trasladaba su activo más lucrativo —un catálogo de edición de canciones con éxitos como *Where the streets have no name* e *It's a beautiful day*— de la empresa de McGuinness, situada cerca del río Liffey, en Dublín, a Promogroup, en el corazón de la elegante y vieja Amsterdam.

Algunos expertos ven un aspecto más oscuro en esta transformación de Holanda en un apetecible paraíso fiscal. En 2000, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, con sede en París, ponía una marca negra al país, por ser uno de los cinco principales paraísos fiscales industrializados que promueven el "abuso de tratados" [*treaty shopping*] cuyo telón de fondo es una laxa presión fiscal. En el informe publicado el pasado otoño, SOMO, el grupo de investigación, dice que los refugios afectan "a la capacidad de los países en vías de desarrollo para proporcionar servicios esenciales a su población y a la capacidad de los gobiernos de países desarrollados para financiar el desarrollo mediante la condonación de la deuda y la ayuda oficial al desarrollo". El informe también dice que "las características de paraíso fiscal que tiene Holanda también facilitan el blanqueo de dinero y atraen a empresas de dudosa reputación".

Aunque nadie ha insinuado que ninguno de los artistas, atletas o famosos que usan los refugios holandeses esté blanqueando fondos ilícitos o cometiendo actos ilegales, el hecho de que algunos usen el sistema fiscal a su favor ha suscitado críticas. Jeff Swystun, director mundial de Interbrand, una consultora de marcas con sede en Nueva York, afirma que "los Rolling Stones siempre serán creíbles porque lo que se proponen es muy sencillo: queremos tener una gran fiesta". Pero U2, dice, "casi se proyectan como una

organización sin ánimo de lucro, así que esta maniobra fiscal realmente no encaja en los valores demarca que intentan comunicar”.

Nada de eso, replica U2. “U2 es una empresa mundial y paga impuestos en todo el mundo”, explica McGuinness, gestor empresarial del grupo. “Al menos el 95% de la actividad de U2 – incluidas las ventas de discos y de entradas–se produce fuera de Irlanda, y por lo tanto el grupo paga muchos tipos de impuestos en todo el mundo. U2 cumple plenamente con todos los impuestos irlandeses”. McGuinness señala que Bono y U2 “mantienen su sede en Irlanda, y son inversores personales y crean empleo en el país”. Y añade: “Las políticas fiscales innovadoras han sido la base fundamental de la actual prosperidad de Irlanda. Como cualquier otra empresa, U2 ahorra impuestos de manera eficiente”. El traslado financiero a Holanda es probable que ahorre a U2 cantidades considerables que de otro modo se verían obligados a pagar en impuestos sobre los ingresos por propiedad intelectual.

“En mi opinión, desde el punto de vista ético, las maniobras fiscales de Bono son totalmente incongruentes con sus llamamientos a que el Gobierno apoye las iniciativas contra la pobreza”, comenta Richard Murphy, director de Tax Research LLC, un instituto de investigación de Norfolk, Inglaterra, y uno de los tres autores del informe SOMO sobre los refugios fiscales holandeses. “No puedes exigir que se asignen recursos contra la pobreza y después negarle esos recursos al gobierno”.

Otros expertos fiscales afirman que dichas opiniones son excesivamente remilgadas. U2 y los Rollings Stones “se aprovechan de esto lo mismo que todas las farmacéuticas sitúan sus patentes en jurisdicciones fiscales favorables”, comenta Michael J. Graetz, profesor de la Universidad de Yale, experto en refugios fiscales y, como él mismo reconoce, admirador acérrimo de los Rolling Stones. “No me atrevería a decir que es justo, pero tampoco escandaloso” •

Article 10. Falsedades sobre las pensiones (Vicenç Navarro)

Los retos de la sostenibilidad del estado social

Los errores de la sabiduría convencional sobre las pensiones

Artículo publicado por Vicenç Navarro en el diario Público, el día 13 de enero de 2011

Este artículo muestra los errores que se están haciendo en el diseño de las reformas en el sistema público de pensiones, tales como asumir que el incremento de la esperanza de vida implica un retraso en la edad de envejecimiento, entre otros errores. El artículo muestra datos procedentes de la literatura científica que cuestionan tales supuestos, concluyendo que el retraso obligatorio de la edad de jubilación a los 67 años dañaría la calidad de vida y bienestar social de amplios sectores de las clases populares.

El retraso obligatorio de la edad de jubilación se basa en varios supuestos que son erróneos. Por ejemplo, se ha argumentado frecuentemente, por parte de aquellos autores que favorecen tal retraso, que, puesto que la población vive ahora muchos más años que antes, está también en condiciones de poder trabajar durante más tiempo. Se asume que, al haberse incrementado cuatro años la esperanza de vida en España en los últimos 20 años, la gente muere ahora cuatro años más tarde que hace 20 años, lo cual no es cierto. Los que hacen tal supuesto ignoran cómo se calcula la esperanza de vida de un país.

Supongamos que España tuviera dos habitantes: uno, Juanito, que muere al día siguiente de nacer y otro, la señora María, que muere a los 80 años. En esta España de dos ciudadanos, la esperanza de vida promedio sería de $(0+80):2=40$ años. Pero en un país vecino llamado Vecinolandia hay también sólo dos ciudadanos: uno, Pepito, que no muere al día siguiente de nacer, sino 20 años más tarde y la otra vecina, la señora Julia, que, como la señora María de España, muere a los 80 años. La esperanza de vida promedio de Vecinolandia es de $(20+80):2=50$ años, es decir, diez años más que en España. Pero esto no quiere decir (como constante y erróneamente se asume) que la señora Julia viva diez años más que la señora María. Lo que ha ocurrido es que la mortalidad de los infantes y jóvenes es mucho más baja en Vecinolandia que en España. Y esto es lo que ha estado ocurriendo en España en los últimos 20 años: la mortalidad infantil y juvenil ha ido descendiendo, con lo cual la esperanza de vida ha ido aumentando. Ni que decir tiene que los mayores (de 65 años y más) también han visto alargada su vida, pero mucho menos que los famosos cuatro años. En realidad, desde el año 1991 ha aumentado sólo 2,3 años.

