

CONSULTOR TRIBUTARIO

El Impuesto Mínimo Global y el Uruguay

CARLOS LOAIZA KEEL
ABOGADO TRIBUTARIO
Y CORPORATIVO
@cloaizakeel



En este segundo número del año de *#ConsultorTributario* continuamos con el tema que habíamos abordado el mes pasado, uno de los más actuales en el escenario tributario internacional, el Impuesto Mínimo Global, o GloBE, por su acrónimo en inglés.

Lo que no siempre se tiene presente es que, amén de su relevancia internacional, el GloBE es un tema de alta relevancia y potencial impacto para el Uruguay. Esto por cuanto, en su evidente vocación de nivelar la tributación mínima a nivel mundial, trae como posible consecuencia la de neutralizar los regímenes de incenti-

vo fiscal que buscan atraer inversiones, regímenes a los que nuestro país legítimamente, como tantos otros, ha acudido a lo largo de su historia con singular éxito.

Para reflexionar sobre este tema y ensayar alguna posible respuesta sobre cómo debe posicionarse un país como Uruguay, es que recibimos la segunda contribución del profesor de Derecho Tributario del King's College de Londres, el abogado Leopoldo Parada, quien se ocupa precisamente en este artículo de dar un paso más respecto de su aporte del mes pasado, abordando la incierta y compleja situación que el GloBE trae

consigo para un país como el nuestro, puesto en la necesidad de reaccionar e incluso de tomar la ocasión como una gran oportunidad de rediseñar su sistema de incentivos sin generar ruidos e inestabilidades que perjudiquen el interés de inversores extranjeros.

Este también será el tema central del evento que tendrá lugar el próximo miércoles 7 de mayo en la Universidad de Montevideo, organizado en el marco del Postgrado de Tributación Internacional que dirijo en dicha universidad, y que contará con la presencia del mismo Parada, junto a Álvaro Romano, actual Di-

rector de la Asesoría Tributaria del Ministerio de Economía y Finanzas y catedrático de la Universidad de la República, amén de ser uno de los profesionales con mayor experiencia nacional e internacional, luego de haber liderado las principales negociaciones y procesos que Uruguay ha transitado en las últimas décadas en la materia.

Ahora, sin más, los invitamos a leer esta nueva edición *#ConsultorTributario* y a participar en el evento del próximo 7 de mayo: 'El Impuesto Mínimo Global: ¿cómo afecta al régimen de incentivos fiscales en Uruguay?'



IMPUESTO. El 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.

Impuesto Mínimo Global, ¿reto fiscal a Uruguay?

Se reconfigura la competencia por inversiones a nivel mundial

LEOPOLDO PARADA



Abogado, es profesor de Derecho Tributario en el King's College de Londres (Reino Unido).

Hace no mucho tiempo atrás, atraer inversión extranjera en América Latina pasaba por una receta casi infalible: ofrecer ventajas fiscales, reducir la carga impositiva y promover estabilidad jurídica. Pero hoy, esa fórmula se tambalea. Con el Impuesto Mínimo Global en marcha, los países de la región se enfrentan a un nuevo terreno de juego, donde competir rebajando impuestos ya no es opción.

El Impuesto Mínimo Global (o Pillar 2) es probablemente la reforma fiscal más ambiciosa de la última década. Su premisa es sencilla, pero poderosa: establecer un piso tributario común del 15% para empresas multinacionales en todos los países en donde opere el grupo económico.

De esta manera, por una parte, se reduce la competencia fiscal entre Estados, impidiendo que se utilicen tasas impositivas muy bajas como estrategia de atracción de capitales, mientras que, por la otra, se consolida la idea de que los Estados puedan actuar como recaudadores fiscales 'por defecto'. Esto es, se les garantiza un derecho a gravar lo que no se ha gravado de manera suficiente en otro Estado. Así, a primera vista, la medida se nos presenta como una situación óptima en donde todos los Estados parecieran beneficiarse por igual trabajando conjuntamente por una mayor equidad

fiscal global. Sin embargo, las primeras impresiones no son siempre lo que parecen, y el Impuesto Mínimo Global no es la excepción. De hecho, la medida dista de ser un beneficio universal, especialmente para países como los nuestros.

