

CONSULTOR TRIBUTARIO

CARLOS LOAIZA KEEL
ABOGADO TRIBUTARIO
Y CORPORATIVO
@cloaizakeel

Impuesto Mínimo Global: plot twist



Comenzamos un nuevo año de Consultor Tributario con un escenario internacional que, lejos de estabilizarse, parece decidido a reinventarse cada pocos meses. Si 2025 fue el año en que el Impuesto Mínimo Global (GloBE) dejó de ser promesa para convertirse en realidad normativa, 2026 inicia con una pregunta incómoda: ¿sigue existiendo, en los hechos, un "mínimo global"?

Para ordenar este panorama, invitamos nuevamente a un colaborador habitual. Desde su primera columna en marzo de 2025, Leopoldo Parada —profesor de Derecho Tributario en King's College London y asesor de gobiernos y orga-

nos internacionales— ha aportado análisis que combinan claridad conceptual, mirada estratégica y una saludable dosis de realismo y provocación.

En esta nueva entrega, Leopoldo aborda uno de los cambios más significativos desde la creación del Pilar 2: el paquete Side-by-Side anunciado por la OCDE, que reconoce como "equivalente" el sistema estadounidense y, en la práctica, deja a las multinacionales de ese país fuera del alcance de las reglas del GloBE. En otras palabras, los jugadores más grandes reciben un trato preferencial justo cuando muchos países —Uruguay entre ellos— ya habían avan-

zado en la implementación del Qdmtt, con expectativas de recaudación relevantes y no pocos costos administrativos.

Como bien señala Leopoldo, este nuevo equilibrio invita a revisar estrategias. No porque la cooperación internacional haya perdido valor, sino porque puede adoptar otras formas. Y porque países pequeños y abiertos, como Uruguay, no pueden ignorar que la competencia fiscal global no parece detenerse, aun cuando los discursos multilaterales prometan lo contrario. Este episodio confirma algo que venimos observando: la política fiscal internacional no se mueve solo por principios técnicos o por la búsqueda de

justicia tributaria, sino también —y cada vez más— por dinámicas de poder, incentivos geopolíticos y decisiones transaccionales. En ese contexto, la capacidad de adaptación importa tanto como la calidad del diseño normativo.

Agradecemos nuevamente la generosidad intelectual de Leopoldo Parada y la impecable coordinación de Fabián Tiscornia, te dejo con la primera edición del año de #ConsultorTributario. Un año que exigirá más análisis, más estrategia y, sobre todo, más lucidez para navegar un mundo fiscal que ya no solo sorprende a países como el nuestro: también los desafía.



OCDE. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico es la encargada de establecer las reglas para la implementación del Impuesto Mínimo Global. Sin embargo, ahora aceptó una fórmula por la que dejaría fuera del tributo a las empresas de capitales estadounidenses, en un cambio total de las reglas de juego que había establecido.

Defección estratégica en el Impuesto Global

Cómo seguir tras el acuerdo Side-by-Side de OCDE y EE.UU.

LEOPOLDO PARADA



Profesor de Derecho Tributario en King's College London (Reino Unido)

Imagínese usted que le proponen instalar un sistema de seguridad para su casa, el cual es carísimo y técnicamente sofisticado. La promesa es simple: protegerá su hogar contra todos los ladrones. Usted invierte, contrata expertos, y cuando pone a funcionar el sistema descubre que los "ladrones más peligrosos" tienen un pase VIP. Bienvenidos al Impuesto Mínimo Global después del acuerdo Side-by-Side.

El 5 de enero pasado, la OCDE anunció el paquete "Side-by-Side" (SbS), reconociendo que Estados Unidos tiene un sistema "equivalente" al Pilar 2. Es decir, sus multinacionales quedan exentas de la Regla de Inclusión de Ingresos (IIR, por su sigla en inglés) y la Regla de Beneficios Subtributados (UTPR, por su sigla en inglés). Las dos armas principales del Impuesto Mínimo Global. ¡Sí, señor! Como lo lee, Google, Apple, Amazon no pagarán este impuesto, aunque operen en países que sí lo implementen.

