

Informe sobre la fiscalidad del juego *“online”*

Resumen ejecutivo, objetivos y propuestas derivados del “Informe sobre la fiscalidad del juego online”

- Las cifras del sector del juego “online” en España son claramente negativas, arrojando una pérdida de más de 72,5 millones de euros entre junio de 2012 y junio de 2013, lo que supone una pérdida cercana al 31% respecto a los ingresos netos del sector (cantidades jugadas menos premios).
- Una de las principales causas de esta situación es la elevada carga fiscal que soportan los operadores de juego “online” en España, por lo que se hace necesario revisar a la baja la misma, con objeto de evitar, por un lado (i) la desaparición de los operadores residentes en España por mor de la falta de competitividad y por otro, (ii) la relocalización de recaudación impositiva que esto generaría.
- En aquellos países con una tributación más elevada respecto al juego “online” (Francia o España), lo único que se perjudica es la sostenibilidad de los operadores, ya que en aquellas jurisdicciones con menor carga tributaria (Reino Unido, Dinamarca o Italia) no se penaliza la recaudación tributaria, puesto que el excedente derivado de una reducción en la carga fiscal, genera un aumento de liquidez en el mercado que se manifiesta en un aumento de los premios repartidos, del número de jugadores, un incremento de la inversión de los operadores y en definitiva, en un aumento proporcional de la recaudación tributaria.
- Un proceso de revisión/reducción de la tributación sectorial del juego “online”, tendría como consecuencia la consolidación de un sector competitivo que opere en condiciones de igualdad y que genere riqueza y puestos de trabajo.

El presente resumen ejecutivo junto con el pormenorizado “Informe sobre la fiscalidad del juego online”, pretende aportar valor para el cumplimiento de los siguientes objetivos que, a la vista del escenario actual, resultan prioritarios:

Objetivos

- a. Racionalización de la carga fiscal que soporta el sector, acercándola a la de otros sectores de actividad.
- b. Homogeneización de la tributación estatal y autonómica para evitar situaciones de competencia fiscal interna.
- c. Alejamiento de modelos tributarios como el francés y acercamiento a otros modelos como el italiano o británico que apuestan por el sostenimiento del sector en el largo plazo.
- d. Aumento de la liquidez del mercado del juego “online”, del número de jugadores, de las cantidades jugadas y de los premios repartidos.

- e. Internacionalización de los operadores “locales”, de manera que los jugadores en otras jurisdicciones encuentren atractivo jugar en páginas web de operadores residentes en España, generándose un aumento de la liquidez en el sector y por lo tanto de recaudación fiscal.
- f. Incremento del número de jugadores, mediante la adecuación de la fiscalidad de las personas físicas (compensación total de pérdidas del juego).

Con el objeto de alcanzar los objetivos fijados, se plantean las siguientes medidas/propuestas:

Propuestas

- i. Fijación del tipo impositivo del Impuesto sobre Actividad del Juego (en adelante, IAJ) cercano a los tipos establecidos por las CC.AA. (10%) respecto a las tasas que graven el juego.
- ii. Tributación en función de los ingresos “netos” en todas las modalidades de juego “online”.
- iii. Promoción de la inversión en tecnologías (I+D+I/IT), mediante la implementación de exenciones/deducciones/bonificaciones en el IAJ para aquellos operadores que cumplan con determinados requisitos de inversión.
- iv. Promoción de estructuras de coparticipación que, mediante la aplicación de la legislación vigente y sin necesidad de modificar la misma (con acomodo en la Directiva 2006/112/CE del IVA), ayuden a reducir el impacto negativo del IVA que soportan los operadores “locales” frente a los operadores situados en otras jurisdicciones.
- v. En relación con la tributación de los jugadores, introducción de medidas que permitan la compensación de las pérdidas generadas en el juego, sin limitación alguna.

Resumen del escenario actual

Los operadores de juego remoto u “online” regulado, es decir, aquellos que cuentan, desde el pasado 1 de junio de 2012, con los correspondientes títulos habilitantes para operar dicha actividad en España, afrontan la situación de crisis económica general, acrecentada por la fase empresarial de implantación y consolidación en que se encuentran, sometidos a una elevadísima fiscalidad que pone en cuestión la existencia del sector o, al menos, la competitividad y sostenibilidad del mismo.

El juego “online” está regulado por la Ley 13/2011 de regulación del juego y sus normas de desarrollo. La citada regulación persigue dotar a los operadores y participantes de la debida seguridad, luchar contra el fraude, prevenir las conductas adictivas y favorecer la existencia de un mercado del juego regulado fuerte y competitivo, objetivos que, sobre el papel, resulta que benefician tanto al regulador, como a los operadores y por los que ambas partes están colaborando activamente.

El sector del juego contribuye, al igual que los demás sectores económicos, al sostenimiento del gasto público. No obstante, dicha contribución difiere de la realizada por otros sectores de actividad puesto que, entre otras, por razones históricas (de difícil aplicación al escenario económico-social actual), el sector del juego además aporta a la recaudación tributaria de la Administración (tanto a nivel estatal como autonómico) unas cantidades adicionales derivadas de tributos específicos como son el Impuesto sobre Actividades de Juego (IAJ) y las tasas estatales y autonómicas. Tributación específica del juego que no exime a los operadores de tributación por el resto de impuestos generalistas tales como el Impuesto sobre Sociedades (IS) y el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

En particular, el IAJ establece, a nivel general, el cálculo de la base imponible en función de la cantidad global dedicada al juego menos el importe de premios repartidos (neto) estableciendo un tipo de gravamen, en la mayor parte de modalidades de juego, del 25% sobre el neto. Resulta llamativa la diferencia de tipos existentes, en el IAJ, entre los fijados por el Estado y las CC.AA., siendo en que, en numerosas CC.AA., el tipo aplicable es del 10% también sobre los ingresos netos, a diferencia del 25% antes señalado. En este sentido, si el tipo fijado por las CC.AA. es viable para las mismas en términos de recaudación y mantenimiento del sistema (pese a tener menor número de jugadores, en las respectivas modalidades de juego, que aquellas modalidades de juego de ámbito estatal), con mayor motivo y siguiendo el mismo razonamiento debería revisarse a la baja el tipo del IAJ estatal, para evitar situaciones de competencia de carácter fiscal entre Administraciones (carentes de lógica fiscal y tributaria).

Junto a lo anterior y a mayor abundamiento de la gravosa situación que comporta el IAJ, a modalidades como los concursos o las rifas previstas en éste se establece una base imponible calculada en función de la cantidad total dedicada al juego (bruto). Algo que escapa a razones tributarias y económicas que puede llevar a que los operadores tributen por el IAJ (base imponible calculada según ingresos brutos) aun habiendo sufrido pérdidas, es decir, que han repartido más premios que las cantidades jugadas, de igual forma que lo hubiesen hecho de haber obtenido resultados positivos en el periodo en cuestión.

Dentro de la tributación específica del sector del juego, se crea por la Ley 13/2011 una tasa específica para la gestión administrativa del juego, dirigida al sostenimiento de la Comisión Nacional del Juego, órgano de gobierno del juego que no ha sido creado a día de hoy, pudiendo resultar cuestionable la legalidad de su existencia.

La interacción entre el Impuesto sobre Sociedades y el IAJ, resulta complicada, puesto que ambos tributos gravan el beneficio de los operadores, lo cual puede generar situaciones cercanas a la doble imposición, al gravarse la misma manifestación de riqueza.

Es necesario destacar el tremendo impacto que tiene para los operadores del juego el IVA pues, a diferencia de otros empresarios, los operadores, actores fundamentales en el sector y de los que depende el mismo, no puedan deducir las cuotas de IVA soportadas, suponiendo esto un aumento de la ya elevada carga tributaria del sector. Si además comparamos dicha situación con la de aquellos operadores que siendo residentes en jurisdicciones que favorecen el crecimiento y la sostenibilidad del sector, en las que, entre otros, el impacto del IVA es inexistente o mucho menor, la situación es aún más negativa para el operador residente en España.

Como consecuencia de todo lo anterior y sobre la base de los datos facilitados por la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ), desde junio de 2012 hasta junio de 2013 (sin contar con las cifras reales, pero sí aproximadas, del sector en relación con la inversión publicitaria ni con los gastos operativos para el primer y segundo trimestre de 2013), las cifras del sector del juego “online” en España son claramente negativas, arrojando una pérdida de más de 72,5 millones de euros en apenas 13 meses, lo que supone una pérdida cercana al 31%, respecto a los ingresos netos del sector (cantidades jugadas menos premios).

Si bien es cierto que el entorno de crisis económica actual y la fase de implantación del sector en el nuevo mercado regulado inciden en las mencionadas cifras negativas, si sometemos las cifras facilitadas por la DGOJ a una comparativa con las tributaciones aplicables en otras jurisdicciones de nuestro entorno (Italia, Reino Unido, Francia y Dinamarca), se pone de manifiesto la directa relación que existe entre el grado de presión fiscal y la viabilidad del sector, pues aplicando la legislación de jurisdicciones como la inglesa o la italiana a las cifras del sector en España, el sector del juego “online” arrojaría unos resultados un 15% más favorables en comparación con la aplicación de la legislación española vigente.

Prueba de todo ello, es decir, de que las pérdidas registradas traen causa no sólo por el estadio embrionario del sector del juego “online” regulado y los efectos de la crisis económica, sino que, además, se ven directamente afectadas por el modelo fiscal aplicable, sería que, de implementarse un modelo similar al propuesto en este Informe, la pérdida registrada por el sector durante el periodo mencionado, se reduciría a un 9%, es decir, un resultado sensiblemente menos desfavorable que el actual y razonable en una fase inicial o de implantación.

A lo largo del “Informe sobre la fiscalidad del juego online” se ha realizado una comparativa entre la tributación española y la de otras jurisdicciones de nuestro entorno, partiendo de los mismos datos (junio 2012 a junio 2013 facilitados por la DGOJ), quedando demostrado como en aquellas con una fiscalidad más elevada (Francia o España) lo único que se perjudica es la sostenibilidad de los operadores, ya que en aquellas jurisdicciones con menor carga tributaria (Reino Unido, Dinamarca o Italia) no se penaliza la recaudación tributaria, puesto que el excedente derivado de una reducción en la carga fiscal, genera un aumento de liquidez en el mercado que se manifiesta en un aumento de los premios repartidos y del número de jugadores, un incremento de la inversión de los operadores y, en definitiva, en un aumento proporcional de la recaudación tributaria.

En este sentido, uno de los objetivos del “Informe sobre la fiscalidad del juego online” es, precisamente, evitar situaciones similares a la que se da en Francia, donde un tratamiento fiscal negativo ha provocado que un sector de tan sólo 15 operadores (frente a los más de 40 en España), opere masivamente desde otras jurisdicciones, más favorables fiscalmente y en el que ningún operador local ha sido capaz de “sobrevivir” ante la elevada carga impositiva del sector.