Un segundo error que se hace es suponer que, puesto que la población vive más años, tal población puede continuar trabajando después de los 65 años, con la misma capacidad y vitalidad de trabajo que tiene a los 65. Se asume, pues, que al vivir más años la edad de envejecimiento también se retrasa. De ahí que se considere (erróneamente) que si ahora las personas que llegan a los 65 años viven 2,3 años más que hace veinte años, tales personas tendrán 2,3 años más de vida saludable, retrasando la edad de envejecer 2,3 años más. Esto no es así. En realidad, la edad de envejecimiento se ha adelantado, en lugar de retrasarse. Eileen

Crimmins y Hiram Beltrán-Sánchez, investigadores del Centro de Geriátrica de la Universidad del Sur de California, han publicado recientemente el artículo "Mortality and Morbidity Trends: Is there compression of Morbidity?" ("Tendencias de mortalidad y morbilidad: ¿existe una reducción de la morbilidad?") en la revista Journal of Gerontology (06-12-10) que analiza la evolución de los años de vida saludable (es decir, vida sin enfermedades) que tiene la población en EEUU. Pues bien, tal estudio concluye que una persona que tenga 20 años ahora, tendrá un año menos de vida saludable durante toda su vida que una persona de 20 años hace diez años, y ello a pesar de que la esperanza de vida del primero sea mayor que la del segundo. Tales autores subrayan que es un error creer que el hecho de que las personas vivirán más años significa que van a vivir más años con salud. Tal supuesto asume erróneamente que las mismas causas que determinan que la población viva más años determinan también que sean años más sanos, lo cual no es cierto.

De ahí la importancia de tomar como indicadores de vida laboral potencial (es decir, el número de años que el trabajador puede continuar trabajando) el número de años saludables durante la vida de una persona, antes y después de los 65 años, en lugar de considerar los años de vida que tendrá a partir de los 65. Tomando aquel indicador -años de vida sanos-, resulta que tal número ha disminuido en EEUU desde 1998. Se vive más años, pero menos años con salud. Un hombre de 20 años en 1998 puede esperar vivir 45 años más sin tener una de las tres mayores enfermedades crónicas (enfermedades cardiovasculares, cáncer o diabetes). Pero estos 45 años descendieron a 43,8 años en el año 2005, es decir, más de un año. En las mujeres jóvenes pasa de 49,2 a 48 años durante el mismo periodo.

Otro indicador es la existencia de problemas de movilidad, definiendo como tal la capacidad de subir una escalera de más de diez escalones, andar más de medio kilómetro o estar de pie más de dos horas sin ninguna ayuda. Un joven de 20 años hoy tendrá -como promedio- 5,8 años de movilidad limitada, comparado con sólo 3,8 años hace diez años, es decir, dos años más. Una mujer joven que tiene 20 años ahora tendrá 9,8 años sin movilidad, comparado con 7,3 años hace diez años.

Todos estos datos muestran que hemos podido retrasar el año en que nos morimos, pero no necesariamente retrasar ni la edad de envejecimiento ni la cantidad de enfermedades que tenemos. Desde 1998 a 2006 pudimos retrasar, por ejemplo, la mortalidad debida a enfermedades cardiovasculares entre los varones de edad avanzada, pero no el inicio de esta enfermedad crónica. Lo mismo en cuanto al cáncer y la diabetes, que han crecido, por cierto, durante estos diez años, sobre todo en las poblaciones de más de 30 años. Es decir, se ha mejorado el diagnóstico de las enfermedades y la supervivencia de los enfermos, pero no hemos reducido o eliminado tales enfermedades crónicas.

Pero lo que es incluso más preocupante es que existe un gradiente de cronicidad según la clase social del individuo, de manera que las limitaciones de movilidad y salud son más acentuadas en las

clases populares que en las clases de renta alta (que son las que tienen mayor influencia política y mediática en nuestras sociedades). Todos estos datos son ignorados en la propuesta de retrasar obligatoriamente dos años la edad de jubilación.

Article 11. Paraísos fiscales, pobreza y terrorismo

Xavier Caño. Centro de Colaboraciones Solidarias 11 de mayo de 2004

La Comisión Europea ha declarado ilegal (o lo hará en breve) el régimen fiscal de Gibraltar, la reducida colonia británica en territorio español. Gibraltar es un paraíso fiscal con 30.000 sociedades fantasmas donde se blanquea el dinero ilícito de la mafia rusa de la Costa del Sol española.

Según Naciones Unidas, hay 74 paraísos fiscales en los que están depositados una cuarta parte del PIB mundial, seis billones de dólares. Aunque otras estimaciones elevan la cifra a once billones de dólares. La organización civil internacional ATTAC define los paraísos fiscales como "algunos países, islas o enclaves geográficos con regímenes jurídicos opacos, reglamentaciones fiscales muy laxas que ofrecen exenciones y beneficios muy atractivos para el capital financiero y para la actividad financiera en general; los ofrecen a extranjeros no residentes y a sociedades domiciliadas legalmente en el lugar, aunque sólo sea con una dirección postal". Los paraísos fiscales o centros financieros offshore se caracterizan por no poner impuestos a los movimientos y operaciones financieras, su hermética oscuridad respecto a esas operaciones, sus protagonistas y beneficiarios, y la persistente negativa a facilitar información aunque la pida una legión de jueces. La OCDE, que agrupa a los países más desarrollados del planeta, ha tardado once años en acordar un amago de definición de paraíso fiscal. No es de extrañar porque entre sus miembros hay dos paraísos fiscales (Suiza Y Luxemburgo). Diferencias de léxico aparte, la razón de ser de los paraísos fiscales es un secreto bancario a prueba de bombas y la garantía de la mayor oscuridad administrativa posible. Esto los convierte en colaboradores necesarios para la inestabilidad del sistema financiero mundial, para el blanqueo de dinero ilícito del crimen organizado, para empobrecer más a los países del Sur y, finalmente, para que los grupos terroristas dispongan de vías seguras de blanqueo y financiación.

En los paraísos fiscales para blanquear y evadir impuestos son imprescindibles las empresas- pantalla, llamadas sociedades instrumentales, empresas que no existen o que simulan su existencia con una simple dirección postal. ¿Hubieran sido posibles los grandes escándalos financieros de Enron (EEUU), Elf (Francia), BBVA (España) y Parmalat (Italia) sin paraísos fiscales con sociedades instrumentales? Esas grandes estafas han perjudicado o arruinado a millones de pequeños y medianos accionistas, pensionistas y empleados.

Se calcula que la evasión de impuestos a gran escala en países desarrollados reduce hasta un 15% los ingresos de los Estados y, en consecuencia, la inversión en educación, sanidad y seguridad. Además, la corrupción tiene en los paraísos fiscales los cómplices imprescindibles donde guardar y camuflar el fruto de sus rapiñas: esa corrupción retrasa el desarrollo social, como reconoce el propio FMI, o precipita directamente a la ruina. El caso de

Argentina es significativo: el dinero evadido o robado a lo público fue a paraísos fiscales y casi equivalía al monto de la deuda externa que ahoga al país.