En efecto, la reforma aparece más bien como un reto casi titánico para una región acostumbrada a atraer inversión extranjera precisamente a través del uso de incentivos fiscales. Basta mirar la realidad de Uruguay, quien se posiciona como la economía con el mayor PIB per cápita de la región con una serie de incentivos que van desde zonas francas hasta un régimen territorial que no grava las rentas de fuente extranjera ni los activos en el exterior.

El impuesto mínimo reconfigura gran parte de esa competencia fiscal calificándola como 'nociva o perjudicial', y obligando a países como Uruguay, y otros en la región, a trasladar dicha competencia a otros ámbitos tanto fiscales como no fiscales, incluyendo la entrega de subsidios. No obstante, en una región con billoneras fiscales de diverso tamaño, y donde la corrupción puede ser un tema no menor (al menos fuera de Uruguay), resulta casi imprudente suponer que la entrega de subsidios deba imponerse como una política fiscal homogénea.

Con todo, quienes aún defienden la idea altruista de un Impuesto Mínimo Global po-

drán argumentar que no hay Estado que no quiera un 'dinero extra' en sus arcas fiscales. Después de todo, la fórmula del Pilar 2 de la OCDE o impuesto mínimo permite que un Estado de baja tributación —esto es, bajo el mínimo efectivo del 15% acordado— se quede con el remanente entre la tasa efectiva del país y la tasa efectiva mínima sin la necesidad de entregarlo a otro Estado. En otras palabras, el impuesto mínimo generará mayor recaudo fiscal. ¿Es esto realmente cierto? La verdad es que no.

La premisa de que el impuesto mínimo generará mayor recaudación para todos se basa exclusivamente en el desconocimiento de ciertas variables económicas que pueden alterar dicho resultado. En particular, las ventajas comparativas y las elasticidades de la inversión —es decir, cuán dispuestas están las empresas a cambiar de país ante un cambio impositivo— en los distintos países de la región juegan un rol clave.

Así, por ejemplo, si todos los países a nivel global implementan el impuesto mínimo, un inversionista extranjero evaluará ahora otras ventajas comparativas que Uruguay pueda ofrecer frente a sus vecinos, y dependiendo de su nivel de reacción al nuevo impuesto mínimo (elasticidad), podrá aún considerar la posibilidad de emigrar a otro país. Después

de todo, si el gravamen corporativo será del 15% efectivo en todas partes, la importancia de otras ventajas comparativas se incrementa. Es decir, el recaudo fiscal que en teoría se ofrece como un 'beneficio extra' de implementar el Impuesto Mínimo Global pareciera estar lejos de ser una certeza.

El panorama se presenta adverso. Sin embargo, la adversidad a veces tiene el don de des-

“El impuesto mínimo reconfigura gran parte de esa competencia fiscal calificándola como ‘nociva o perjudicial’.”



“En otras palabras, el impuesto mínimo generará mayor recaudo fiscal. ¿Es esto realmente cierto? La verdad es que no.”

pertar talentos. En este sentido, es importante que los países de la región —Uruguay incluido— entiendan que éste puede ser un momento importante para redefinir políticas públicas sobre incentivos fiscales. Esto significa no solamente reacomodar lo que se tiene con respecto a la realidad inevitable de un impuesto mínimo global, sino que aprovechar la oportunidad para revisar y rediseñar incentivos fiscales cuya contribución efectiva a la inversión extranjera resulte dudosa.

Asimismo, Latinoamérica en general debiese tomar este período como una oportunidad única para fortalecer ciertas ventajas que, ya sea como país o como región, se requieren para competir en una economía global que, a pesar del shock actual y la evidente 'guerra comercial', sigue siendo abierta y de intercambio comercial.

El Impuesto Mínimo Global no es el fin del juego, pero sí una nueva partida con reglas distintas. Puede ser que cuando la ola del impuesto mínimo se disipe, y las tarifas pasen a un segundo o tercer plano, terminemos en una situación superior, con una región capaz de competir y de atraer aún más inversión sustantiva. El reto parece colosal, pero en ningún caso imposible. Después de todo, a veces es en las mareas más turbulentas donde se construyen los barcos más fuertes.