Como corolario a todo lo anterior, y una vez resumida la situación fiscal a la que han de hacer frente los operadores de juego “online” en España, parece razonable revisar “a la baja” la misma, con objeto de evitar, por un lado (i) la desaparición o “huida” de los operadores residentes en España por mor de la falta de competitividad y por otro, (ii) la pérdida de recaudación impositiva que esto generaría. En este sentido, es necesario insistir, como punto fundamental del Informe, en el hecho de que una reducción impositiva no generaría, necesariamente, una disminución de la recaudación por parte del Tesoro público, sino un mantenimiento en el corto plazo e incluso un incremento de la misma en el medio y largo plazo, como se demuestra no sólo en el plano teórico, sino que se acredita en la práctica con ejemplos como el que se produjo en la Comunidad Autónoma de Cataluña, cuando se modificó “a la baja” la tributación en la modalidad de juego conocido como bingo Plus, en 2012, generándose un aumento de la recaudación por parte de la Administración autonómica de más de un 17%.

Dicho proceso de revisión/reducción de la tributación sectorial del juego “online”, tendría como consecuencia la consolidación de un sector competitivo que opere en condiciones de igualdad y que genere riqueza y puestos de trabajo.

Índice

Informe sobre la fiscalidad del juego “online”	1
1. Alcance del informe	1
2. Marco fáctico y legislativo	1
A. El Impuesto sobre Actividades del Juego	1
B. La Tasa por la gestión administrativa del juego	3
C. El Impuesto sobre Sociedades	3
D. El Impuesto sobre el Valor Añadido	4
E. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	5
3. El modelo autonómico	5
4. La tributación del juego “online” en distintas jurisdicciones: Comparativa	6
I. Situación tributaria de los operadores de juego “online” en España	7
II. Situación de los operadores de juego “online” aplicando el sistema impositivo previsto en otras jurisdicciones y en el nuevo modelo propuesto	8
5. La fiscalidad sobre el jugador	13
6. Coste de un operador medio para iniciar la actividad	14
7. Compromiso de los operadores con el Juego responsable	15
ANEXOS	16

Informe sobre la fiscalidad del juego “online”

1. Alcance del informe

El objetivo fundamental del presente análisis es poner de manifiesto la desfavorable fiscalidad que soportan los operadores de juego remoto (en adelante, “online”), desde que entró en vigor la Ley 13/2011 de regulación del juego (en adelante, Ley del Juego).

Para ello este Informe pretende destacar la excesiva presión fiscal del sector en España tanto respecto a otros sectores, como respecto a aquellos operadores de juego “online” que operando en España, mediante títulos habilitantes concedidos por la Dirección General de Ordenación del Juego, son residentes en otras jurisdicciones.

Como objetivo a medio plazo, este Informe, acompañado de otras actuaciones en la misma línea, fomentadas en su mayoría por la Asociación Española del Juego Digital (en adelante JDigital), asociación que aúna a una gran mayoría de los principales operadores de juego “online” que operan en y desde España, pretende sensibilizar a todos los Órganos de la Administración implicados, tanto a nivel autonómico como estatal para que, de forma coordinada y conjunta resuelvan reducir la presión fiscal de los operadores de juego “online” en España.

Esta pretensión, que puede parecer utópica, no es un manifiesto vacío, sino que el objetivo tangible no es otro que situar dicha fiscalidad a la altura de la que es aplicable a la gran mayoría de sectores de actividad, como comentaremos a lo largo del presente Informe, así como unificar la fiscalidad autonómica y estatal (siendo, en nuestra opinión, más lógica esta última), situándola a la altura del tratamiento fiscal soportado por el sector en otras jurisdicciones mayoritarias (por ejemplo Reino Unido).

2. Marco fáctico y legislativo

Desde la entrada en vigor de la Ley del Juego en 2012, entraron a su vez en vigor tanto el Impuesto sobre Actividades del Juego (en adelante, IAJ), como la Tasa de gestión administrativa del juego, ambos tributos recogidos en el artículo 48 y 49 de la misma Ley del juego.

A. El Impuesto sobre Actividades del Juego

Respecto del IAJ, cabe señalar que en dicho Impuesto de carácter estatal, tal y como veremos más tarde, la competencia sobre el juego recae sobre la Administración autonómica, excepto, obviamente, aquellas actividades que exceden del ámbito territorial de una autonomía, por lo que no es extraño que la Ley del juego se conozca en determinados ámbitos y por “abreviar” como Ley de Juego “online”, puesto que la vocación de esta modalidad de juego, en principio (sólo en principio, como veremos algo más adelante), excede el ámbito autonómico (e incluso el estatal).

El mencionado IAJ contempla diferentes maneras de cálculo de la base imponible (dos, en particular), que puede ser el total de las cantidades jugadas/destinadas al juego (bruto) o el total de las cantidades jugadas descontados los premios repartidos (neto o GGR)¹.

Sin perjuicio de esta distinción el IAJ se estructura en la mayor parte de modalidades de juego en base “al neto” o “GGR”. En este caso, los tipos aplicables ascienden en su mayoría al 25%, porcentaje que como se irá detallando en el presente Informe, resulta desproporcionado y perjudicial para la viabilidad de los operadores, máxime teniendo en consideración los tipos que se aplican en otras jurisdicciones de nuestro entorno (que se sitúan en el 10 o 15%), o los establecidos por diversas Comunidades Autónomas que, dentro de sus competencias, fijan un tipo del 10%.

Asimismo, como veremos algo más adelante como parte del presente Informe, los tipos aplicables del 25% sobre “el neto”, son más elevados que aquellos que gravan el juego “online” a nivel autonómico o internacional, comparativamente hablando con las legislaciones específicas de otras jurisdicciones reguladas, lo cual no implica recaudaciones tributarias inferiores ya sea en términos relativos o absolutos, si se comparan las obtenidas a nivel estatal (teniendo en cuenta los datos oficiales publicados por la Dirección General de Ordenación del Juego, DGOJ) con aquellas obtenidas en dichas otras jurisdicciones.

Además, ya sea por la “juventud” del IAJ, por la premura respecto a su entrada en vigor o por su escaso recorrido, no se han establecido directrices a nivel administrativo, respecto a la aplicación práctica del Impuesto, lo cual hace que exista una incertidumbre generalizada en relación con multitud de aspectos relacionados con el mismo.

Destacar asimismo que la gran mayoría de actividades económicas no están gravadas por un Impuesto o tributo específico, como es, en el caso que nos ocupa, el IAJ. Dicho Impuesto no responde a los principios de justicia económica o tributaria sino, entre otros, a motivos sociales e históricos que han venido a “justificar” su entrada en vigor. Resulta evidente, en este sentido, que si no existiese un tributo específico sobre el juego (como es el IAJ), la actividad que representa el juego, en general y el “online” en particular, tributaría como cualquier otra actividad ya que, además de tributar los operadores por el IAJ también lo hacen por aquellos Impuestos llamados generalistas.

Por lo tanto, cabe concluir que, desde los operadores de juego “online”, no se discute únicamente la conveniencia de establecer un Impuesto específico a la actividad, sino también la incertidumbre en su aplicación así como sus elevados tipos e inconsistencias intrínsecas al mismo (por ejemplo, el modo de cálculo de la base imponible).

Derivado de todo lo anterior, se propone, i) la reducción al 10% del tipo aplicable del IAJ, ii) la exención del IAJ durante los primeros años de actividad empresarial (al igual que ocurre con el Impuesto sobre Actividades Económicas) y, una vez finalizado dicho periodo, iii) la bonificación del 20% del total de la inversión realizada en I+D+I/IT, aplicable sobre la base imponible del IAJ de forma, por ejemplo, escalonada tanto cualitativa como cuantitativamente y iv) la implementación de bonificaciones en la medida en que se cumplan determinados requisitos de inversión en I+D+I/IT o de creación de empleo. Dichas bonificaciones buscarían reducir la base imponible del IAJ.

¹ El criterio por el que unas determinadas modalidades de juego se gravan “por el neto” o “por el bruto” (por ejemplo, las modalidades de apuestas mutuas o concursos), no responde, en nuestra opinión, a razones de mecánica del juego, ni de lógica fiscal, sino a razones o motivos que se apartan de la realidad fáctica y funcional de dichas modalidades de juego. Dicha distinción, respecto al cálculo de la base imponible, no resulta baladí y afecta de manera directa y frontal a aquellos operadores de juego que oferten modalidades de juego cuya base imponible se determina en función de las cantidades jugadas, pues, como no escapa a nadie, que una actividad tribute por el global de las cantidades jugadas/dedicadas al juego (bruto), supone someter a dichos operadores a niveles de tributación muy superiores a los que correspondería si la tributación se basase en las cantidades jugadas minoradas en los premios repartidos (neto o GGR).

B. La Tasa por la gestión administrativa del juego

Respecto a la Tasa por la gestión administrativa del juego (en adelante, la Tasa), cabe únicamente una crítica, si bien fundamental, que radica en su mera existencia y pone en duda la viabilidad jurídica de la misma, puesto que, según el artículo 49 de la Ley del Juego, los rendimientos obtenidos por la Tasa se afectan a la Comisión Nacional del Juego, de acuerdo a sus necesidades de financiación. Pues bien, a día de la publicación o emisión del presente Informe, no se ha constituido la mencionada Comisión. Siendo tan directa la recaudación y su afectación, resulta cuanto menos cuestionable la legalidad de su existencia hasta que, al menos, se constituya dicha Comisión.

Por lo que, si existen motivos para cuestionar la existencia del IAJ, más aún existen éstos para cuestionar la existencia de la Tasa, puesto que el Órgano que debe gestionar la contraprestación en relación con la misma, no se ha constituido. De igual manera a lo mencionado respecto al IAJ, no se han establecido directrices respecto a su aplicación práctica, por ejemplo, respecto al cálculo de su base imponible (las cantidades dedicadas a la participación en el juego), lo cual resulta, además de excesivamente amplio, muy ambiguo y que denota el desconocimiento de la mecánica de las distintas modalidades de juego “online”, bien por parte del legislador, bien por parte de los organismos responsables de ejecutar tanto la Ley del juego, como los diferentes textos que la desarrollan, puesto que conocer de manera específica cuál es la base imponible de la tasa resulta, cuanto menos, complicado de acotar y determinar.

Si atendemos a la aplicación de los distintos Impuestos de carácter generalista a la actividad del juego “online”, podemos mencionar los siguientes aspectos fundamentales que vienen a reforzar el objetivo de este Informe que no es otro que demostrar la elevada presión fiscal sobre la actividad de juego “online”.

C. El Impuesto sobre Sociedades

Comenzando por la tributación directa, los operadores de juego “online” residentes en España, tributan en el Impuesto sobre Sociedades (en adelante, el IS), de manera habitual, al tipo general del 30% sobre su beneficio tributable que, en cierta medida, se solapa con el hecho imponible del mencionado IAJ, puesto que el beneficio (ya sea neto o bruto) relativo a la actividad tributaria gravada por el IAJ es, a su vez, gravada por el IS.

Respecto a la mecánica particular del IS, no existe ningún tipo de deducción específica para aquellos sujetos pasivos operadores de juego “online”, aunque sí cabría, por el propio funcionamiento de la actividad, el aprovechamiento de deducciones de aplicación generalista como puede ser la deducción por I+D+I (artículo 36, Ley del Impuesto sobre Sociedades) que, si bien económicamente resultan interesantes (deducción en la cuota del IS de un porcentaje de la inversión), su aplicación es algo más controvertida, puesto que el cumplimiento de los requisitos formales de aplicación resulta complicado de justificar siendo, en la práctica, de difícil e incierto cumplimiento. Esta medida se alinea con la propuesta realizada más arriba respecto al IAJ y la racionalización de su impacto, mediante la implementación de deducciones/bonificaciones por inversión en I+D+I/IT que benefician no sólo al sector, sino al clima económico y tecnológico nacional.