Investigadores de todo el mundo concluyen que la financiación de grupos terroristas es inseparable de los paraísos fiscales. Según un estudio de la economista Loretta Napoleoni de la London School of Economics, el terrorismo mueve al año alrededor de 500.000 millones de dólares. Ese dinero precisa ser blanqueado porque "el terrorista esta obsesionado por el dinero para comprar armas, pagar pisos francos y viajar de un lado a otro". Según Napoleoni, los grupos terroristas actuales consiguen dinero en un país, lo transfieren a otro y actúan en un tercero. Una situación típica para utilizar paraísos fiscales, tal como descubrió la policía española en 2002: la banda terrorista ETA había blanqueado grandes sumas en paraísos fiscales a través de sociedades instrumentales.

Pese al carácter disolvente y desintegrador de los paraísos fiscales, ni el FMI ni el Banco Mundial ni la OCDE tienen intención real de hacerlos desaparecer, acaso porque su existencia es posible por el empecinamiento neoliberal de mantener el secreto bancario así como la desaparición de normas que regulaban los movimientos financieros, y ambos dogmas forman parte de la teología neoliberal imperante. Por otra parte, y a pesar de la relación de los paraísos fiscales con la inestabilidad financiera internacional, el blanqueo, la corrupción y la financiación del terrorismo, EEUU no tiene demasiado interés en suprimir los paraísos fiscales y Europa no se pone de acuerdo consigo misma; ni siquiera ha logrado que los países de la Unión intercambien información fiscal. Sin embargo, la desaparición de los paraísos fiscales es imprescindible so pena de que aceptemos que el planeta Tierra se convierta en feudo de corruptos, criminales y terroristas.

Sin duda es una larga y dura batalla porque lo es contra la vieja y nefasta visión que pretende que el beneficio económico está por encima de las personas, del mundo y de la propia vida.

Article 12. El crecimiento en una economía budista

JEFFREY D. SACHS .EL PAÍS, NEGOCIOS - 05-09-2010

Acabo de regresar de Bután, el reino del Himalaya, cuya belleza natural, riqueza cultural e introspección inspiradora resultan incomparables. Desde la singularidad del reino hoy surge un conjunto de cuestiones económicas y sociales que son de un interés apremiante para todo el mundo.



La geografía escarpada de Bután favoreció el surgimiento de una esforzada población de agricultores y pastores, y ayudó a fomentar una sólida cultura budista estrechamente conectada en historia con Tíbet. La población es escasa -aproximadamente 700.000 personas en un territorio del tamaño de Francia-, con comunidades agrícolas enclavadas en valles profundos y unos pocos pastores en las altas montañas. Cada valle está resguardado por un *dzong* (fortaleza) que incluye monasterios y templos que datan, en su totalidad, de siglos atrás y que exhiben una combinación dominante de arquitectura sofisticada y bellas artes.

La economía agrícola y monástica de Bután fue autosuficiente, pobre y aislada hasta hace pocas décadas, cuando una serie de monarcas excepcionales empezaron a guiar al país hacia la modernización tecnológica (camino, electricidad, atención médica moderna y educación), el comercio internacional (principalmente con la vecina India) y la democracia política. Lo que resulta increíble es la actitud reflexiva con la que Bután aborda este proceso de cambio y cómo el pensamiento budista guía esa actitud. Bután se formula el interrogante que todos deben formularse: ¿cómo se puede combinar la modernización económica con la solidez cultural y el bienestar social?

En Bután, el desafío económico no es el crecimiento del producto interior bruto (PIB), sino de la felicidad nacional bruta (GNH, por sus siglas en inglés). Fui a Bután para entender mejor cómo se aplica la GNH. No hay una fórmula, sino un proceso activo e importante de debate nacional que se adapta a la seriedad del desafío y a la profunda tradición de reflexión budista de Bután. Allí reside la inspiración para todos nosotros.

Parte de la GNH de Bután tiene que ver, obviamente, con satisfacer

las necesidades básicas: mejor atención médica, menor mortalidad materno-infantil, mayores logros educativos y mejor infraestructura, especialmente electricidad, agua y servicios sanitarios. Este interés en el progreso material destinado a satisfacer las necesidades básicas tiene sentido tratándose de un país con el nivel relativamente bajo de ingresos de Bután.

Sin embargo, la GNH va mucho más allá del crecimiento generalizado y a favor de los pobres. Bután también se está preguntando cómo se puede combinar el crecimiento económico con la sostenibilidad ambiental, un interrogante al que ha respondido en parte a través de un esfuerzo integral para proteger la vasta superficie forestal del país y su biodiversidad única. Se está preguntando cómo puede preservar su igualdad tradicional y fomentar su legado cultural único, y cómo los individuos pueden mantener su estabilidad psicológica en una era de cambio rápido, marcada por la urbanización y una avalancha de comunicación global en una sociedad que no tenía televisores hasta hace una década.

Llegué a Bután después de oír un discurso inspirador del primer ministro, Jigme Thinley, en la Cumbre de Desarrollo Sostenible que se llevó a cabo en Nueva Delhi en 2010. Thinley había destacado dos puntos convincentes. El primero tenía que ver con la devastación ambiental que había podido observar -entre otras cosas, el retroceso de los glaciares y la India. El segundo tenía que ver con el individuo y el significado de felicidad. Thinley lo dijo de manera simple: todos somos seres físicos finitos y frágiles. ¿Cuántas cosas -alimentos, chatarra, anuncios de televisión, automóviles grandes, nuevos dispositivos y últimas modas- podemos consumir sin trastocar nuestro propio bienestar psicológico?

Para los países más pobres del mundo, estos interrogantes no son los más apremiantes. Su mayor desafío, y el más acuciante, es satisfacer las necesidades básicas de sus ciudadanos. Pero, para cada vez más países, la reflexión de Thinley sobre las fuentes máximas de bienestar no solo es oportuna sino urgente.

Todos saben de qué manera el hiperconsumismo al estilo estadounidense puede desestabilizar las relaciones sociales y conducir a la agresividad, la soledad, la ambición y el exceso de trabajo al punto del agotamiento. Lo que tal vez se admite con menor frecuencia es de qué modo esas tendencias se han acelerado en Estados Unidos en las últimas décadas. Esto tal vez sea el resultado, entre otras cosas, del ataque cada vez mayor y ahora implacable de la publicidad y las relaciones públicas. Cómo guiar a la economía para que produzca felicidad sostenible -combinando

bienestar material con salud humana, conservación ambiental y resistencia psicológica y cultural- es una cuestión que es necesario abordar en todas partes.

