

CONSULTOR TRIBUTARIO

Uruguay y el nuevo tablero fiscal global: ¿cuándo y cómo jugar?

CARLOS LOAIZA KEEL
ABOGADO TRIBUTARIO
Y CONSULTOR
@cloaizakeel



En el fútbol de barrio, todos sabían que el partido terminaba cuando se iba el sol. Pero a veces, el dueño de la pelota decidía otra cosa. Esa imagen sirve como punto de partida para la provocadora columna del profesor Leopoldo Parada, quien analiza con agudeza el reciente giro en el proyecto del Impuesto Mínimo Global impulsado por la OCDE (GloBE), a partir del acuerdo alcanzado por Estados Unidos en el seno del G7. Podría decirse en forma simplificada que ese acuerdo, sobre el que ya tuvimos oportunidad de reflexionar en este mismo espacio hace un par de meses, excluyó a las multinacionales estadounidenses del alcance del GloBE, generando inquietud entre los países que ya avanzaron en la implementación de estas normas. ¿Es justo? ¿Es sostenible? Leopoldo no se detiene en juicios simplistas, sino que invita a leer el contexto con atención: Estados Unidos, con su propio sistema fiscal y una postura firme en defensa de sus intereses, ha optado por un camino distinto. Y eso, más que una ruptura, podría ser una señal de que el escenario aún está en construcción.

Para Uruguay, que ha anunciado la implementación del Impuesto Mínimo Complementario Doméstico (QDMTT) en el proyecto de ley de Presupuesto enviado hace semanas al Parlamento, la pregunta clave es si conviene seguir adelante o esperar a que el panorama se aclare. Con su analogía, tan sencilla como potente, el profesor de Derecho Tributario del King's College de Londres sugiere que lo que realmente importa es tener una estrategia fiscal basada en ventajas competitivas sostenibles, midiendo bien los pasos y los tiempos, en un escenario donde se suceden la competencia y la cooperación; el unilateralismo y el multilateralismo. Porque en un mundo donde las reglas cambian, es imprescindible observar a tiempo real, para decidir cuándo y cómo jugar. Las recientes declaraciones del ministro de Economía y Finanzas, Gabriel Oddone, sosteniendo que negoció con la OCDE que se pueda excluir del QDMTT a las empresas beneficiarias del régimen de zonas francas que actualmente no paguen el GloBE, parecerían demostrar que el gobierno está siguiendo este camino. El nuevo texto enviado al Parlamento encomienda al Poder Ejecutivo a compatibilizar el impuesto con los regímenes vigentes, por lo que habrá que esperar a la reglamentación. Aunque siempre es mejor que la ley lo defina.

En el proyecto de ley de Presupuesto enviado hace semanas al Parlamento, la pregunta clave es si conviene seguir adelante o esperar a que el panorama se aclare. Con su analogía, tan sencilla como potente, el profesor de Derecho Tributario del King's College de Londres sugiere que lo que realmente importa es tener una estrategia fiscal basada en ventajas competitivas sostenibles, midiendo bien los pasos y los tiempos, en un escenario donde se suceden la competencia y la cooperación; el unilateralismo y el multilateralismo. Porque en un mundo donde las reglas cambian, es imprescindible observar a tiempo real, para decidir cuándo y cómo jugar. Las recientes declaraciones del ministro de Economía y Finanzas, Gabriel Oddone, sosteniendo que negoció con la OCDE que se pueda excluir del QDMTT a las empresas beneficiarias del régimen de zonas francas que actualmente no paguen el GloBE, parecerían demostrar que el gobierno está siguiendo este camino. El nuevo texto enviado al Parlamento encomienda al Poder Ejecutivo a compatibilizar el impuesto con los regímenes vigentes, por lo que habrá que esperar a la reglamentación. Aunque siempre es mejor que la ley lo defina.

var a tiempo real, para decidir cuándo y cómo jugar. Las recientes declaraciones del ministro de Economía y Finanzas, Gabriel Oddone, sosteniendo que negoció con la OCDE que se pueda excluir del QDMTT a las empresas beneficiarias del régimen de zonas francas que actualmente no paguen el GloBE, parecerían demostrar que el gobierno está siguiendo este camino. El nuevo texto enviado al Parlamento encomienda al Poder Ejecutivo a compatibilizar el impuesto con los regímenes vigentes, por lo que habrá que esperar a la reglamentación. Aunque siempre es mejor que la ley lo defina.



G7 Y EL GLOBE. A finales de junio de este año, el grupo del G7 dio a conocer un acuerdo —el llamado 'sistema lado a lado' o 'side-by-side'— el cual aseguraba que las dos normas claves del proyecto del Impuesto Mínimo Global, esto es, la norma de inclusión, y la norma de pago subrogado, no se aplicarían a las multinacionales estadounidenses.

Impuesto Mínimo y pacto del G7: ¿final del juego?

