

Expansión

Absolutamente obsoleto convenio de doble imposición con EEUU

VISIÓN PERSONAL por Jaime Malet

Llevamos más de tres años reclamándolo a los responsables de los gobiernos de España y EEUU, desde mayo de 2006, cuando la Junta de Gobierno de la Cámara de Comercio Americana en España aprobó un documento titulado White Paper – Renegociación del Convenio Firmado entre España y EEUU en 1990, para evitar la doble imposición y la prevención de evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio.

El mencionado documento recogía las constantes sugerencias de los empresarios, en general, a iniciativa de muchos de nuestros socios, que en los últimos años ponían de manifiesto los efectos perniciosos para el fomento de la inversión en ambas direcciones del actual Convenio de Doble Imposición, ratificado como he señalado hace más de 19 años, el 24 de septiembre de 1990. Muy especialmente, el mencionado White Paper se refería a la necesaria modificación de tres aspectos donde el Convenio es especialmente nocivo: el tratamiento de las ganancias de capital, de los cánones y de los dividendos.

El White Paper tuvo un enorme eco en la opinión pública, y suscitó el interés de numerosos organismos públicos y privados, tanto españoles como estadounidenses. Fue también nuestra guía en las numerosas conversaciones y reuniones que mantuvimos con representantes de las Administraciones de ambos países, no consiguiendo, ello no obstante, suscitar suficiente interés como para conseguir una renegociación de un Convenio, el actual, que es seguramente el peor de este tipo suscrito tanto por España como por EEUU.

Expertos

En este trabajo, la Cámara de Comercio Americana en España ha contado con el inestimable y desinteresado apoyo de un grupo de profesionales de las principales firmas expertas en tributación internacional (las big seven españolas), todas ellas socias de esta institución, que han prestado su extraordinaria experiencia. Éstas han sido: Baker&McKenzie, Deloitte, Ernst&Young, Garrigues, KPMG, PriceWaterhouseCoopers y Uría Menéndez.

La facturación agregada de las empresas socias de la Cámara –que incluye a la mayoría de las compañías estadounidenses establecidas en España, como de las empresas españolas con presencia en EEUU– alcanza aproximadamente el 24% del PIB de España, cifra que pone de relieve, por sí sola, la importancia de los intereses representados en este planteamiento.

Argumentos suficientes

La modificación del Convenio suscrito entre ambos Estados se justifica tanto desde la perspectiva de la intensificación de la inversión estadounidense en

territorio español, como desde la perspectiva de la internacionalización de la empresa española, a través del fomento de la inversión en EEUU.

Debe ponerse de manifiesto que EEUU ha renegociado en los últimos años el Convenio de Doble Imposición con la mayoría de los países de la Unión Europea (con Holanda en 2004, con Alemania en 2006, con Francia en 2004, con Bélgica en 2006 y con Dinamarca en 2006) al objeto de reducir la imposición en dividendos, intereses y cánones.

Las grandes empresas españolas se han visto obligadas a competir en un entorno económico, el español, cada vez más liberalizado, lo que les ha llevado a deslocalizar una parte de la cadena de valor para lograr un ahorro de sus costes, así como a buscar economías crecientes de escala.

Una vez superada la etapa de internacionalización en los mercados cercanos geográficamente (Europa) o culturalmente (Latinoamérica), la gran empresa española ha iniciado desde hace unos cinco años un proceso de expansión en el mercado estadounidense sin precedentes. Con una población de 307 millones de habitantes y un PIB que supone entorno a una cuarta parte del PIB mundial, Estados Unidos es el gran mercado mundial para la inversión extranjera, debido a su dimensión, su apertura, su dinamismo y su seguridad jurídica.

La situación en la que se negoció el actual Convenio de Doble Imposición entre España y EEUU no es la misma que la presente, y la nueva situación debe incidir necesariamente en la postura que tienen que tomar los gobiernos de ambos países en una posible renegociación.

En el cuadro adjunto se muestra cómo el importe de la inversión española en EEUU durante los últimos años ha sido enorme, siendo muy superior a la inversión estadounidense en España durante el mismo periodo.

En los últimos años, la presencia de la inversión española en EEUU ha aumentado debido, fundamentalmente, al favorable tipo de cambio entre el euro y el dólar, y al momento de avance en el proceso de internacionalización que viven las empresas españolas.

España debe incidir en su atractivo como país destino de inversiones con todos los instrumentos a su alcance y, entre ellos, por supuesto, se encuentra el tener un buen Convenio de Doble Imposición que incentive la inversión.