Bután tiene muchas cosas que siguen su camino. Podrá aumentar las exportaciones a India de energía hidráulica limpia extraída del río, ganando así divisas extranjeras de una manera sostenible y capaz de llenar las arcas gubernamentales para financiar la educación, la atención médica y las infraestructuras. El país también está decidido a asegurar que los beneficios del crecimiento lleguen a todos sus habitantes, sin importar la región o el nivel de ingresos.

Existen riesgos importantes. El cambio climático global amenaza la ecología y la economía de Bután. El consejo imprudente y costoso de McKinsey y otras consultoras privadas podrían ayudar a convertir a Bután en una zona turística degradada. Es de esperar que la búsqueda de la GNH ayude a alejar al país de ese tipo de tentaciones.

La clave para Bután consiste en considerar la GNH como una búsqueda perdurable y no como una simple lista de control. La tradición budista de Bután entiende la felicidad no como un apego a los bienes y servicios, sino como el resultado de un trabajo serio de reflexión interior y compasión hacia los demás.

Bután está embarcado en un viaje así de serio. El resto de las economías del mundo deberían hacer lo mismo.

Article 13. Las limitaciones del PIB

La obsesión por el producto interior bruto ha tenido efectos negativos sobre la felicidad, la salud y el medioambiente. Los economistas quieren reemplazarlo por otros indicadores.

Joseph E. Stiglitz. Nobel de Economía

EN SÍNTESIS

Aunque el producto interior bruto se usa de manera casi universal para evaluar el bienestar de una sociedad, en realidad es solo una medida de la actividad del mercado.

La crisis financiera de 2008 dejó claro que necesitamos mejores formas de medir la prosperidad de sociedades y economías, así como su sostenibilidad.

En la última década, destacados académicos han creado un conjunto de indicadores para conducir las sociedades al futuro que anhelan sus ciudadanos. Varios países los están integrando en sus procesos de toma de decisiones.

Desde la Segunda Guerra Mundial, la mayoría de los países han adoptado el producto interior bruto, o PIB, como indicador básico de la prosperidad. El PIB mide la producción del mercado: el valor monetario de todos los bienes y servicios que produce una economía en un determinado período, por lo general de un año. Los Gobiernos pueden caer si ese número baja, de ahí que se afanen por aumentarlo. Pero el crecimiento del PIB no garantiza el bienestar de la sociedad.

En realidad, como observó el senador Robert Kennedy, «el PIB lo mide todo, excepto aquello que hace que la vida merezca la pena». Este guarismo no evalúa la salud, la educación, la igualdad de oportunidades, el estado del medioambiente ni muchos otros indicadores de la calidad de vida. Ni siquiera cuantifica algunos aspectos cruciales de la economía, como su sostenibilidad, es decir, si se encamina o no a una crisis. Y lo que medimos es relevante, puesto que guía nuestras acciones. Los estadounidenses vislumbraron esta conexión causal durante la guerra de Vietnam: los militares concedían tanta importancia al número de bajas (el cómputo semanal de soldados enemigos muertos) que llegaron a realizar operaciones sin otro propósito que elevarlo. Como le ocurre a un borracho que busca sus llaves bajo una farola (porque es donde hay luz), el énfasis en el número de bajas les impedía tener una visión más amplia: las masacres hacían que se unieran al Vietcong más vietnamitas de los que mataba el ejército americano.

Ahora hay otro número de bajas, las causadas por la COVID-19, que se está mostrando terriblemente eficaz a la hora de medir el desempeño de la sociedad. Y no guarda demasiada relación con el PIB. Estados Unidos es el país más rico del mundo, con un PIB que

en 2019 superó los 20 billones de dólares. Esa cifra daba a entender que el país poseía un motor económico muy eficiente, un coche de carreras capaz de dejar atrás a cualquier otro. Sin embargo, en junio sumaba ya más de 100.000 fallecidos, mientras que Vietnam, con un PIB de 262.000 millones de dólares (y solo un 4 por ciento del PIB per cápita estadounidense), no registraba ninguno. En la carrera por salvar vidas, ese país menos próspero ha vencido cómodamente a EE.UU.

De hecho, la economía estadounidense recuerda más a un utilitario al que le han quitado la rueda de repuesto para ahorrar gasolina, una estrategia que funciona bien hasta que uno sufre un pinchazo. Y lo que yo llamo la «filosofía del PIB», el tratar de elevar el PIB con la falsa esperanza de que eso baste para aumentar el bienestar, es lo que nos ha metido en este embrollo. Una economía que optimiza sus recursos a corto plazo presenta un mayor PIB en ese trimestre o año. El afán por maximizar este índice macroeconómico se traduce, a nivel microeconómico, en que las empresas recortan gastos para lograr el mayor beneficio posible a corto plazo. Pero, a la larga, ese enfoque miope compromete el desempeño de la economía y la sociedad.

La sanidad estadounidense, por ejemplo, se enorgullece de usar las camas de hospital de manera muy eficiente: ninguna permanecía desocupada. Como resultado, cuando el -SARS-CoV-2 llegó a EE.UU., solo había 2,8 camas de hospital por cada 1000 habitantes (muchas menos que en otros países avanzados) y el sistema no consiguió absorber el repentino aluvión de pacientes. Al no ofrecer bajas médicas remuneradas, las plantas de procesamiento de carne aumentaron sus beneficios a corto plazo, elevando el PIB. Pero los trabajadores no podían permitirse el lujo de quedarse en casa cuando enfermaban, así que siguieron yendo a trabajar y propagaron la infección. De modo similar, como China podía fabricar mascarillas más baratas que EE.UU., importarlas aumentaba el rendimiento económico y el PIB. Sin embargo, cuando golpeó la pandemia y el gigante asiático necesitó muchas más mascarillas de lo normal, no hubo bastantes para los sanitarios norteamericanos. En resumen, el incesante esfuerzo por maximizar el PIB a corto plazo empeoró la atención médica, provocó inseguridad física y financiera, y redujo la sostenibilidad y resiliencia económicas, lo que dejó a los estadounidenses en una posición muy vulnerable frente a la crisis, en comparación con los ciudadanos de otros países.

Article 14: Atenció amb les aparences: És Luxemburg un país tant ric com ens diuen?

Pierre-Antoine Delhommais, *LE MONDE* / 24.01.06

Segons les estadístiques publicades, a la fi de desembre de 2005, per l'agència europea Eurostat, Luxemburg és el país més ric de la Unió Europea (UE) i Letònia el més pobre. Aquesta classificació, establerta a partir del producte interior brut (PIB) per habitant, indica que els habitants del Gran-Ducat, paradís financer, gaudeixen, amb un índex de 227 punts, d'un nivell de vida més de dues vegades superior a la mitjana dels vint-i-cinc Estats de la Unió (100 punts).