El problema o la queja fundamental del sector, en este caso, no reside en la existencia del propio Impuesto, es evidente que debe existir un Impuesto sobre los beneficios empresariales, sino en la excesiva imposición que se genera, sumada a la ya elevada tributación por el IAJ, así como en la falta de “soluciones” que puedan hacer competitivas a los operadores de juego “online” residentes en España, respecto a la gran mayoría de operadores internacionales residentes en jurisdicciones denominadas como paraísos fiscales o en jurisdicciones de tributación más favorable (por ejemplo Malta). Es decir, que si se pretende fomentar un sector del juego “online”, sano, que cree riqueza y puestos de trabajo, se tienen que dar unas condiciones mínimas de competitividad para las que entendemos que se debe establecer un marco fiscal apropiado en el que la imposición directa no puede quedar de lado.

D. El Impuesto sobre el Valor Añadido

En lo que respecta al Impuesto sobre el Valor Añadido (en adelante, IVA) y pese a lo que se pueda pensar en un principio, el impacto fiscal en este sentido resulta fundamental para el sector del juego “online”. Los motivos son:

Según el artículo 20 de la Ley del IVA, la actividad desarrollada por un operador de juego (celebración del mismo, fundamentalmente), está exenta del IVA, por estar sujeta a los impuestos específicos del juego (no llegamos a entender por qué no se ha hecho distinción similar en relación con el IS y el IAJ) por lo que si un operador de juego “online” realiza una actividad sujeta al IAJ, su actividad quedaría automáticamente exenta del IVA. Esto que puede parecer algo, en principio, favorable para los operadores (cualquier exención fiscal, se entiende, en principio, como algo “bueno”), no lo es tanto, puesto que la derivada fundamental de llevar a cabo una operación exenta del IVA, es que los operadores de juego “online”, en este caso, no deben repercutir IVA en la prestación de sus servicios, lo cual siendo algo favorable para el consumidor/jugador, puesto que no debe pagar el sobreprecio que suponen las cuotas del IVA; no obstante, es precisamente, el hecho de “no poder” repercutir el IVA al consumidor/jugador lo que implica que los operadores de juego “online” no puedan recuperar las cuotas del IVA soportadas en las compras de bienes o servicios realizadas en el marco de su actividad.

Por lo tanto, sobre la base de lo dispuesto en el párrafo anterior y dado que la mayor parte de los bienes y servicios necesarios para la realización de su actividad están sujetos al IVA y más concretamente al tipo general del Impuesto (en la actualidad el 21%), todos ellos llevarán un sobreprecio del 21% de cara al operador, puesto que no podrá deducir dichas cuotas, a diferencia de la mayoría de los empresarios dedicados a otros sectores de actividad.

Si a esto se le añade, que, como se viene comentando, la mayoría de los operadores internacionales que operan en España, lo hacen desde jurisdicciones denominadas como “paraísos fiscales” o jurisdicciones con un tratamiento fiscal del juego “online” muy favorable (por ejemplo Malta), en los que el impacto del IVA se minimiza o incluso desaparece, de nuevo, resulta claro y patente la pérdida de competitividad respecto a los operadores que operan desde España de forma legal. En este caso, el impacto resulta fácilmente calculable, puesto que la mayoría de los gastos serán un 21% más elevados para un operador “nacional” que para un operador residente en dichas jurisdicciones, pese a que la compra en muchos casos se realiza a un proveedor español y la actividad se realiza en España (lugar donde está establecido el jugador).

En este caso, la reivindicación del sector no pone en duda la existencia del IVA, puesto que, resulta evidente que debe existir un Impuesto sobre el consumo y más aún, cuando dicha existencia no depende de la Administración española, sino que el IVA es de obligatoria adopción por los Estados miembros de la Unión Europea (en adelante UE), viniendo regulada a nivel comunitario por las correspondientes Directivas, Reglamentos y demás textos legales de origen comunitario. Lo que sí reivindica el sector es una aplicación más razonable del IVA que permita, sin necesidad de modificar la legislación vigente, aliviar el impacto negativo que este Impuesto genera en el sector.

En este sentido y con el mismo objeto de paliar dicho impacto económico, otras jurisdicciones comunitarias de nuestro entorno (no calificadas, comúnmente, como paraísos fiscales o de baja tributación), han extendido la exención específica del IVA a los servicios habitualmente prestados por los proveedores fundamentales de los operadores de juego “online”, por ejemplo “afiliados” y proveedores de plataformas, de tal manera que dichos gastos estén exentos del IVA, evitándose costes no recuperables en las compras de dichos servicios.

Asimismo, en algunos casos y por supuesto, dentro del marco que establece la legislación comunitaria, determinados Estados miembros han validado esquemas de co-asociación, por los que en aquellos supuestos en los que se comparta el riesgo de la operación en el sentido de que la ganancia de ambas partes dependa del éxito de la operación de juego (por ejemplo, en el binomio, proveedores de plataforma-operadores de juego), no existirán prestaciones de servicios sujetas al IVA, sino que cada una de las partes aportará unas determinadas funciones al negocio y recibirá los beneficios correspondientes a las mismas, sin tener en cuenta el IVA.

Pues bien, es esto lo que se reivindica en relación con el IVA, la neutralidad del mismo en aras al incremento de la competitividad del sector tanto interna (frente a otros sectores de actividad), como externa (frente a aquellos operadores residentes en otras jurisdicciones donde el IVA no representa un coste).

La posibilidad de aplicar modelos como los descritos anteriormente en España (co-asociación, co-explotación, etc.) es una opción factible que encuentra acomodo en la Directiva del IVA 2006/112/CE, no suponiendo la realización de ningún cambio normativo en la Ley del IVA. Mediante dichos modelos, el impacto del IVA para los operadores del juego se podría reducir en torno al 35%, es decir, las cuotas del IVA que soporta el sector del juego “online” en España (periodo junio 2012 a junio 2013) que superan los 42,3 millones de euros, se reducirían hasta, aproximadamente, los 27,5 millones de euros. Dicho ahorro fiscal supondría un nuevo impulso para el sector que podría destinar la diferencia a, entre otras, acciones de “marketing” o publicidad que incrementarían el número de jugadores, la liquidez en el sistema y un mayor reparto de premios que, a su vez, implicaría, un incremento en la recaudación fiscal y, a la vez, a la sostenibilidad del sector.

E. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Respecto al IRPF, si bien el impacto fiscal no afecta directamente al operador, su relevancia es fundamental respecto al sector, puesto que juega un papel importante a la hora de atraer clientes/jugadores. A estos efectos, se ha dado un paso importante y de esto es consciente el sector, al permitirse que los jugadores puedan compensar las pérdidas del juego hasta el nivel de sus ganancias, más incluso teniendo en cuenta la aplicación retroactiva de esta medida con efectos 1 de enero de 2012. No obstante, cabe destacar que la pérdidas derivadas de otro tipo de actividades que, salvando las distancias, podría responder a una mecánica similar (por ejemplo, las ganancias derivadas de operar en mercados secundarios) pueden no sólo compensar las ganancias obtenidas, sino que, si el resultado global de un determinado periodo arroja pérdidas, dichas pérdidas podrán utilizarse para compensar otro tipo de ganancias o bien, beneficiarse a la hora de solicitar una devolución de las mismas.

De nuevo, se trata de establecer un marco en el que tanto operadores como jugadores crezcan, de tal manera que doten al sector de salud tanto económica como de actividad y, para ello, resulta fundamental la interacción entre los distintos tributos aplicables a la actividad, no sólo respecto a los operadores, sino también respecto a jugadores y demás actores principales sin ser beneficiarios de unas ventajas más amplias que los que ya gozan otros sectores de actividad.

3. El modelo autonómico

Pese a que pueda resultar paradójico, el hecho de que la competencia sobre el juego recaiga en la Administración autonómica, hace que incluso una actividad que tiene una vocación más amplia, en aquellos casos en los que no exceda del marco territorial autonómico, dicha competencia recaerá en la Comunidad Autónoma también en lo que se refiere al juego “online”. Así, son varias las Comunidades Autónomas que han decidido regular el juego “online” estableciendo los correspondientes filtros para evitar que se exceda el marco territorial de cada una.

No obstante, lo anterior, la tasa autonómica fiscal aplicable, es decir, la tasa “equivalente” al IAJ está sujeta, en general, a un tipo de gravamen del 10% que entendemos resulta bastante más razonable

que los establecidos a nivel Estatal, más aun considerando que la base imponible de la tasa autonómica, es el resultado de minorar los premios repartidos de las cantidades dedicadas al juego (es decir, tributación por ingresos netos/GGR).

Evidentemente, desde un punto de vista de homogeneidad y de generación de un mercado común interno del juego, no tiene demasiado sentido que exista una “competencia” fiscal entre administraciones, puesto que un operador X, buscará ingresar la menor cantidad posible en concepto de Tasa o Impuesto específico, teniendo, además, en casos como los de Madrid o Cataluña un espectro poblacional que permite generar una liquidez (jugadores y cantidades jugadas) y recaudación fiscal considerables. Asimismo, si el tipo de gravamen autonómico resulta viable económicamente, también debería resultarlo a nivel estatal, puesto que el rango de población es superior y por lo tanto, la liquidez del mercado y la recaudación fiscal derivada del mismo.

Pues bien, dejando a un lado, el sinsentido que representa el establecimiento de un diferente tratamiento fiscal de actividades idénticas dentro del mismo territorio nacional, resulta mucho más lógico desde todos los parámetros, (i) el establecimiento de una única base imponible que grave el llamado y mencionado anteriormente GGR, en lugar de las cantidades globales jugadas (en este segundo caso, de hecho, se corre el peligro de gravar una actividad que, como en la modalidad de concursos, pueda generar pérdidas para el operador, de manera idéntica a que si dicho concurso o promoción hubiese arrojado un resultado positivo), (ii) así como el establecimiento de un tipo de gravamen más reducido (en torno al 10%), ya que, contrariamente a lo que pudiera parecer, al reducir la presión fiscal sobre los operadores de juego, la recaudación o se mantiene en el corto plazo² o se incrementa en el medio y largo plazo (ver caso real de Cataluña en relación con la reducción de la tributación del “Bingo plus”, en el que la recaudación tributaria aumentó más de un 17%³).

4. La tributación del juego “online” en distintas jurisdicciones: Comparativa

Como ya se ha comentado, el desarrollo de la industria del juego “online” en España tuvo como punto de inflexión el 1 de junio de 2012, momento en el que la DGOJ concedió las primeras licencias a los operadores que habían concurrido al proceso de otorgamiento de licencias.

En España, el sector del juego “online” regulado se encuentra en la conocida como fase de implantación, afrontando las dificultades propias de cualquier otra industria o sector que comienzan una actividad económica en un determinado mercado.