¿La excepción? El Impuesto Mínimo Complementario Doméstico (Qdmtt, por su sigla en inglés), ese tributo doméstico que forma parte de las reglas del juego y que algunos países latinoamericanos —incluido Uruguay— ya implementaron o están a punto de implementar bajo la promesa de un mayor re-

caudo fiscal. El problema es que para que el Qdmtt recaude algo significativo en cualquier país latinoamericano se necesitan tres hechos concurrentes: primero, multinacionales grandes operando localmente; segundo, que tengan ganancias gravadas por debajo del 15% después de todos los ajustes técnicos del Pilar 2; y tercero, que la administración tributaria tenga capacidad para gestionar uno de los regímenes más complejos jamás inventados.

¿Y si no se cumplen esas condiciones? Pues tenemos un impuesto que cuesta implementar, administrar y fiscalizar, y que puede terminar recaudando muy poco. Algo así como comprarse una Ferrari solo para darse una vuelta al supermercado.

BUENOS ALUMNOS. Brasil y Uruguay decidieron apostar. Brasil aprobó su Qdmtt en 2024. Uruguay lo hizo en su ley Presupuesto en 2025, proyectando recaudar, en este último caso, alrededor de US\$ 350 millones. Cifras respetables, sin duda. Pero, la pregunta es la misma para todos: ¿vale la pena casarse con un Qdmtt si las multinacionales estadounidenses están blindadas del impuesto mínimo por el SbS en todo Europa, y, al mismo tiempo, Latinoamérica necesita mayor inversión? La respuesta es pura aritmética. El Qdmtt era hasta enero del presente año

una herramienta de política fiscal válida para hacer frente a la presión internacional que se generaba desde París para implementar el impuesto mínimo. Sin embargo, las reglas del juego han cambiado, y, por ende, debe también hacerse la estrategia.

Una opción, sobre todo para aquellos que no han hecho la tarea aún de implementar el Qdmtt, es implementar solo ciertos elementos del Pilar 2 —digamos, solo la regla IIR— y evitar el Qdmtt a toda costa. Es decir, una "defección estratégica" del impuesto mínimo. Esto permitiría, por una parte, mantener la imagen de cooperación internacional (tengo una regla IIR), y por la otra, preservar la libertad para diseñar políticas de inversión más competitivas, incluida la posibilidad de atraer inversión desde Estados Unidos (u otras potenciales jurisdicciones calificadas en el futuro), ofreciendo un sistema "libre" de Qdmtt.

¿Es esto oportunismo? Quizás. Pero en un mundo donde Estados Unidos rediseñó las reglas a su medida y la OCDE lo aplaudió, la pregunta relevante no es si la estrategia es buena, sino si es inteligente. Y para países latinoamericanos —pequeños, abiertos, compitiendo por inversión— ser selectivamente inteligente puede ser más valioso que ser universalmente obedientes.

¿Y la otra opción? Muy sim-

ple. Se queda usted con el Qdmtt, recauda lo que tenga que recaudar, pero asume las desventajas competitivas frente a sus vecinos que optaron por esperar. Es decir, asume el potencial costo económico de mantener una Ferrari, la que puede terminar ocupando solo para ir al supermercado.

JUSTICIA FISCAL. Durante años, la OCDE vendió el im-

"Para países latinoamericanos, ser selectivamente inteligente puede ser más valioso que ser universalmente obedientes".



"Se asume el potencial costo económico de mantener una Ferrari, la que puede terminar ocupando solo para ir al supermercado".

puesto mínimo como un proyecto de justicia fiscal: evitar que las multinacionales erosionaran las bases fiscales, creando un piso parejo de competencia. Y cuando el jugador más poderoso dijo "yo juego con mis propias reglas", la OCDE respondió: "Perfecto, te reconocemos como equivalente".

Por lo mismo, un cambio de estrategia no significa abandonar la cooperación internacional. Muy por el contrario. Se trata de entender que cooperación no significa ingenuidad. Que ser buen socio internacional no requiere asumir cargas que otros no están dispuestos a asumir.

Y que hay diferencias entre implementar políticas fiscales porque tienen sentido estratégico, y hacerlo simplemente porque "así se supone que debe ser".

El impuesto mínimo post-SbS protege las bases fiscales de algunos, impone costos a muchos, y genera beneficios inciertos para la mayoría. Eso no lo convierte en malo per se. Pero sí lo convierte en algo que merece un análisis mucho más cuidadoso del que estamos viendo en el debate público.

En una región acostumbrada a sobrevivir entre reglas escritas lejos de aquí, la defección estratégica es un lujo, sino, a estas alturas, una forma básica de inteligencia colectiva.