A una considerable distància, Irlanda ocupa el segon lloc, amb un índex de 138 punts; per damunt, significativament, dels Països Baixos (125 punts), Àustria (123) i Dinamarca (122). Bèlgica (119), Suècia (118) i el Regne Unit (117) tenen nivells de vida molt semblants.

França i Alemanya queden bastant enrere, amb un PIB per habitant de 110 et 109 punts, respectivament. Aquesta última xifra és també la mitjana dels quinze (UE-15).

Però realment aquesta és la realitat de Luxemburg? Ningú dubta que Luxemburg pertany a la llista de països rics. Però tant ric és?.

El secret de Luxemburg és que és un país molt petit que limita amb tres països: Alemanya, França i Bèlgica.

Cada matí ciutadans alemanys, francesos i belgues **creuen la frontera** per anar a treballar a Luxemburg i, per la nit, tornen als seus respectius països.

Luxemburg

FiguraB. 1: Luxemburg, un mini-país (50*80km)



Font: [http://www.yahoo.com/Science/Geography/Maps/World](http://www.yahoo.com/Science/Geography/Cartography/Maps/World)
(Magellan Maps)

Nombre d'emplois totals a	
Luxemburg (30-9-2003):	276.586
Nombre de emplois frontiers	
travaillant a Luxembourg (30-9-2003):	108.409 (39%)

Font: *Cahiers transfrontaliers d'EURES* – Mars-Avril 2004.

És a dir el 40% de la gent que treballa a Luxemburg, viuen o Alemanya, o a França o a Bèlgica; i son ciutadans d'aquests països.

En conseqüència, quan es calcula el *PIB per càpita* = PIB /càpita de Luxemburg en el nominador sí entra la feina generada per aquests ciutadans, però en el denominador aquests ciutadans no entren, doncs no son luxemburguesos; **quedant sobreestimat** de forma considerable el PIB per càpita real dels Luxemburguesos.

Article 15.Las grandes empresas de energía y banca pagaron un tipo del 6,8% y del 4,6% sobre sus beneficios en 2022

El tipo efectivo sobre las ganancias de los grandes grupos es la mitad del que se aplica sobre la base imponible, según los datos de la Agencia Tributaria

EL PAÍS: 24-10-24

Las grandes empresas de banca y energía que operan en España, aquellas con una cifra de negocios superior a los 1.000 millones de euros anuales, tributaron en el año 2022 sobre su base imponible a un tipo del 18,4% y el 22%, respectivamente. Sin embargo, cuando se analiza el gravamen únicamente sobre los beneficios, la tasa efectiva cae en picado y se sitúa en el 6,8% y el 4,6% en cada caso, lo que pone de relieve la tendencia continuada de aminoración de la cantidad de dinero sobre la que realmente se paga. Los datos fueron publicados ayer por la Agencia Tributaria en la actualización de la estadística que disecciona las cuentas anuales consolidadas del [impuesto sobre sociedades](#), que se publica desde el ejercicio 2016 y se da a conocer en octubre. Casualmente, este año coincide con las tensas negociaciones que están desarrollándose en el seno del Gobierno de coalición para [reformar y convertir en permanentes los gravámenes extraordinarios a banca y energéticas](#), puestos en marcha por el Ejecutivo hace dos años con el objetivo de que las empresas de estos sectores aportaran más por sus beneficios extraordinarios vinculados a la crisis inflacionista.

Tipos impositivos en el impuesto de sociedades (2022)

Por sectores y cifra de negocios por encima de 1.000 millones

Sector	Número de empresas	Tipo efectivo sobre base	Tipo efectivo sobre beneficio
Total	239	20,1%	7%
Energía, industria y agricultura	77	18,4%	6,8%
Actividades financieras y servicios a empresas	61	22%	4,6%
Comercio y comunicaciones	84	20,4%	10%

Fuente: Agencia Tributaria. Tabla: EL PAÍS • Creado con Datawrapper

Hacienda desagrega su análisis por sectores de actividad. Uno de ellos engloba a las grandes energéticas y compañías industriales, aquellas, de nuevo, con una facturación de más de 1.000 millones. En total, fueron 77 contribuyentes que registraron un beneficio neto conjunto de casi 45.000 millones de euros. En otro apartado están las actividades financieras y de servicios a empresas, con 64 grandes compañías que anotaron un resultado contable total de

unos 34.000 millones. Si se suman a la ecuación el resto de sectores, entre los que están la construcción o las telecomunicaciones, en el año 2022 hubo un total de 239 grandes contribuyentes con resultado contable positivo. Su beneficio conjunto superó los 100.000 millones y el tipo efectivo pagado por él se quedó en el 6,9%, una tasa que se sitúa muy por debajo del 20% que abonaron sobre la base imponible, que es la cantidad sobre la que se calcula el gravamen una vez que se han llevado a cabo una serie de ajustes sobre el resultado contable.

Tipos impositivos en el impuesto de sociedades

Por tramos de cifra de negocios para grupos consolidados

	Número de empresas	Tipo efectivo sobre base	Tipo efectivo sobre beneficio
Total	830.010	22%	12%
0 - 50.000	201.676	22,8%	7,8%
50.000 - 100.000	93.059	23,1%	10,8%
100.000 - 300.000	195.600	23,4%	13,3%
300.000 - 600.000	118.517	23,6%	16,1%
600.000 - 1 millón	69.987	23,5%	18%
1 - 2 millones	64.169	23,5%	19,6%
2 - 3 millones	25.971	23,5%	20,9%
3 - 4 millones	14.044	23,3%	22,2%
4 - 5 millones	9.053	23,4%	19,8%
5 - 6 millones	7.205	23%	22,9%
6 - 10 millones	11.179	23,2%	19,9%
10 - 20 millones	9.209	23,1%	19,5%
20 - 60 millones	6.796	22,5%	17,2%
60 - 100 millones	1.392	22,4%	17%
100 - 500 millones	1.691	21,5%	14%
500 - 1.000 millones	223	20,7%	9,8%
1.000 millones o más	239	20,1%	7%

Fuente: Agencia Tributaria. Tabla: EL PAÍS • Creado con Datawrapper

Todos estos porcentajes son inferiores al tipo efectivo que establece la ley –del 25% con carácter general y del 30% en el caso de la banca y las energéticas– sobre la base imponible. Este indicador es distinto a los beneficios. Se llega a él tras aplicar a las ganancias ordinarias varios ajustes como la exención por doble imposición de dividendos, diseñada para evitar que el mismo concepto tribute dos veces en países distintos; la compensación por pérdidas, vinculada a los créditos fiscales; y otra serie de deducciones y amortizaciones. Gracias a todo ello, la base imponible siempre es inferior al beneficio, lo que rebaja sustancialmente la cuota efectiva a pagar.