Los principales retos a que se enfrentan los operadores de juego “online” son la captación de jugadores mediante distintas campañas (publicidad, marketing, etc.), el mantenimiento de los jugadores que ya han participado en las distintas modalidades de juego “online” (campañas de fidelización), la internacionalización de los operadores “locales”, la lucha contra el mercado no regulado, la inversión en tangibles e intangibles (instalaciones, marcas, patentes, software, nuevas tecnologías, etc.), todo ello garantizando la debida protección del orden público, la lucha contra el fraude, la prevención de las conductas adictivas, la protección de los derechos de los menores y la

² Ver Anexo 3 de este Informe. En dicho Anexo, y como más adelante se detalla, ante las mismas cifras (junio 2012 a junio 2013) pero aplicando la legislación de Reino Unido y reinvertiendo en publicidad la diferencia entre la recaudación bajo la legislación española y la del Reino Unido, las cantidades jugadas aumentan y, si fuese de aplicación la tributación del Reino Unido, la recaudación (pese a tener tipos impositivos más reducidos) sería en Reino Unido de 102,5 millones de euros frente a la española que, a día de hoy, es de 104,9 millones.

³ Ver Anexo 4 de este Informe.

salvaguarda de los derechos de los participantes en los juegos. Los retos anteriormente expuestos son, hoy por hoy, difíciles de alcanzar en su conjunto debido a las pérdidas del sector que tienen como una de sus causas fundamentales, si no la fundamental, la elevada presión fiscal que soportan los operadores en España.

Una vez dicho lo anterior, a las dificultades y retos ya mencionados se añade la situación de crisis económica que golpea a la economía mundial en general y a la española en particular de forma, si cabe, más contundente. Si cualquier sector económico ya consolidado se encuentra actualmente en una situación financieramente complicada debido al clima económico del momento, peor situación, corren aquellos agentes económicos que con espíritu emprendedor y a la vista de la voluntad del legislador español de dotar de seguridad jurídica a los jugadores y operadores mediante la promulgación de la Ley del Juego y su normativa de desarrollo, afrontan además de los costes derivados de la fase de implantación en un nuevo mercado, aquellos derivados de la situación económica actual.

Haremos referencia ahora al estudio comparativo entre la tributación que soportan los operadores de juego “online” en España frente a la fiscalidad existente en distintas jurisdicciones de nuestro entorno. Mediante dicha comparación se aprecia cómo, ante una misma coyuntura económica de crisis, la fiscalidad agrava o mitiga las consecuencias nefastas de la misma. Por ello y partiendo de datos oficiales publicados por la DGOJ en los Informes trimestrales junio-diciembre 2012 y enero a junio 2013 sobre el Mercado de Juego Online en España y de los datos facilitados por JDigital, se someterá a estudio y comparación los tributos que gravan las actividades de juego “online” en otras jurisdicciones partiendo de los mismos datos de cantidades jugadas y premios repartidos en España desde junio de 2012 a junio 2013.

I. Situación tributaria de los operadores de juego “online” en España

Como se ha comentado, los principales tributos que gravan la actividad económica desarrollada por los operadores de juego “online” que operan en España mediante las preceptivas licencias y autorizaciones administrativas son:

- Impuesto sobre Actividades de Juego (IAJ): Con carácter general el tipo aplicable es del 25%⁴ sobre los ingresos netos (cantidades jugadas menos premios repartidos).
- Tasa por la gestión administrativa del Juego (Tasa): Entre otras somete a tributación los ingresos brutos (cantidades jugadas) al tipo, en la actualidad, al 0,75 por mil.
- Impuesto sobre Sociedades: El tipo aplicable es, con carácter general, del 30%.
- Impuesto sobre el Valor Añadido: El tipo aplicable es, con carácter general, del 21%, siendo coste para los operadores del juego, al no tener el derecho a la deducción de las cuotas de IVA soportadas en el ejercicio de sus actividades económicas.

⁴ Determinadas modalidades de Juego tributan por el Impuesto sobre Actividades de Juego no por los ingresos “netos” (cantidades jugadas menos premios repartidos) sino por los ingresos “brutos” (cantidades jugadas).

Partiendo de los datos y cifras facilitados por la DGOJ⁵, las cantidades jugadas entre junio de 2012 y junio de 2013 en las distintas modalidades de juego “online” en España ascendió a la cifra de 5.400.202.156,00 euros, la cifra de ingresos netos (cantidades apostadas menos premios) ascendió a 234.076.940,00 euros, resultando un total de 5.166.125.216,00 euros repartidos en premios en todo el sector del juego “online”, es decir, cerca del 96% de las cantidades jugadas fueron repartidas como premios por los operadores de juego “online”. El 4% restante son los denominados ingresos netos o GGR y que resultan de minorar a las cantidades jugadas los premios repartidos.

De los ingresos netos o GGR que ascienden a 234 millones de euros se detraen:

- 58.519.235,00 euros en concepto del IAJ.
- 4.050.151,62 euros en concepto de la Tasa.
- 127.410.468,32⁶ euros por gastos en publicidad, sin contar con el IVA soportado.
- 74.285.000,00 euros en concepto de gastos operativos de la actividad, sin contar con el IVA soportado.

El resultado de detraer a los ingresos netos el IAJ, la Tasa y los gastos en publicidad y operativos es de -30.187.914,94 euros, resultando en pérdidas operativas de aproximadamente el 12,9% en relación con los ingresos netos o GGR.

No obstante lo manifestado en el párrafo anterior, a ésta pérdida de aproximadamente 30 millones de euros, se debe añadir el coste que los operadores soportan en relación con las cuotas del IVA soportadas y que, aplicando el tipo general del 21%, asciende a más de 42,3 millones de euros, aumentando la pérdida del sector por encima de los 72.5 millones de euros, lo que supone, frente a los ingresos netos de dicho periodo, una pérdida o rentabilidad negativa de casi el 31%⁷.

II. Situación de los operadores de juego “online” aplicando el sistema impositivo previsto en otras jurisdicciones y en el nuevo modelo propuesto

El juego en general y el juego “online” en particular es sometido a tributación en los principales países de nuestro entorno. Dichos sistemas impositivos persiguen la debida contribución, por parte de los operadores de juego “online”, al sostenimiento del gasto público correspondiente. No obstante, la forma de articular dicha tributación, difiere de una jurisdicción a otra.

Reino Unido, Dinamarca, Italia y Francia son las jurisdicciones elegidas, en este Informe, para realizar la comparativa con el sistema de tributación español. Las mencionadas jurisdicciones han sido elegidas por su cercanía e importancia. Además de estas cuatro jurisdicciones se hará mención al modelo que se propone de tributación en España.

⁵ Informe sobre el Mercado de juego “online” en España entre junio y diciembre de 2012 e Informes sobre el Mercado del juego “online” en España entre enero y junio de 2013.

⁶ Cifra extraída del Informe anual juego “online” en España, febrero 2013 de la Asociación Española de Juego Digital y de la estimación para 2013 (30% superior a la de 2012) sin IVA.

⁷ Las cifras manifestadas se encuentran recogidas, junto con las operaciones de las que derivan, en el Anexo 1 de este Informe.

En el Anexo 2 de este Informe se detalla la variación en el resultado que se produciría si, partiendo de las cifras y datos del Informe de la DGOJ del periodo entre junio de 2012 y junio de 2013, se aplicasen los sistemas tributarios de las cuatro jurisdicciones antes mencionadas así como el nuevo modelo propuesto de tributación del juego “online” en España. A continuación se detallará los principales tributos que gravan el juego “online” en las citadas jurisdicciones, así como en el nuevo modelo de tributación propuesto:

A. Reino Unido

- Impuesto sobre Actividades de Juego: Con carácter general el tipo aplicable es del 15% sobre los ingresos netos (cantidades jugadas menos premios repartidos).
- Impuesto sobre sociedades: El tipo aplicable es, con carácter general, del 24%.
- Impuesto sobre el Valor Añadido: El tipo aplicable es, con carácter general, del 20%, representado un coste para los operadores del juego, no obstante lo cual, existen medidas (exenciones, esquemas específicos) que mitigan el impacto que este coste tiene para los operadores.

B. Dinamarca

- Impuesto sobre Actividades de Juego: Con carácter general el tipo aplicable es del 20% sobre los ingresos netos (cantidades jugadas menos premios repartidos).
- Impuesto sobre sociedades: El tipo aplicable es, con carácter general, del 25%.
- Impuesto sobre el Valor Añadido: El tipo aplicable es, con carácter general, del 25%, representado un coste para los operadores del juego, no obstante lo cual, existen medidas (exenciones, esquemas específicos) que mitigan el impacto que este coste tiene para los operadores.

C. Italia

- Impuesto sobre Actividades de Juego: Con carácter general el tipo aplicable es del 15% sobre los ingresos netos (cantidades jugadas menos premios repartidos).
- Impuesto sobre sociedades: El tipo aplicable es, con carácter general, del 31,4%.
- Impuesto sobre el Valor Añadido: El tipo aplicable es, con carácter general, del 21%, siendo coste para los operadores del juego.

Destacar, respecto a la tributación del sector en Italia, que el tipo del impuesto equivalente al IAJ se ha reducido en los últimos años, lo que ha contribuido al sostenimiento y consolidación del sector, sin penalizar la recaudación fiscal. Prueba de lo beneficioso de dicha medida para el sector es el hecho de que determinados operadores locales compitan con los grandes operadores internacionales que actúan en el mercado italiano desde otras jurisdicciones, a priori, más ventajosas fiscalmente.

D. Francia

- Impuesto sobre Actividades de Juego: 2% calculado sobre las cantidades jugadas, es decir, sobre el bruto. En este sentido, pese a que el 2% no parezca a priori un tipo de tributación elevado, se ha de tener en cuenta que la media de reparto de premios de los distintos juegos ronda el 95%. Teniendo en consideración dicha proporción en el reparto de premios, la aplicación de dicho 2% acaba arrojando una cuota por el IAJ desmesurada.
- Impuesto sobre sociedades: El tipo aplicable es, con carácter general, del 33,33%.
- Impuesto sobre el Valor Añadido: El tipo aplicable es, con carácter general, del 19,6%, siendo coste para los operadores del juego.

El caso Francés es una muestra de cómo la tributación puede convertirse en una barrera económica, de tal entidad, que haga insostenible la existencia de un sector del juego “online” competitivo. En este sentido, resulta llamativo que existiendo sólo 15 operadores, su actividad resulte únicamente viable si operan desde otras jurisdicciones con menor tributación, siendo im planteable una operación de juego en Francia llevada a cabo localmente.

E. Modelo de tributación propuesto para España

Teniendo en cuenta todo lo comentado a lo largo del Informe, proponemos como directrices fundamentales de un hipotético modelo de tributación del juego “online” las siguientes:

- Impuesto sobre Actividades de Juego: Con carácter general, tipo aplicable del 10% sobre los ingresos netos o GGR (cantidades jugadas menos premios repartidos). Así mismo y como se ha comentado, se debería tener en cuenta las exenciones (durante un determinado periodo de tiempo al inicio de la actividad) así como las deducciones o bonificaciones respecto a la inversión en activos tecnológicos.
- Impuesto sobre Sociedades: El tipo aplicable se mantiene, con carácter general, al 30%. No obstante, sería bienvenida por el sector una adecuación a la realidad de los requisitos para la aplicación de la deducción de las inversiones en I+D+I/IT.
- Impuesto sobre el Valor Añadido: Se plantea una reducción del impacto negativo que supone para el sector, mediante una aplicación razonable y concreta de la exención del IVA para los servicios relacionados con el juego, así como la aceptación y promoción de esquemas de coparticipación o co-explotación en los que el impacto por el IVA se reduzca o mitigue, adecuándose la aplicación del Impuesto a la realidad contractual del sector. Por todo esto, hemos considerado en este modelo propuesto, una reducción del impacto por IVA del 35%, ya que los principales costes para los operadores de juego “online” se basan en estructuras de co-explotación o coparticipación, en los que el IVA, aplicando de manera razonable la legislación vigente, no deberían ser un coste.

