

CONSULTOR TRIBUTARIO

CARLOS LOAIZA KEEL
ABOGADO TRIBUTARIO
Y CONSULTOR
@cloaizakeel

¿El fin del “Global Tax Deal”?



Comenzamos un nuevo año de «Consultor Tributario» retomando uno de los temas de mayor vigencia en la arena de la tributación internacional: el Impuesto Mínimo Global (o GloBE, en su acrónimo en inglés), su evolución a nivel mundial en el corto plazo y la estrategia que un país periférico, como es el caso de Uruguay, debería seguir ante este curso de acontecimientos.

Pero comenzamos por lo primero, pues para definir una buena estrategia es preciso tener un conocimiento y análisis acabados del estado de situación actual, y para eso hemos invitado a nuestro buen amigo Leopoldo Parada, quien es

profesor de Derecho Tributario en el King's College de Londres y también trabaja como asesor de política fiscal para diferentes gobiernos y organizaciones internacionales a nivel global.

Como bien indica Leopoldo, el anuncio de la administración del presidente estadounidense Donald Trump de interrumpir las negociaciones en el llamado “Global Tax Deal” sorprendió al mundo fiscal, aunque no deja de ser predecible. Y la razón de esa sorpresa, señala también con buen tino Leopoldo, es que carece de toda lógica, como luego se encargará de explicar con enorme claridad en su columna.

Lo que cabe agregar sobre eso es que en muchas medidas de la nueva administración esa lógica económica no es evidente, al menos si se basa en evidencia empírica. Pero la lógica sí existe y es otra: una lógica transaccional, que define la biografía e historia de Donald Trump en el mundo de los negocios. Básicamente, cada medida busca ser un golpe de efecto para dar lugar a una renegociación de términos o cambiar el balance de poder en una negociación en curso. Y este es el caso, a mis ojos, algo de lo que un país como Uruguay debe tomar nota.

Con su nueva posición, Estados Unidos llama necesariamente a la mesa de

negociación a la UE y países OCDE que ya han avanzado en la implementación del GloBE. Lo hace además con buen timing, porque muchas empresas europeas comienzan a poner en duda la conveniencia de avanzar tanto en este sentido, ante la perspectiva de que muchas de sus multinacionales decidan mover sus matrices precisamente a países como Estados Unidos. Al final, la percepción de que el “exceso de regulación” hace perder competitividad, instalada en ámbitos como el desarrollo de la Inteligencia Artificial, gana ahora terreno en el ámbito fiscal. Un capítulo más, en definitiva, de la competencia fiscal mundial.



El imperio contraataca: Impuesto Mínimo Global

El gobierno de Donald Trump se retiró del acuerdo fiscal global

LEOPOLDO PARADA, PROFESOR DE DERECHO TRIBUTARIO EN EL KING'S COLLEGE DE LONDRES



“Donald Trump remeció nuevamente al mundo anunciando el retiro oficial al llamado ‘acuerdo fiscal internacional’”.

A mediados de enero del presente año, el gobierno de los Estados Unidos, bajo la administración de Donald J. Trump, remeció nuevamente al mundo anunciando el retiro oficial de las negociaciones respecto al llamado ‘acuerdo fiscal internacional’. Este acuerdo, promovido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en el seno del marco inclusivo, incluye lo relativo a la implementación de una tasa de impuesto corporativo mínima a nivel global con el propósito de reducir la competencia fiscal entre Estados. Esto es, el ya conocido Impuesto Mínimo Global Pillar 2.

A pesar de que el anuncio de la administración de Trump ha sorprendido al mundo fiscal, o al menos a una parte de él, no deja de ser predecible. De hecho, ya se venía anunciando desde la campaña del Make America Great Again que todo aquello que oliere a compromiso internacional sería borrado de la agenda Trump. Se planteó respecto a la participación de los EE.UU. en la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte) y de otros acuerdos internacionales como el Acuerdo de París o la Organización Mundial de la Salud (OMS), y ahora simplemente se materializa con respecto al impuesto

mínimo global de la OCDE. ¿Por qué nos sigue sorprendiendo entonces? Por una razón muy simple: carece de toda lógica económica.

Si nos adentramos en la legislación americana, nos daremos cuenta de que, aunque no existe un ‘impuesto mínimo’ tal y como lo propone la OCDE, existen normas domésticas que emulan un resultado bastante parecido. De hecho, las normas de GILTI y CAME (por sus siglas en inglés) actúan como una especie de impuesto mínimo, gravando lo que no se ha gravado suficientemente fuera de los EE.UU.

Por lo tanto, si seguimos una lógica económica clásica de costo-beneficio, el costo real que para los EE.UU. implica el hecho de negociar e implementar un ‘impuesto mínimo global’ —ahora bajo los parámetros de la OCDE— parece ser muy bajo. Así, al menos, lo deben haber entendido las administraciones anteriores a Trump, las que, aunque contrarias a la posición política de este, nunca dejaron de dar preferencia a los intereses nacionales por sobre los intereses globales en materia de política fiscal. Sin embargo, entendían que el costo de participar era menor si solo se trataba de coordinar la legislación nacional al nuevo orden global.

Es precisamente la falta de

lógica económica la que ha llevado a la administración de Trump no solamente a retirarse de las negociaciones conducentes a un impuesto mínimo global, sino que a desafiar con la imposición de tarifas comerciales a los Estados que decidan poner en práctica el impuesto mínimo, afectando a empresas multinacionales americanas. Aun cuando, nuevamente en contra de toda lógica económica, la imposición de tarifas comerciales conlleva en el mediano plazo a un alza de precios en diversos productos extranjeros importados a los EE.UU. y, muy probablemente, a una inflación generalizada.

No obstante, ni la predictibilidad ni la falta de lógica económica de la administración de Trump reducen el desafío de adaptarse a este nuevo escenario, especialmente para los países en desarrollo en Latinoamérica. Y, en este sentido, las opciones son variadas, aunque yo las resumiré en dos.

La primera es una posición más conservadora o de reacción, que consistiría en esperar a ver qué hace Europa. Después de todo, son los europeos los que tienen el ‘mate hirviendo’ con una directiva aprobada desde 2022, que es ley para todos los Estados Miembros de la Unión. En este sentido, si los europeos deciden darle una pausa a su Directiva, o bien ex-

tender el plazo para aplicar la norma de pago subrogado (UTPR), convendrá no apurarse en implementar el impuesto mínimo global ahora mismo. A fin de cuentas, Latinoamérica sigue siendo un buen destino para la inversión americana.

La segunda opción es más bien activa, y consistiría en implementar el impuesto mínimo global con un sentido estratégico. Es decir, por una parte, se

Es precisamente la falta de lógica económica la que ha llevado a la administración de Trump a retirarse de las negociaciones.



Las fórmulas mágicas no existen, menos al adaptarse al impredecible escenario de guerra comercial.

IMPUESTO. El impuesto mínimo global es del 15% para empresas multinacionales que superen los 750 millones de euros de ingresos anuales. Se busca garantizar que las empresas multinacionales paguen este impuesto mínimo sobre los ingresos obtenidos en cada una de las jurisdicciones en las que operan, salvo que en esa jurisdicción tengan un tributo de 15% o más.

CANVA

keel@y