Las empresas suelen alegar que su base imponible se ve reducida al restar los beneficios registrados por las filiales en otros países, donde ya pagan impuestos. Por ese motivo, aducen, es más

realista analizar el tipo efectivo sobre esta magnitud. No obstante, en muchos de los países donde tienen sucursales el impuesto sobre beneficio es muy inferior al de España e, incluso, alguna empresa redirige ingresos a las filiales ubicadas en territorios con una fiscalidad más favorable. Los grandes grupos que tributan en régimen de consolidación son los que más partido sacan de todas estas dinámicas y estrategias. Según los datos de Hacienda, aquellos que oscilan entre los 100 y los 500 millones de facturación, por ejemplo, soportan un tipo efectivo sobre la base imponible del 21,8%, pero del 12,3% sobre el beneficio. Los que se mueven entre los 500 y los 1.000 millones tienen tipos del 19,4% y del 7,6%, respectivamente. Es decir, aquellos que superan los 1.000 millones de facturación, con un gravamen del 19,3% sobre la base, pero del 5,8% sobre el beneficio, tienen más capacidad para utilizar todas estas fórmulas, pero no son una excepción. Esta tendencia viene registrándose desde hace ya muchos años y, desde 2016, el tipo sobre el beneficio suele estar 10 puntos porcentuales por debajo que el de la base.



La cosa cambia radicalmente cuando se mira a las empresas no estructuradas en grupos. Por lo general, las cuantías de la base imponible y el resultado contable están más cerca entre sí, por lo que el tipo sobre el beneficio se acerca mucho más al que se abona sobre la base, con una diferencia media de apenas cinco puntos porcentuales: un 17,8% y un 22,9%, respectivamente.

Para intentar atajar esta situación y que la base imponible de las grandes empresas se vaya acercando poco a poco al beneficio —o que al menos la brecha entre las dos magnitudes no sea tan elevada— se ha llegado a un acuerdo a nivel internacional para garantizar una imposición mínima. Hasta que el pacto se consiga aterrizar algunos países han empezado a mover ficha. Fue el caso de los socios europeos, que a finales de 2022 consensuaron un tipo mínimo del 15% sobre el resultado contable ajustado de aquellas

multinacionales con una cifra de ingresos consolidados igual o superior a los 750 millones de euros.

Artículo 16: UNA TÁCTICA PARA ELUDIR EL PAGO DE IMPUESTOS: Desde la creación de empresas "pantalla" al uso del "doble irlandés" combinado con el "sandwich holandés". Los casos de Google, Meta y Apple

Jose Cabré

Tras la observación de las empresas que cotizan en el IBEX 35 y la constatación de que todas -excepto una: AENA, que es pública) tienen filiales en territorios de baja tributación (popularmente llamados "paraísos fiscales") podríamos deducir que la **elusión de impuestos** -pagar el mínimo de impuestos usando las lagunas legales: ingeniería fiscal- es una condición inherente a la condición humana. Parece ser que a nadie le gusta pagar impuestos. Ojo, no confundamos la "elusión" con la "evasión". Evadir impuestos es hacer trampas ilegales y está prohibido; y, en consecuencia, condenado.

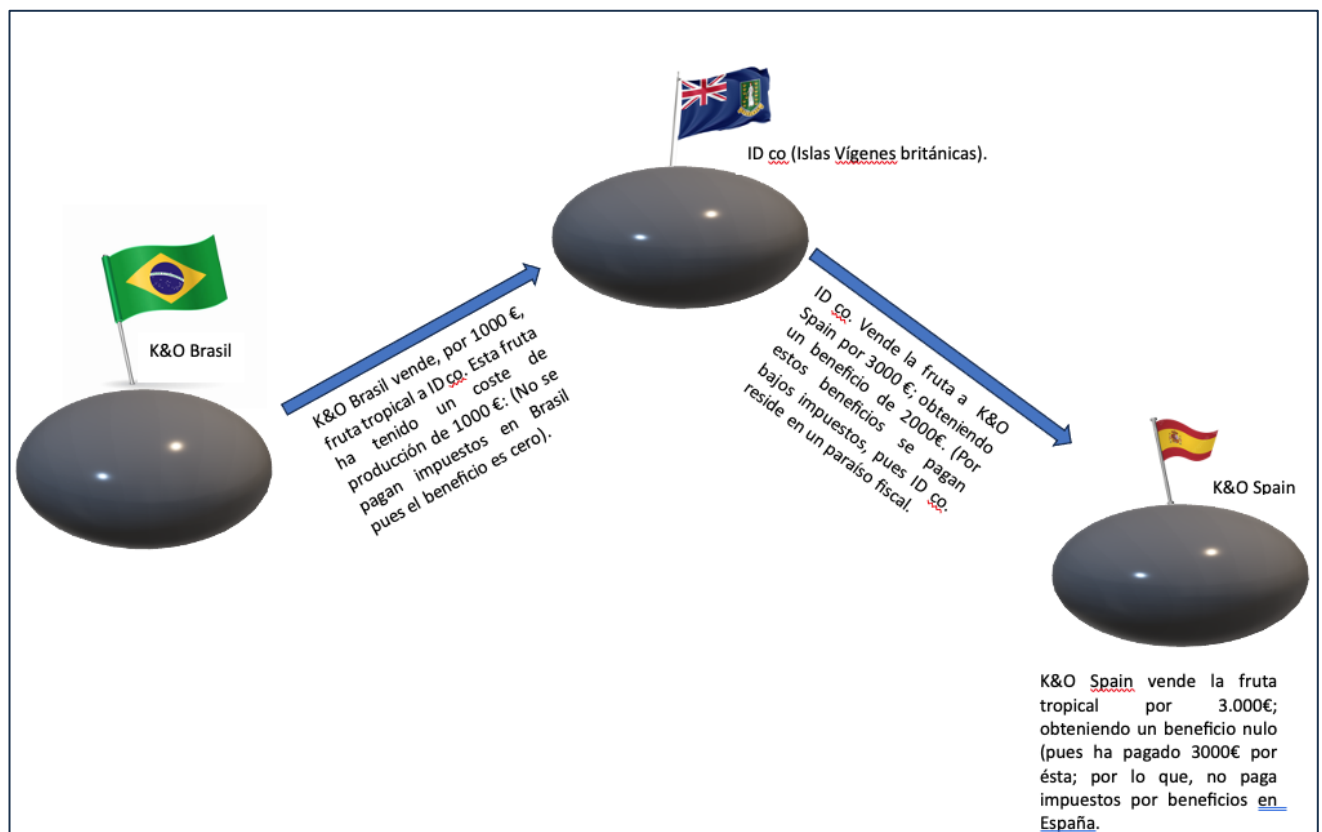
Todas las tácticas que se emplean para minimizar el pago de impuestos se asientan en un principio básico: Reducir al máximo la base imponible de los beneficios a los que aplicaremos los impuestos que se han de pagar.

