



## >> Os Desafios da Tributação Internacional

As autoridades fiscais inglesas chegaram a um acordo com o Google (Financial Times, 23-24 Janeiro 2016). A empresa aceita pagar um valor de 130 milhões de libras relativos a imposto sobre lucros de 2015 e anos anteriores até 2005. Num primeiro momento, o Governo inglês embandeira em arco mas rapidamente os críticos passam ao ataque.

Antes do acordo, o nível de tributação da Google na UK era irrisório: em 2013, facturaram 5.6 mil milhões de libras e pagaram 20,5 milhões de imposto. Com este acordo, passam a pagar um pouco mais ... mas muito pouco mais.

O que é que este acordo reflete?

Primeiro, a dificuldade de estabelecer a verdadeira localização dos custos em empresas cujo negócio está centrado em intangíveis.

Segundo, o facto que o UK não quer hostilizar uma empresa que tem uma base de operações muito relevante no país, com alguns milhares de empregos qualificados.

Por isso, a Comissão Europeia já partiu ao ataque e vem dizer que vai estudar se, por detrás destes acordos, não se escondem ajudas escondidas dos Estados a estas empresas.

Mas os EUA respondem (Financial Times de 30-31 Janeiro 2016). Robert Stack, responsável na Tesouraria americana pela fiscalidade internacional, visitou Bruxelas para dizer que a Comissão está a discriminar, ao centrar as suas investigações sobre fiscalidade internacional em empresas americanas.

E temos o problema de sempre que são as jurisdições que, dentro da União Europeia oferecem taxas de imposto excepcionalmente baixas, nomeadamente o Luxemburgo e a Irlanda, países onde estas empresas internacionais acumulam lucros enormes.

Como diria Lenine, que fazer?

Temos de começar por assumir, sem tibiezas, que neste tipo de negócios a determinação de custos a imputar ao negócio num

país pode ser muito incerta. Por exemplo, a casa-mãe faz investimentos em capital intelectual ao longo de muitos anos e depois debita royalties às filiais pelo uso desse capital intelectual. Vai ser sempre muito difícil determinar qual o valor justo desse tipo de royalty.

Neste tipo de situação, os instrumentos tradicionais da contabilidade e da fiscalidade perdem eficácia. Repetindo Lenine, que fazer então?

Creio que, no domínio da fiscalidade internacional não devemos esquecer as lições mais gerais da política internacional.

Para gerir as relações entre Estados, ao longo do tempo desenvolveram-se um conjunto de instrumentos (normas de conduta internacional, tratados, instituições) – todos estes instrumentos caindo na definição global do que é a Diplomacia.

A lição a tirar aqui é que, em situações normais, e idealmente, as diferenças e conflitos entre Estados resolvem-se através da Diplomacia. Mas há situações em que a Diplomacia não chega porque não é eficaz, não produz resultados satisfatórios para as duas partes. Para essas situações, a política internacional tem de reserva um outro instrumento, a Força, ou seja, a Guerra.

Na fiscalidade internacional, que é um subsector da política internacional, o instrumento a privilegiar será sempre a Diplomacia – mas pode haver problemas que só se resolvem através da Força. O resultado pode não ser justo, mas é o que for. É pura ilusão pensar que, numa disputa entre um qualquer Estado e uma das maiores empresas do Mundo, em termos de valor de mercado, não haja lugar quer para uso da Diplomacia, quer para o uso da Força. De parte a parte.