A continuación se detalla en dos cuadros resúmenes, los resultados que el sector del juego “online” en España, en el periodo entre junio de 2012 y junio de 2013, habría afrontado si la tributación de cada una de las cuatro jurisdicciones y del nuevo modelo propuesto hubiese sido aplicada en lugar de la tributación española actual.

i. Comparativa rentabilidad del sector del juego “online” según tributación aplicada

Rentabilidad comparada aplicando las distintas fiscalidades a las cifras oficiales junio 2012 – junio 2013 en España sobre el juego "online"						
	España	Dinamarca	Reino Unido	Italia	Francia	Modelo Propuesto
Rentabilidad sin IVA	-12,90%	-4,42%	-1,62%	-1,17%	-32,94%	2,68%
Rentabilidad con IVA	-30,99%	-25,53%	-18,94%	-19,26%	-49,96%	-9,08%

ii. Comparativa entre el grado de imposición entre las distintas jurisdicciones

Importes recaudados en los distintos supuestos aplicando las distintas legislaciones fiscales a las cifras oficiales junio 2012 – junio 2013 en España sobre el juego "online"						
	España	Dinamarca	Reino Unido	Italia	Francia	Modelo Propuesto
Recaudación estatal	104.925.434,96	96.219.971,33	75.662.985,44	77.467.589,35	147.828.674,58	53.631.258,73
% respecto a recaudación en España	100	92	72	74	141	55

A la vista de las citadas comparativas se pueden extraer, partiendo de las cifras facilitadas por la DGOJ en su Informe sobre el Mercado del juego “online” en España entre junio y diciembre de 2012 y de los Informes sobre el Mercado del juego “online” en España entre enero y junio de 2013 (y que reflejan un escenario económico de implantación de los operadores en el mercado español y de crisis en general), las siguientes conclusiones:

- A menor imposición, la situación crítica en la que se encuentra el sector del juego “online” se atenúa, pasando de una rentabilidad negativa del 31% aplicando la tributación española, a una rentabilidad negativa en torno al 18,9% aplicando la carga impositiva en jurisdicciones tales como Reino Unido o Italia y, aplicando el modelo propuesto, una rentabilidad negativa del 10,89% (siempre utilizando las cifras publicadas por la DGOJ para el mercado español dentro de un marco de implantación del mercado de juego “online” regulado y, por lo tanto, durante un periodo en el que la lógica económica, por las inversiones realizadas, hacen razonable el registro de ciertos volúmenes de pérdidas).
- La situación económica de los operadores del juego “online” en España aplicando la tributación de otras jurisdicciones (Italia, Reino Unido o utilizando el modelo propuesto), pasaría de ser insostenible, a ser una situación “asumible”, pues la lógica económica prevé, respecto a aquellos sectores en fase de consolidación o implantación, pérdidas operativas durante los primeros ejercicios económicos, más aun teniendo en cuenta el clima económico actual.
- La carga impositiva en otras jurisdicciones reguladas y de nuestro ámbito es notablemente inferior a la española (hasta un 28% en Reino Unido o Italia, llegando a casi el 75% en otras jurisdicciones, como puede ser Malta), lo cual no implica una recaudación fiscal menor a la que se produce en España en la actualidad, puesto que la ecuación de “a menor tributación, mayor liquidez, mayor número de jugadores, premios más levados y mayor recaudación”, se cumple, por lo general, en todas las jurisdicciones mencionadas.

- Sistemas impositivos como el francés, es decir, con una muy elevada carga fiscal, suponen la salida de los operadores a otras jurisdicciones más favorables, desde donde siguen operando en el mercado francés creando situaciones de falta de competitividad y desigualdad entre operadores que actúan en el mismo mercado. En este sentido, los niveles de imposición actual a la que se enfrentan los operadores de juego “online” establecidos en España, se acercan más al caso francés que a los sistemas tributarios establecidos en Italia o Reino Unido, poniendo en serio peligro la viabilidad del sector de juego “online” “local” amén de la recaudación por parte de la Administración española.

Partiendo de las cifras publicadas por la DGOJ en su Informe trimestral desde junio a diciembre de 2012 y de los Informes trimestrales desde enero a junio de 2013 sobre el Mercado de juego “online” en España y teniendo en cuenta que en el punto II de este apartado, en relación con el Anexo 1 y 2, aplicando la tributación española se llegaba a una pérdida del sector del juego “online” de 72.543.962,28 euros y, bajo el mismo escenario, pero aplicando la tributación de Reino Unido, se alcanzaba una pérdida del sector de 44.343.267,67 euros, el objetivo en este apartado es analizar la situación que se habría derivado si, de los 28.200.695,62 euros de diferencia entre el sistema impositivo de Reino Unido y de España, se hubiese invertido, por parte de los operadores del sector, el 80% (22.560.556,49 euros) en publicidad.

En el año 2011 y 2012, la inversión en publicidad estimada por Jdigital⁸ ascendió a 90 y 125 millones de euros (IVA incluido) respectivamente. Teniendo en cuenta que las cantidades jugadas en 2011 y en 2012 ascendieron a 1.575.000.000,00 euros y a 2.727.000.000,00 euros respectivamente, y que se estima para 2013 un incremento en la inversión publicitaria del 30%, si se añaden los 22.560.556,49 euros mencionados en el párrafo anterior a los 154.166.666,67 euros (IVA incluido) destinado a publicidad entre junio de 2012 y junio de 2013, la inversión en publicidad en dicho periodo sin IVA ascendería a 146.055.556,33 euros.

Teniendo en cuenta que, con las cifras actuales de gasto en publicidad y cantidades jugadas, por cada euro invertido en publicidad/marketing, se jugaron 30 euros entre junio de diciembre 2011 y 37,4 euros entre junio y diciembre 2012, aplicando una proporción similar en nuestro nuevo escenario y teniendo en cuenta la influencia del conocido como marketing de escala, por cada euro invertido en publicidad se apostarían 41 euros. Por todo ello y en consecuencia, mediante la inversión en publicidad del 80% de la diferencia entre aplicar la tributación española al juego “online” y la tributación del Reino Unido al juego “online”, las cantidades jugadas ascenderían a 7.245.816.149,57⁹ euros.

Ante dicho incremento en las cantidades jugadas, derivado de la reinversión en publicidad antes mencionada, se han planteado dos escenarios en el Anexo 3 de este Informe, aplicando la tributación existente en el Reino Unido y en España.

a. Aplicación de la tributación en España

Se aprecia no sólo el descenso en la pérdida final del sector en comparación con la situación real producida entre junio de 2012 y junio de 2013 (detallada en el Anexo 1 de este Informe), pasando de una pérdida de 72.543.962,28 euros a una pérdida de 39.218.038,77 euros sino que, además, y antes de contabilizar el coste que supone el IVA en España, se pasa de una pérdida después de Impuestos de -30.187.914,94 euros, a un beneficio después de Impuestos de 7.053.478,06 euros.

⁸ Informe anual juego online en España, febrero 2013. Referencia “Informe inversión publicidad y marketing juego online” Infoadex, enero 2013.

⁹ Los cálculos se detallan en el Anexo 3 de este Informe.

b. Aplicación de la tributación en Reino Unido

Bajo este nuevo escenario y aplicando la tributación vigente en Reino Unido, la situación del sector del juego “online” habría alcanzado un ingreso después del pago de tributos de (IVA no incluido) 34.762.758,56 euros (superior en más de 25 millones de euros al escenario a) anterior) y, una vez asumido el coste por el IVA, el sector habría reducido sus pérdidas a 9.548.778,63 euros, cifra muy inferior a la pérdida señalada en el punto a) anterior y extraordinariamente inferior a la cifra real que arrojó el sector del juego “online” en España entre los meses de junio de 2012 y junio de 2013 que, recordemos, ascendieron a pérdidas de 72.543.962,28 euros.

De esta última comparación, se pueden extraer varias e importantes conclusiones:

- El sector del juego “online” es viable a medio-largo plazo siempre que las cantidades jugadas o los premios repartidos sean más elevados que los actuales.
- Cuanto menor es la tributación, los operadores de juego “online” disponen de mayor liquidez, lo cual se traduce en un mayor gasto en publicidad que implica, en todo caso, un aumento de los jugadores y, por lo tanto, un aumento de las cantidades jugadas, de los premios repartidos y de las cantidades recaudadas por el Tesoro público.
- En este sentido, si se produjese una reducción de los tipos impositivos que gravan el sector del juego “online” en España, para equiparlos a los tipos impositivos de una jurisdicción como por ejemplo la de Reino Unido, no sólo se estaría favoreciendo notablemente la continuidad del sector sino que, además, como ha quedado patente mediante el ejercicio antes realizado sobre la reinversión en publicidad, el Tesoro público mantendría prácticamente sus niveles de ingresos ya que, en el corto plazo ingresaría en torno a de 102,5 millones de euros, apenas 2,4 millones de euros menos que la cifra actual de recaudación si bien es cierto que, de la aplicación de la tributación actual, el sector afronta grandes dificultades mientras que, mediante la aplicación del modelo tributario propuesto, el sector sería viable y además, a futuro, la recaudación del Tesoro público alcanzaría ingresos superiores a los actuales. Este hecho se ha constatado en la Comunidad Autónoma de Cataluña, cuando se modificó “a la baja” la tributación en la modalidad de juego conocido como “Bingo Plus”¹⁰.

5. La fiscalidad sobre el jugador

El análisis de la situación fiscal en la que se encuentra el sector del juego “online” en España, no sería completo sin hacer referencia al impacto de la tributación sobre los jugadores, es decir, su impacto en el IRPF.

Para ello hemos creído necesario mencionar los distintos modelos de gravamen que utilizan en este sentido las jurisdicciones mencionadas, proponiendo, dentro del modelo de sostenibilidad que sugerimos una fiscalidad del jugador en el IRPF en la que se tengan en cuenta las pérdidas generadas sin limitación alguna:

- Reino Unido

Las ganancias obtenidas por los jugadores, derivadas de la participación en actividades de juego, no están sometidas a tributación en concepto de IRPF.

¹⁰ Ver Anexo 4 de este Informe.

- Dinamarca

Las ganancias obtenidas por los jugadores, derivadas de la participación en actividades de juego desarrolladas por operadores que hayan estado sujetos al pago de licencias y del IAJ, no están sometidas a tributación en concepto de IRPF.

- Italia

Las ganancias obtenidas por los jugadores, derivadas de la participación en actividades de juego desarrolladas por entidades residentes en Italia, no están sometidas a tributación en concepto de IRPF.

- Francia

Las ganancias obtenidas por los jugadores, no están sometidas a tributación en concepto de IRPF.

6. Coste de un operador medio para iniciar la actividad

Los costes asociados al establecimiento de un operador de juego "online" en España son considerables.