Las implicancias legales, fiscales y operativas de esta iniciativa

LEOPOLDO PARADA



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

A quienes les gusta el fútbol y tuvieron la suerte de jugar en las calles del barrio —los famosos 'picados' en la jerga futbolera— recordarán que en ese arte de convivir entre amigos existía un acuerdo implícito: no importaba quién prestara la pelota, el picado terminaba cuando se iba el sol. La regla corría para todos. Sin embargo, no faltaba el clásico miembro del grupo a quien solo le gustaba ganar. Ese mismo que con la generosidad de prestar la pelota, decidía que el picado debía terminar antes de tiempo, especialmente cuando el resultado le era menos favorable.

El Impuesto Mínimo Global dista de ser un 'picado de barrio'. Sin embargo, la lógica detrás es muy parecida: el acuerdo se creó sobre la base de reglas que todos ya sabíamos: no hay picado sin pelota.

A fines de junio de este año, el G7 dio a conocer un acuerdo —el llamado 'sistema lado a lado' o 'side-by-side'— el cual aseguraba que las dos normas claves del proyecto del Impus-

to Mínimo Global, esto es, la norma de inclusión (IIR, por sus siglas en inglés), y la norma de pago subrogado (UTPR, también por sus siglas en inglés), no se aplicarían a multinacionales estadounidenses. En otras palabras, mientras las empresas europeas, asiáticas y latinoamericanas deben tributar bajo el Pilar 2 de la OCDE, las estadounidenses quedan blindadas. ¿La razón?

La razón oficial nos dice que los estadounidenses ya tenían una suerte de Impuesto Mínimo Doméstico, por lo que no era necesario que ellos implementaran el Pilar 2 de la OCDE. Sin embargo, la menos oficial, y más realista, es que la actual administración de Donald Trump ya había anunciado a comienzos de este año su retiro de las negociaciones respecto al Impuesto Mínimo Global. Además, se había encargado de dejar claro al resto del mundo que, si alguien se atrevía a gatillar el impuesto a empresas estadounidenses, los EE.UU. se reservaban el derecho de decidir terminar el picado antes de tiempo.

En este escenario, resultan curiosas las reacciones del resto de países participantes del llamado acuerdo fiscal internacional (nuestro 'picado' tributario

global). Por una parte, tenemos el silencio europeo, marcado tal vez por la vergüenza de entender que un impuesto mínimo que aplique a multinacionales europeas que operen dentro del mercado europeo, pero que libera de la misma carga a los grupos multinacionales con cabeza en los EE.UU., resulta casi un absurdo. Por la otra, el desenfreno de algunos países —incluido Uruguay— que ante el turbulento escenario geopolítico deciden apresurarse en una carrera que tiene cada día menos sentido.

De hecho, hace no mucho tiempo, el gobierno uruguayo anunció la implementación del llamado QDMTT (Impuesto Mínimo Complementario Doméstico) en el proyecto de ley Presupuesto 2025-2028, estimando recaudar unos US\$ 350 millones. Sin embargo, aquí surge la pregunta incómoda: ¿vale la pena implementar un impuesto que las multinacionales estadounidenses —algunas de las más poderosas del mundo— no pagarán? La respuesta no es simple. Sin embargo, parafraseando a Jorge Luis Borges, parecería ser que estamos en un laberinto donde todos los caminos llevan al mismo centro: el triunfo del excepcionalismo fiscal de Estados Unidos.

El acuerdo del G7 es una victoria geopolítica de Washington. Sin embargo, es también la con-

firación de una realidad que los países de nuestra región conocen bien: las reglas del juego las escriben siempre los mismos. ¿Esto significa que no se juega más? Ciertamente no.

El acuerdo del G7 no es el fin del mundo, pero sí es el fin de una ilusión: la ilusión de que la arquitectura tributaria internacional se construye sobre principios de equidad y multilateralismo. En realidad, como siempre

“¿Vale la pena implementar un impuesto que las multinacionales estadounidenses no pagarán? La respuesta no es simple”.



“Los países de nuestra región lo conocen bien: las reglas del juego las escriben siempre los mismos. ¿Esto significa que no se juega más? Ciertamente no.”

ha sido, se construye sobre la base de relaciones de poder.

Para Uruguay, esto significa que la estrategia fiscal no puede depender únicamente de acuerdos internacionales, por bienintencionados que sean. Debe basarse en ventajas competitivas sostenibles: estabilidad jurídica, calidad institucional, capital humano calificado y, sí, también incentivos fiscales inteligentes que agreguen valor real a la economía. Es decir, Uruguay no debe renunciar a jugar el juego internacional. Al contrario, debe jugarlo mejor, con los ojos bien abiertos y las expectativas bien calibradas.

Como escribió Borges en “El Aleph”: “Lo que vieron mis ojos fue simultáneo: lo que transcribiré, sucesivo, porque el lenguaje lo es”. La realidad de la política fiscal internacional es simultáneamente cooperativa y competitiva, multilateral y unilateral, equitativa e injusta. El arte está en saber leer esa complejidad y actuar en consecuencia.

En el fondo, el verdadero desafío no es si el Impuesto Mínimo Global cumplió sus promesas originales —claramente no lo—, sino cómo los países como Uruguay pueden navegar un mundo donde las reglas están en constante redefinición y el poder sigue concentrado en los mismos de siempre. Después de todo, siempre habrá otro día para jugar un buen picado.