Una de las tácticas más antiguas y extendidas es lo que conocemos como la creación de sociedades/compañías/empresas pantalla.

EJEMPLO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA PANTALLA

Supongamos que tenemos una compañía que produce frutas tropicales en Brasil para venderlas en España. Como no queremos pagar impuestos en ninguno de estos países -así de "generosas" son las multinacionales-, creamos tres compañías: Kosden & Osden Brasil Co.; Intermediary Dishonest Co. (en un paraíso fiscal como las Islas Vírgenes); y Kosden & Osden España Co. La empresa de Brasil vende por 1.000 euros, cien kilos de frutas tropicales a Intermediary Dishonest de las Islas Vírgenes, y ésta se los vende

a su vez a la compañía española por 3.000 euros, que es el precio al que luego salen las frutas tropicales al mercado español. ¿Qué ha pasado? Curiosamente, a la filial de Brasil le cuesta 1.000 € producir cien kilos de frutas tropicales, y como los ha vendido por 1.000 € no ha tenido ningún beneficio y, en consecuencia, no ha de pagar impuestos por beneficios. La filial española compra por 3.000 euros y, curiosamente, vende por 3.000 euros, con lo que tampoco registra beneficios y tampoco tiene que tributar. El negocio lo ha hecho Intermediary Dishonest, desde las Islas Vírgenes, que ha ganado 2.000 euros y, como está en un paraíso fiscal, prácticamente, no paga impuestos.



Esta es una de las formas más sencillas de eludir el pago de impuestos. El único problema de este sistema es que el dinero está fuera y repatriarlo a un país serio de la Unión Europea supondría tener que pagar impuestos.

Pero las empresas multinacionales han utilizado estrategias más sofisticadas (basadas siempre en reducir al máximo la base imponible a pagar). Una de las más famosas ha sido utilizar el "doble irlandés" o el "doble irlandés combinado con el sandwich holandés".

El "doble irlandés" y el "doble irlandés con sándwich holandés" son estrategias de planificación fiscal utilizadas por grandes multinacionales para minimizar el pago de impuestos, aprovechando diferencias en las normativas fiscales de distintos países.

Al combinar estas dos estrategias, las empresas pueden reducir significativamente sus impuestos pagados, lo que puede tener un impacto negativo en la economía y el sistema fiscal de los países donde operan y generan sus ingresos. Por lo tanto, estas prácticas han sido objeto de críticas y controversia, y muchos argumentan que deben ser reguladas y controladas de manera más estricta para garantizar la justicia fiscal y evitar la evasión de impuestos.

El doble irlandés

Consiste en el uso de **dos empresas en Irlanda** para trasladar beneficios a jurisdicciones con baja o nula tributación. Funciona así:

1. **Empresa Irlandesa A** (registrada en Irlanda, pero con residencia fiscal en un paraíso fiscal, como Bermudas o las Islas Caimán). Esta empresa posee los derechos de propiedad intelectual (IP) de la multinacional.
2. **Empresa Irlandesa B** (registrada y residente en Irlanda). Se encarga de generar ingresos en Europa y, por cada producto que vende, paga "royalties" (derechos de propiedad) a la Empresa Irlandesa A, reduciendo así su base imponible en Irlanda.

Dado que la **Empresa Irlandesa A está en un paraíso fiscal donde las empresas extranjeras** (este es el caso de Bermudas y islas Caimán) **si instalan su sede fiscal en estos territorios no pagan impuestos sobre los beneficios que tiene en concepto de "beneficios por propiedad intelectual"**.

Pongamos un ejemplo

Imagina que tú y tus amigos tenéis una empresa de fabricación de bebidas energéticas y decidís comenzar a vender en diferentes países. Cada país tiene una regla diferente sobre cuánto dinero deberíais pagar en impuestos por tus ganancias. En algunos países, los impuestos son muy altos, mientras que en otros son muy bajos.

Como sabemos, en Irlanda el tipo del Impuesto de Sociedades es del 12,5% (la mitad que en España) y, además, su legislación posibilita en buena medida el traslado de beneficios de las empresas hacia territorios de escasa o nula tributación (quedando la tributación final a tipos impositivos muy bajos).

Por ejemplo, para que nuestra empresa española se beneficie de esta fiscalidad más ventajosa, puede crear dos empresas irlandesas. Una de estas empresas, *Bahamas heavenly drinks* tendría sede en un paraíso fiscal; por ejemplo, Bahamas. Esta sociedad

poseerá los derechos internacionales de la propiedad intelectual (es la que cobrará los royalties por vender las bebidas energéticas). La otra sociedad, con sede en Irlanda, *Retail heaving drinks and Co.* es la que venderá al resto del mundo, pagando por esos derechos de propiedad (royalties, que pueden ser muy altos) a la primera. De esta forma, y trasladando la sociedad española la práctica totalidad de los beneficios a la radicada en Irlanda, y ésta a su vez, a través del pago de los derechos, haciendo lo mismo hacia la radicada en el paraíso fiscal, el resultado es que una parte importante de los beneficios, o no tributarán, o lo harán escasamente, y la otra parte lo hará en Irlanda, al 12,5%

Si aún quisierais pagar menos, lo podríais combinar con el "sandwich holandés".. Éste es, aún, un poco más rebuscado que el anterior. Su objetivo, es, combinándolo con el doble irlandés, evitar incluso el pago de esa pequeña parte de impuestos en Irlanda, aprovechando que la ley irlandesa permite que el pago de royalties estén exentos del Impuesto de Sociedades si se pagan a otra empresa europea.