Con objeto de ilustrar los enormes costes que suponen iniciar la actividad de juego "online" en España y conseguir alejar la imagen de que con un simple y barato ordenador se puede realizar dicha actividad, hemos procedido a sintetizar los principales costes a los que los operadores de juego tienen que hacer frente para comenzar (insistimos en lo de comenzar) la actividad en España.

Costes asociados al inicio de actividad de un operador de juego "online"	
Concepto	Importe (€)
Constitución Sociedad	100.000
Garantías Licencias, General y Singular según % interés financiación	60.000
	30.000
Tasas Regulador	60.000
Homologación y certificación Software	300.000
Consultoría	360.000
Proveedores	500.000
Mantenimiento Web	150.000
Operaciones (alquiler, suministros...)	180.000
Personal (25-30 empleados) /mes	720.000
TOTAL	2.460.000

Las cifras aquí recogidas no son los costes incurridos por un concreto operador de juego "online" al comenzar su actividad, sino el resumen de los costes en que la mayoría de operadores incurre durante su primer año de vida. Dichas cifras, por tanto, pueden variar de un operador a otro, llegando en muchos casos a una cifra superior a 2.460.000 euros dependiendo, por ejemplo, del número de

licencias a las que haya optado, del personal contratado o del tipo de interés al que haya podido financiarse.

Dichas cifras son únicamente reflejo del coste que supone empezar a operar en el mercado, es decir, costes necesarios para que el operador este operativo.

A la vista de dichas cifras, no sólo se constata la gran cantidad de recursos económicos, técnicos y humanos que son necesarios para iniciar la actividad de juego “online” sino la situación económica tan adversa en la que se encuentran dichos operadores nada más empezar la actividad, situación que no se ve en nada aliviada por la elevada imposición tributaria de la que se ha dado cuenta en este Informe.

7. Compromiso de los operadores con el Juego responsable

Los operadores, conocedores de sus obligaciones en relación al juego responsable vienen desarrollando campañas y medidas con objeto de dar la debida protección a toda la población, con independencia del juego en el que participen, en una u otra Comunidad Autónoma.

De dicho compromiso ha resultado, entre otros, la creación del Consejo Asesor del Juego Responsable, formado por representantes de la industria del juego, de las asociaciones de afectados por la adicción al juego y por expertos en la materia.

No debemos olvidar que entre los distintos objetivos de la Ley del juego se encuentra la protección de los usuarios, especialmente de los menores de edad y de otros grupos vulnerables. En este sentido, distintas son las iniciativas desarrolladas por los operadores de juego no sólo, como diría el Señor Secretario de Estado de Hacienda Miguel Ferre, para autorregularse y dotarse a sí mismos de los mecanismos para llevar a cabo la función de protección encomendada por la Ley de juego sino, además, distintas actuaciones que pretenden minimizar los impactos negativos que se puedan derivar de la actividad.

Las aportaciones que los distintos operadores de juego vienen realizando desde el primer día son numerosas y no buscan la notoriedad pública de las mismas sino alcanzar un desarrollo del juego, sea cual sea la modalidad, responsable y, para aquellos casos en los que se produzcan situaciones de tipo adictivo, tratar de paliar dichas situaciones indeseadas y dañinas lo antes posible.

Las actuaciones de los operadores a favor del juego responsable son numerosas (excediendo en muchos casos lo exigido por la Ley de juego) y han sido desarrolladas desde el comienzo de la actividad, sin importar los costes que suponen ni el entorno económico ni fiscal (ya comentados a lo largo de este Informe). No obstante lo anterior, los operadores de juego “online” sí echan en falta alguna medida fiscal que no sólo reduzca el impacto económico negativo que dicho coste supone para los operadores y que, insistimos, es necesario, sino que además favorezca que los operadores realicen más acciones a favor del juego responsable que, sin duda, benefician a todos.

Si se aplican las medidas planteadas en este Informe, se alcanzará un sector del juego “online” más fuerte, pudiendo dotar todavía de más medios al fomento de un juego responsable pero si, además, se estableciese alguna medida fiscal, como por ejemplo una deducción en el IAJ de un porcentaje de las cantidades destinadas por los operadores al juego responsable, se favorecería un aporte aún mayor de fondos, por parte de los operadores, al juego responsable.

Anexo I



Situación actual tributación en España

Concepto	Importes (€)
Cantidades jugadas entre junio 2012 y junio 2013*	5.400.202.156,00
% destinado a premios	95,67%
Premios*	5.166.125.216,00
(+) Ingresos Netos (Jugado - Premios)*	234.076.940,00
(-) Impuesto Actividad Juego [25%]**	58.519.235,00
(-) Tasa gestión administrativa Juego 0,75 por mil de Cantidades apostadas	4.050.151,62
(-) Gastos en publicidad entre junio 2012 y junio 2013 (sin coste por IVA)	127.410.468,32
(-) Otros Gastos operativos (sin coste por IVA)	74.285.000,00
Base IS: Diferencia Ingresos menos Gastos y Tributos	-30.187.914,94
Impuesto Sociedades 30% (si Base IS >0)	0,00
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades	-30.187.914,94
Ingreso después de Impuestos (sin contar con otros gastos***)	-30.187.914,94
Rentabilidad: % Ingreso tras Impuestos frente al Ingreso Neto	-12,8966%
Coste por IVA en publicidad y por Gastos operativos (suponiendo tipo 21%)	42.356.048,35
Resultado final	-72.543.963,28
Rentabilidad Final	-30,9915%

* Datos obtenidos de la DGOJ en su Informe Trimestral junio-diciembre de 2012 y de los Informes Trimestrales del primer y segundo trimestre de 2013.

** Determinadas modalidades de Juego tributan por el Impuesto sobre Actividades de Juego no por los Ingresos Netos (cantidades jugadas menos premios repartidos) sino por las cantidades jugadas.

*** Además de los referidos gastos, el Impuesto sobre el Valor Añadido es para los operadores de Juego un gasto adicional al no disfrutar del derecho a la deducción de las cuotas soportadas en el ejercicio de sus actividades empresariales.

Situación tributaria actual operadores juego "online" en España

IAJ: 25% sobre ingresos netos (con carácter general)

IS: 30%

Tasa gestión administrativa Juego: 0,75 ‰ s/ingresos brutos

IVA: 21% (con carácter general) como coste

Concepto	Gastos		
	Publicidad 2012 y Marketing	Gastos Operativos	Publicidad 2013 Incrementada la cifra del año anterior un 30%
Gastos anuales (IVA Incl.)	125.000.000,00	-	162.500.000,00
Gastos ejercicio (Sin IVA)	103.305.785,12	74.285.000,00	134.297.520,66
Gastos periodo ejercicio (Sin IVA)	60.261.707,99	-	67.148.760,33
IVA periodo	12.654.958,68	15.599.850,00	14.101.239,67

Anexo II



Situación actual tributación en el Reino Unido

Concepto	Importes (€)
Cantidades jugadas entre junio 2012 y junio 2013*	5.400.202.156,00
% destinado a premios	95,67%
Premios*	5.166.125.216,00
(+) Ingresos Netos (Jugado - Premios)*	234.076.940,00
(-) Gastos en publicidad entre junio 2012 y junio 2013 (sin coste por IVA)	128.472.222,22
(-) Otros Gastos operativos (sin coste por IVA)	74.285.000,00
Deducción del Impuesto Actividad Juego 15% sobre el Ingreso Neto	35.111.541,00
Base IS: Diferencia Ingresos menos Gastos y Tributos	-3.791.823,22
Impuesto Sociedades 24% (si Base IS >0)	0,00
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades	-3.791.823,22
Ingreso después de Impuestos (sin contar con otros gastos)	-3.791.823,22
Rentabilidad: % Ingreso tras Impuestos frente al Ingreso Neto	-1,6199%
Coste por IVA en publicidad y por Gastos operativos	40.551.444,44
Resultado final	-44.343.267,67
Rentabilidad Final	-18,9439%

* Datos obtenidos de la DGOJ en su Informe Trimestral junio-diciembre de 2012 y de los Informes Trimestrales del primer y segundo trimestre de 2013.

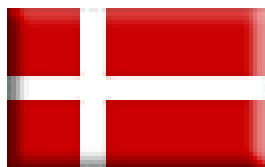
Situación tributaria actual operadores juego "online" en el Reino Unido

IAJ: 15% sobre ingresos netos con carácter general

IS: 24%

IVA: 20% (con carácter general) como coste

Concepto	Gastos		
	Publicidad 2012 y Marketing	Gastos Operativos	Publicidad 2013 Incrementada la cifra del año anterior un 30%
Gastos anuales (IVA Incl.)	125.000.000,00	-	162.500.000,00
Gastos ejercicio (Sin IVA)	104.166.666,67	74.285.000,00	135.416.666,67
Gastos periodo ejercicio (Sin IVA)	60.763.888,89	-	67.708.333,33
IVA periodo	12.152.777,78	14.857.000,00	13.541.666,67



Situación actual tributación en Dinamarca

Concepto	Importes (€)
Cantidades jugadas entre junio 2012 y junio 2013*	5.400.202.156,00
% destinado a premios	95,67%
Premios*	5.166.125.216,00
(+) Ingresos Netos (Jugado - Premios)*	234.076.940,00
(-) Impuesto Actividad Juego [20%]*	46.815.388,00
(-) Gastos en publicidad entre junio 2012 y junio 2013 (sin coste por IVA)	123.333.333,33
(-) Otros Gastos operativos (sin coste por IVA)	74.285.000,00
Base IS: Diferencia Ingresos menos Gastos y Tributos	-10.356.781,33
Impuesto Sociedades 25% (si Base IS >0)	0,00
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades	-10.356.781,33
Ingreso después de Impuestos (sin contar con otros gastos)	-10.356.781,33
Rentabilidad: % Ingreso tras Impuestos frente al Ingreso Neto	-4,4245%
Coste por IVA en publicidad y por Gastos operativos	49.404.583,33
Resultado final	-59.761.364,67
Rentabilidad Final	-25,5307%

* Datos obtenidos de la DGOJ en su Informe Trimestral junio-diciembre de 2012 y de los Informes Trimestrales del primer y segundo trimestre de 2013.

Situación tributaria actual operadores juego "online" en Dinamarca

IAJ: 20% sobre ingresos netos con carácter general

IS: 25%

IVA: 25% (con carácter general) como coste

Concepto	Gastos		
	Publicidad y Marketing	Gastos Operativos	Publicidad 2013 Incrementada la cifra del año anterior un 30%
Gastos anuales (IVA Incl.)	125.000.000,00	-	162.500.000,00
Gastos ejercicio 2012 (Sin IVA)	100.000.000,00	74.285.000,00	130.000.000,00
Gastos periodo (Sin IVA)	58.333.333,33	-	65.000.000,00
IVA periodo	14.583.333,33	18.571.250,00	16.250.000,00



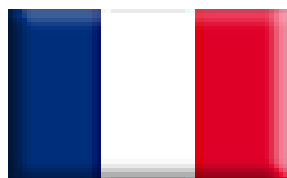
Situación actual tributación en Italia

Concepto	Importes (€)
Cantidades jugadas entre junio 2012 y junio 2013*	5.400.202.156,00
% destinado a premios	95,67%
Premios*	5.166.125.216,00
(+) Ingresos Netos (Jugado - Premios)*	234.076.940,00
(-) Impuesto Actividad Juego [15%]	35.111.541,00
(-) Gastos en publicidad entre junio 2012 y junio 2013 (sin coste por IVA)	127.410.468,32
(-) Otros Gastos operativos (sin coste por IVA)	74.285.000,00
Base IS: Diferencia Ingresos menos Gastos y Tributos	-2.730.069,32
Impuesto Sociedades 31,4% (si Base IS >0)	0,00
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades	-2.730.069,32
Ingreso después de Impuestos (sin contar con otros gastos)	-2.730.069,32
Rentabilidad: % Ingreso tras Impuestos frente al Ingreso Neto	-1,1663%
Coste por IVA en publicidad y por Gastos operativos	42.356.048,35
Resultado final	-45.086.117,67
Rentabilidad Final	-19,2612%

* Datos obtenidos de la DGOJ en su Informe Trimestral junio-diciembre de 2012 y de los Informes Trimestrales del primer y segundo trimestre de 2013.