El "doble irlandés" combinado con el "sándwich holandés"

1. La estrategia del "doble irlandés combinado con el sandwich holandés" es como un juego de trileros para asegurarte de pagar la cantidad mínima de impuestos posible. Así es cómo funciona: creas una filial en Irlanda, *Retail heaving drinks and Co.* Donde, como hemos visto, los impuestos sobre los beneficios de las empresas son muy bajos, y a la que transfieres el dinero que ganaste en otros países, pero lo haces a través de otra sociedad intermediaria, filial que has creado en Países Bajos, *Keosden heaving drinks* . Esto lo haces para evitar la retención de impuestos que se hace en Irlanda, ya que, en *Países Bajos* los pagos entre empresas de la UE no están gravados y, además, pueden hacerse acuerdos muy "ventajosos" entre las multinacionales y la administración neerlandesa (rule-tax) .
2. Luego, parte de este dinero pasa a *Bahamas heavenly drinks* (otra empresa en Irlanda, pero **con residencia fiscal en Bermudas**), que era la verdadera beneficiaria de estos ingresos.
3. En Bermudas, donde la tasa de impuesto corporativo es **0%**, no pagarás prácticamente nada por el dinero que puedas acumular allí.

Como puedes ver, esta estrategia es una manera de ahorrar dinero en impuestos, pero también puede ser considerada como "trucos" o "engaños" para eludir pagar impuestos justos. Por eso, muchas personas creen que debería haber reglas más estrictas para

prevenir esto y asegurar que todos paguemos nuestra parte justa en impuestos.

De esta forma, se puede crear una sociedad en Países Bajos que cobra royalties por utilizar la propiedad intelectual de la sociedad con sede en Irlanda y después transfiere el 99% de lo que recibe a la sociedad radicada en otro paraíso fiscal. En definitiva, se habrán residenciado la casi totalidad de los beneficios finalmente en dos paraísos fiscales, eludiendo el pago de impuestos en los países donde realmente se han generado los ingresos.

TRES EJEMPLOS: LOS CASOS DE GOOGLE, META (FACEBOOK) Y APPLE

A Las grandes tecnológicas les encanta no pagar impuestos: han utilizado el doble irlandés y el sándwich holandés, dos tipos de subterfugios que ahora prácticamente desaparecerán con el impuesto mínimo del 15% (acordado por todos los países de la OCDE).

Ejemplo 1: Google (Alphabet Inc.)

Google fue una de las empresas más famosas por utilizar esta estrategia. En 2017, se reveló que había transferido 23.000 millones de dólares a Bermudas mediante esta estructura. Durante años, Google utilizó esta estrategia para reducir su tasa de impuesto corporativo en Europa y trasladar beneficios a paraísos fiscales. El proceso funcionaba así:

1. **Google Ireland Limited** (empresa en Irlanda) recaudaba ingresos por publicidad digital en Europa, Medio Oriente y África.
2. En lugar de declarar estos ingresos como beneficios sujetos a impuestos en Irlanda (donde la tasa corporativa es del 12.5%), Google Ireland Limited pagaba enormes sumas en concepto "de royalties" a **Google Netherlands Holdings BV**, ubicada en Países Bajos. Esto se hacía para evitar la retención de impuestos en Irlanda, ya que los pagos entre empresas de la UE no estaban gravados.
3. Desde los Países Bajos, el dinero se transfería a **Google Ireland Holdings**; pero esta empresa **no tenía residencia fiscal en Irlanda**, sino en **Bermudas**, donde no pagaba impuestos. En Bermudas, donde la tasa de impuesto corporativo es 0%, Google no pagaba prácticamente nada por los miles de millones de dólares que acumulaba allí.

Impacto y reacción de los gobiernos:

- Google redujo su tasa impositiva en Europa al **6% o menos**, cuando la tasa corporativa de EE. UU. era del **35%** en ese momento.
- Debido a presiones de la UE y la OCDE, **Google dejó de usar esta estructura en 2020.**

Ejemplo 2: Facebook

Facebook, al igual que Google, usó el doble irlandés con sándwich holandés para reducir impuestos en sus ingresos por publicidad digital.

Facebook Ireland Limited facturaba a clientes europeos y obtenía ingresos de publicidad en plataformas como Instagram y Facebook. En vez de declarar esos ingresos en Irlanda, enviaba el dinero en concepto de "royalties" a una filial en Países Bajos.

Luego, el dinero pasaba a una **segunda empresa en Irlanda, pero con residencia fiscal en Islas Caimán**, donde no pagaba impuestos.

Consecuencias:

1. Facebook logró pagar tasas impositivas, en algunos países, inferiores al 3%.
2. En 2018, ante la presión de la UE, Facebook anunció que comenzaría a tributar en los países donde generaba ingresos, eliminando en parte esta estrategia.

Ejemplo 3: Apple

Apple utilizó una variante del doble irlandés, combinada con otra estrategia llamada "Irish Tax Haven" (Refugio Fiscal Irlandés).

1. Apple Sales International (con sede en Irlanda) era la empresa encargada de manejar las ventas fuera de EE. UU.
2. Sin embargo, esta empresa no tenía residencia fiscal en ningún país, lo que significaba que no pagaba impuestos en ninguna parte.
3. Gran parte de los ingresos generados fuera de EE. UU. eran canalizados a través de esta empresa, evitando así el pago de miles de millones en impuestos.

Impacto: En 2016, la Comisión Europea determinó que Apple había recibido beneficios fiscales ilegales por 13.000 millones de euros, ya que Irlanda le permitió operar prácticamente sin pagar impuestos durante años.

Reacción: En 2020, Apple y el gobierno irlandés ganaron una apelación, evitando el pago de esos impuestos, aunque la Unión Europea sigue luchando por endurecer la regulación.

Conclusión

El doble irlandés con sándwich holandés permitió a empresas como Google, Facebook y Apple ahorrar miles de millones de dólares en impuestos durante años. Sin embargo, debido a presiones internacionales y nuevas regulaciones, muchos países han eliminado gradualmente estas lagunas fiscales. Irlanda, por ejemplo, prohibió oficialmente la práctica a partir de 2020, obligando a las multinacionales a buscar nuevas estrategias de optimización fiscal.

El Fin del Doble Irlandés con Sándwich Holandés

2020: Irlanda prohíbe la estrategia

Bajo presión de la OCDE y la UE, el gobierno irlandés cerró la laguna legal que permitía la residencia fiscal en paraísos fiscales.

2021: Reforma Global del G20 y la OCDE

Se llegó a un acuerdo para un **impuesto mínimo global del 15%** sobre grandes multinacionales, con el objetivo de evitar que las empresas sigan trasladando beneficios a países con tasas impositivas bajas.

2023 y futuro: Nuevas estrategias

Las multinacionales han comenzado a utilizar **otras estructuras** para minimizar impuestos, como trasladar beneficios a **Singapur o Puerto Rico**.