Situación tributaria actual operadores juego "online" en Italia
IAJ: 15% sobre ingresos netos con carácter general
IS: 31,4%
IVA: 21% (con carácter general) como coste

Concepto	Gastos		
	Publicidad y Marketing	Gastos Operativos	Publicidad 2013 Incrementada la cifra del año anterior un 30%
Gastos anuales (IVA Incl.)	125.000.000,00	-	162.500.000,00
Gastos ejercicio 2012 (Sin IVA)	103.305.785,12	74.285.000,00	134.297.520,66
Gastos periodo (Sin IVA)	60.261.707,99	-	67.148.760,33
IVA periodo	12.654.958,68	15.599.850,00	14.101.239,67



Situación actual tributación en Francia

Concepto	Importes (€)
Cantidades jugadas entre junio 2012 y junio 2013*	5.400.202.156,00
% destinado a premios	95,67%
Premios*	5.166.125.216,00
(+) Ingresos Netos (Jugado - Premios)*	234.076.940,00
(-) Impuesto Actividad Juego [2% s/bruto]	108.004.043,12
(-) Gastos en publicidad entre junio 2012 y junio 2013 (sin coste por IVA)	128.901.895,21
(-) Otros Gastos operativos (sin coste por IVA)	74.285.000,00
Base IS: Diferencia Ingresos menos Gastos y Tributos	-77.113.998,33
Impuesto Sociedades 33,3% (si Base IS >0)	0,00
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades	-77.113.998,33
Ingreso después de Impuestos (sin contar con otros gastos)	-77.113.998,33
Rentabilidad: % Ingreso tras Impuestos frente al Ingreso Neto	-32,9439%
Coste por IVA en publicidad y por Gastos operativos	39.824.631,46
Resultado final	-116.938.629,79
Rentabilidad Final	-49,9573%

* Datos obtenidos de la DGOJ en su Informe Trimestral junio-diciembre de 2012 y de los Informes Trimestrales del primer y segundo trimestre de 2013.

Situación tributaria actual operadores juego "online" en Francia

IAJ: 2% sobre ingresos brutos

IS: 33,3%

IVA: 19,6% (con carácter general) como coste

Concepto	Gastos		
	Publicidad y Marketing	Gastos Operativos	Publicidad 2013 Incrementada la cifra del año anterior un 30%
Gastos anuales (IVA Incl.)	125.000.000,00	-	162.500.000,00
Gastos ejercicio 2012 (Sin IVA)	104.515.050,17	74.285.000,00	135.869.565,22
Gastos periodo (Sin IVA)	60.967.112,60	-	67.934.782,61
IVA periodo	11.949.554,07	14.559.860,00	13.315.217,39



Modelo de tributación propuesto

Concepto	Importes (€)
Cantidades jugadas entre junio 2012 y junio 2013*	5.400.202.156,00
% destinado a premios	95,67%
Premios*	5.166.125.216,00
(+) Ingresos Netos (Jugado - Premios)*	234.076.940,00
(-) Impuesto Actividad Juego [10%]**	23.407.694,00
(-) Gastos en publicidad entre junio 2012 y junio 2013 (sin coste por IVA)	127.410.468,32
(-) Otros Gastos operativos (sin coste por IVA)	74.285.000,00
Base IS: Diferencia Ingresos menos Gastos y Tributos	8.973.777,68
Impuesto Sociedades 30,00% (si Base IS >0)	2.692.133,30
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades	6.281.644,38
Ingreso después de Impuestos (sin contar con otros gastos***)	6.281.644,38
Rentabilidad: % Ingreso tras Impuestos frente al Ingreso Neto	2,6836%
Coste por IVA en publicidad y por Gastos operativos	27.531.431,43
Resultado final	-21.249.787,05
Rentabilidad Final	-9,0781%

* Datos obtenidos de la DGOJ en su Informe Trimestral junio-diciembre de 2012 y de los Informes Trimestrales del primer y segundo trimestre de 2013

Situación tributaria actual operadores juego "online" en España, nuevo modelo propuesto

IAJ: 10% sobre ingresos netos con carácter general

IS: 30%

IVA: 21% (con carácter general) como coste, mitigado el 35%

Concepto	Gastos		
	Publicidad y Marketing 2012	Gastos Operativos	Publicidad 2013 Incrementada la cifra del año anterior un 30%
Gastos anuales (IVA Incl.)	125.000.000,00	-	162.500.000,00
Gastos ejercicio (Sin IVA)	103.305.785,12	74.285.000,00	134.297.520,66
Gastos periodo (Sin IVA)	60.261.707,99	-	67.148.760,33
IVA periodo	12.654.958,68	15.599.850,00	14.101.239,67
IVA mitigado (35%)	8.225.723,14	10.139.902,50	9.165.805,78

Anexo III

Ficción con objeto de comparar la fiscalidad sobre juego "online" en España y Reino Unido. En España teniendo una pérdida el sector bajo el sistema impositivo actual de unos 72.500.000 euros y en Reino Unido de unos 44.300.000 de euros, si se diese esa situación en España y la diferencia entre una cifra y otra (28.200.000 de euros) se invirtiese en un 80% en publicidad, el escenario sería el siguiente:

TRIBUTACIÓN ESPAÑA

Concepto	Importes (€)
Cantidades jugadas entre junio 2012 y junio 2013*	5.400.202.156,00
% destinado a premios	95,67%
Premios*	5.166.125.216,00
(+) Ingresos Netos (Jugado - Premios)*	234.076.940,00
(-) Impuesto Actividad Juego [25%]**	58.519.235,00
(-) Tasa gestión administrativa Juego 0,75 por mil de Cantidades apostadas	4.050.151,62
(-) Gastos en publicidad entre junio 2012 y junio 2013 (sin coste por IVA)	127.410.468,32
(-) Otros Gastos operativos (sin coste por IVA)	74.285.000,00
Base IS: Diferencia Ingresos menos Gastos y Tributos	-30.187.914,94
Impuesto Sociedades 30% (si Base IS >0)	0,00
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades	-30.187.914,94
Ingreso después de Impuestos (sin contar con otros gastos***)	-30.187.914,94
Rentabilidad: % Ingreso tras Impuestos frente al Ingreso Neto	-12,8966%
Coste por IVA en publicidad y por Gastos operativos (suponiendo tipo 21%)	42.356.048,35
Resultado final	-72.543.963,28
Rentabilidad Final	-30,9915%

TRIBUTACIÓN REINO UNIDO

Concepto	Importes (€)
Cantidades jugadas entre junio 2012 y junio 2013*	5.400.202.156,00
% destinado a premios	95,67%
Premios*	5.166.125.216,00
(+) Ingresos Netos (Jugado - Premios)*	234.076.940,00
(-) Gastos en publicidad entre junio 2012 y junio 2013 (sin coste por IVA)	128.472.222,22
(-) Otros Gastos operativos (sin coste por IVA)	74.285.000,00
Deducción del Impuesto Actividad Juego 15% sobre el Ingreso Neto	35.111.541,00
Base IS: Diferencia Ingresos menos Gastos y Tributos	-3.791.823,22
Impuesto Sociedades 24% (si Base IS >0)	0,00
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades	-3.791.823,22
Ingreso después de Impuestos (sin contar con otros gastos)	-3.791.823,22
Rentabilidad: % Ingreso tras Impuestos frente al Ingreso Neto	-1,6199%
Coste por IVA en publicidad y por Gastos operativos	40.551.444,44
Resultado final	-44.343.267,67
Rentabilidad Final	-18,9439%

Escenario 1: Inversión 80% Publicidad y Marketing, Fiscalidad España

Diferencia entre el Resultado final en España y aplicando la tributación de Reino Unido a las cifras de jun2012- jun2013	28.200.695,62
Inversión del 80% en publicidad y Marketing	22.560.556,49

Tributación Estimada España Reinv.	
Concepto	Importes (€)
Cantidades jugadas entre junio 2012 y junio 2013*	7.245.816.149,57
% destinado a premios	95,67%
Premios*	6.931.347.728,68
(+) Ingresos Netos (Jugado - Premios)*	314.468.420,89
(-) Impuesto Actividad Juego [25%]**	78.617.105,22
(-) Tasa gestión administrativa Juego 0,75 por mil de Cantidades apostadas	5.434.362,11
(-) Gastos en publicidad entre junio 2012 y junio 2013 (sin coste por IVA)	146.055.556,33
(-) Otros Gastos operativos (sin coste por IVA)	74.285.000,00
Base IS: Diferencia Ingresos menos Gastos y Tributos	10.076.397,23
Impuesto Sociedades 30% (si Base IS >0)	3.022.919,17
Resultado después del Impuesto de Sociedades	7.053.478,06
Ingreso después de Impuestos (sin contar con otros gastos***)	7.053.478,06
Rentabilidad: % Ingreso tras Impuestos frente al Ingreso Neto	2,2430%
Coste por IVA en publicidad y en Gastos operativos (suponiendo tipo 21%)	46.271.516,83
Resultado final	-39.218.038,77
Rentabilidad Final	-12,4712%

* Datos obtenidos de la DGOJ en su Informe Trimestral junio-diciembre de 2012 y de los Informes Trimestrales del primer y segundo trimestre de 2013.

** Determinadas modalidades de Juego tributan por el Impuesto sobre Actividades de Juego no por los Ingresos Netos (Cantidades jugadas menos premios repartidos) sino por las cantidades Jugadas

*** Además de los referidos gastos, el Impuesto sobre el Valor Añadido es para los operadores de Juego un gasto adicional al no disfrutar del derecho a la deducción de las cuotas soportadas en el ejercicio de sus actividades empresariales.

Escenario 2: Inversión 80% Publicidad y Marketing, Fiscalidad Reino Unido

Tributación Estimada Reino Unido Reinversión	
Concepto	Importes (€)
Cantidades estimadas jugadas entre junio y marzo 2013*	7.245.816.149,57
% destinado a premios	95,67%
Premios*	6.931.347.728,68
(+) Ingresos Netos (Jugado - Premios)*	314.468.420,89
(-) Impuesto Actividad Juego [15%]	47.170.263,13
(-) Gastos en publicidad entre Junio 2012 y junio 2013 (sin coste por IVA)	147.272.685,97
(-) Otros Gastos operativos (sin coste por IVA)	74.285.000,00
Base IS: Diferencia Ingresos menos Gastos y Tributos	45.740.471,79
Impuesto Sociedades 24% (si Base IS >0)	10.977.713,23
Resultado después del Impuesto de Sociedades	34.762.758,56
Ingreso después de Impuestos (sin contar con otros gastos)	34.762.758,56
Rentabilidad: % Ingreso tras Impuestos frente al Ingreso Neto	11,0545%
Coste por IVA en publicidad y en Gastos operativos (suponiendo tipo 21%)	44.311.537,19
Resultado final	-9.548.778,63
Rentabilidad Final	-3,0365%

* Datos obtenidos de la DGOJ en su Informe Trimestral Junio-Diciembre de 2012 y de los Informes Trimestrales del primer y segundo trimestre de 2013.

	Estimación Impacto Aumento de Publicidad			
	2011	2012	Junio 12 – Junio 13	jun12-jun13 con reinversión
Cantidades que se juegan	1.575.000.000,00	2.727.000.000,00	5.400.202.156,00	7.245.816.149,57
Cifras publicidad con IVA	90.000.000,00	125.000.000,00	154.166.666,67	176.727.223,16

	Por cada euro de coste en publicidad, se juegan:			
1 € en publicidad = € en cantidades jugadas	30	37,39	35,02	41,00
Variación	-	7,39	-2,37	5,98

	Gasto en Publicidad España			
	2011	2012	Junio 12 – junio 13	jun12-jun13 con reinversión
Publicidad IVA incluido	90.000.000,00	125.000.000,00	154.166.666,67	176.727.223,16
Publicidad sin IVA	74.380.165,29	103.305.785,12	127.410.468,32	146.055.556,33

	Cálculo IVA	
	Publicidad y Marketing	Gastos Operativos
Gastos jun12 – jun13 con inv. (IVA Incl.)	176.727.223,16	-
Gastos ejercicio (Sin IVA)	146.055.556,33	74.285.000,00
IVA periodo 21% (Escenario 1)	30.671.666,83	15.599.850,00
IVA periodo 20% (Escenario 2)	29.454.537,19	14.857.000,00

Anexo IV

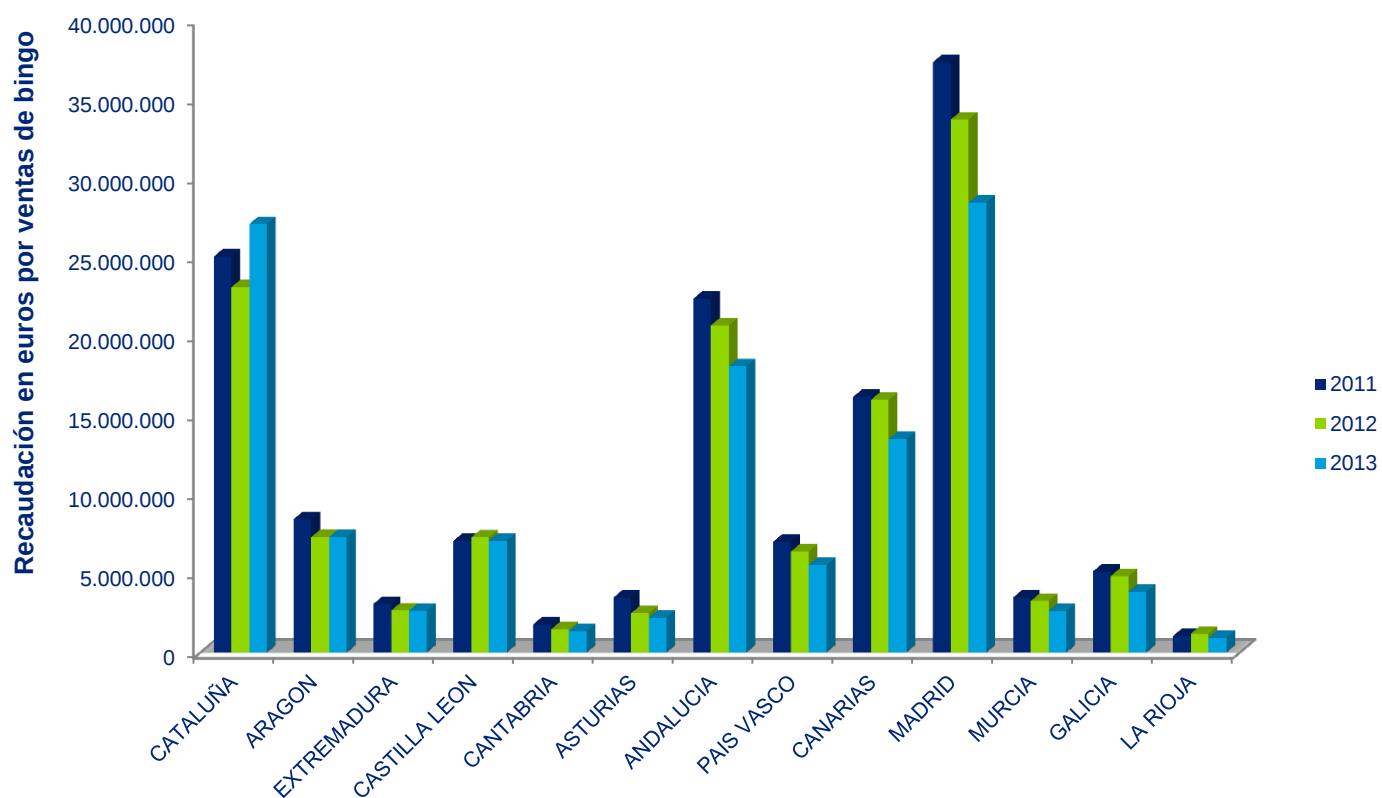


Figura I: Recaudación autonómica por ventas de bingo 2011-2013

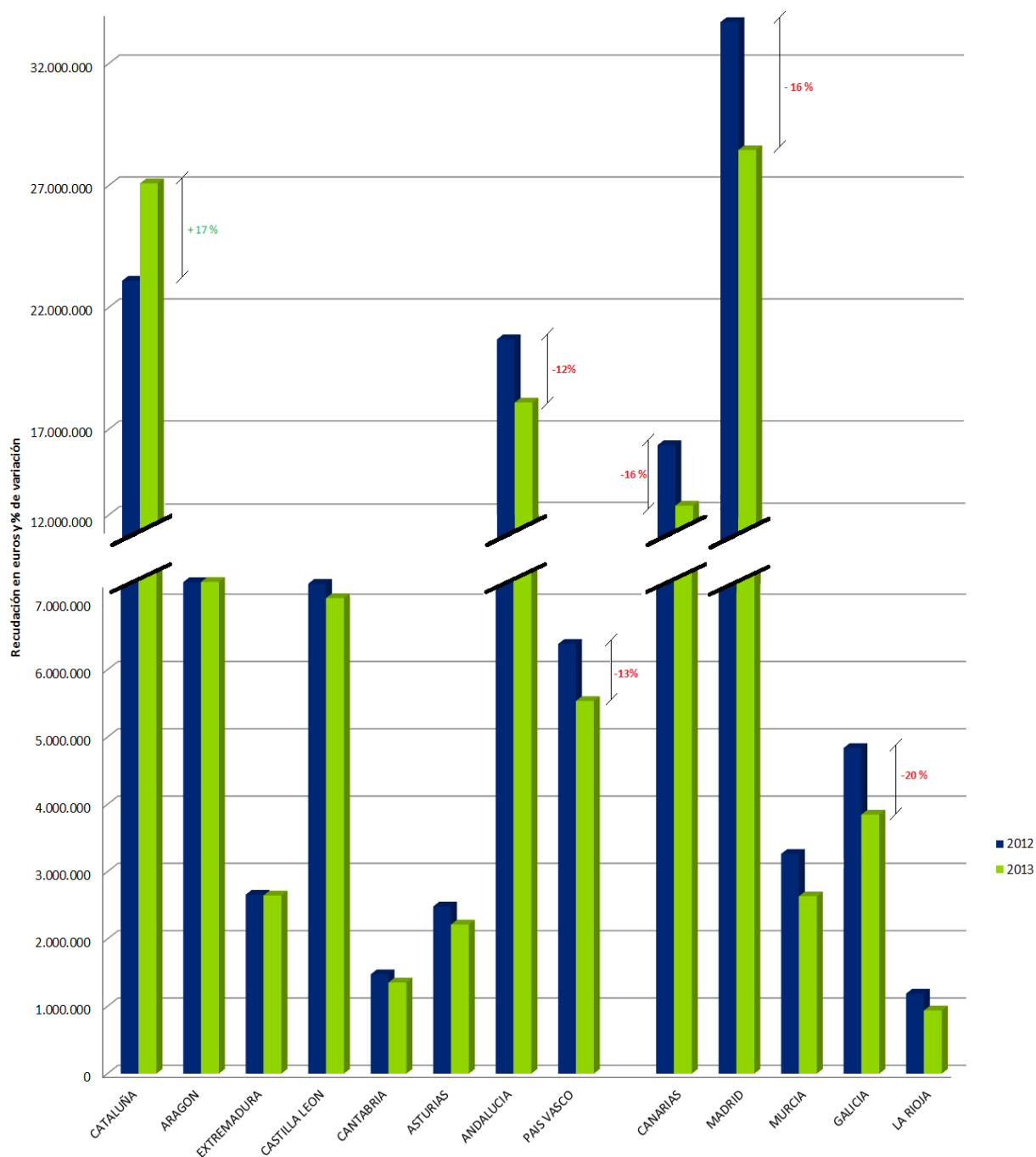


Figura II: Porcentaje de incremento o disminución en la recaudación, en las CC.AA más importantes, entre 2012-2013.



Si desea información adicional, por favor, visite www.deloitte.es

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, (private company limited by guarantee, de acuerdo con la legislación del Reino Unido) y a su red de firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad independiente. En www.deloitte.com/about se ofrece una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, asesoramiento fiscal y legal, consultoría y asesoramiento en transacciones corporativas a entidades que operan en un elevado número de sectores de actividad. Con una red de firmas miembro interconectadas a escala global que se extiende por más de 150 países, Deloitte aporta las mejores capacidades y un servicio de máxima calidad a sus clientes, ofreciéndoles la información que necesitan para abordar los complejos desafíos a los que se enfrentan. Deloitte cuenta en la región con más de 200.000 profesionales, que han asumido el compromiso de convertirse en modelo de excelencia.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Deloitte Global Services Limited, Deloitte Global Services Holdings Limited, la Verein Deloitte Touche Tohmatsu, así como sus firmas miembro y las empresas asociadas de las firmas mencionadas (conjuntamente, la "Red Deloitte"), no pretenden, por medio de esta publicación, prestar servicios o asesoramiento en materia contable, de negocios, financiera, de inversiones, legal, fiscal u otro tipo de servicio o asesoramiento profesional. Esta publicación no podrá sustituir a dicho asesoramiento o servicios profesionales, ni será utilizada como base para tomar decisiones o adoptar medidas que puedan afectar a su situación financiera o a su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o adoptar cualquier medida que pueda afectar a su situación financiera o a su negocio, debe consultar con un asesor profesional cualificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte se hace responsable de las pérdidas sufridas por cualquier persona que actúe basándose en esta publicación.

© 2013 Deloitte Asesores Tributarios, S.L