

Un acuerdo tributario internacional deficiente



En el G7 y en la Oede

José Antonio Ocampo

El acuerdo tributario internacional que se logró primero entre los países del Grupo de los 7, y posteriormente en el llamado Marco Inclusivo de la Oede, ha sido celebrado como histórico. En cierto sentido lo es, porque establece una tasa mínima internacional para el impuesto de renta a las empresas, con lo cual se limita la competencia tributaria para atraer inversiones y el atractivo a registrar las utilidades de las multinacionales en los paraísos fiscales.

Ambas tendencias han tenido efectos negativos. Han reducido los recaudos tributarios, necesarios más que nunca debido a los efectos de la pandemia. Han contribuido, además, a la concentración del ingreso. Por otra parte, según las investigaciones del FMI, sus efectos positivos en términos de incentivar la inversión en los países que atraen los capitales han sido en gran medida ficticios: lo que atraen es el registro financiero de los capitales más que la inversión real.

Sin embargo, el acuerdo es deficiente. Responde esencialmente a los intereses de los países desarrollados, pero sus beneficios son muy limitados para los países en desarrollo. La tasa de tributación mínima acordada, del 15 %, es muy baja, parecida a la de países con bajos impuestos corporativos, como Irlanda o Suiza. Es distante del 21 % que propuso inicialmente Estados Unidos o del 25 % que ha propuesto la Comisión Independiente para la Reforma de la Fiscalidad Corporativa Internacional (Icricit).

Es también muy baja cuando se compara con la tasa de tributación de Colombia, del 32 %, o del promedio de América Latina, del 26 %. Por eso, la capacidad que tendrá para reducir la evasión tributaria de las grandes empresas, registrando sus utilidades en países con tasas bajas o en paraísos fiscales, es muy limitada.

Los recaudos serán, además, pocos, incluso para los países desarrollados. Estimaciones confiables indican que los recaudos de los países europeos serán la mitad de lo que tendrían con una tasa del 21 %. Y para países latinoamericanos, como México y Brasil, serán apenas de 600 y 1.100 millones de dólares, que se comparan muy desfavorablemente con los 1.100 y 4.000 millones que obtendrían con una tasa del 21 %.

La otra parte del acuerdo se refiere a la capacidad de hacer pagar impuestos de renta a las empresas que realizan sus ventas por medios digitales. Las normas correspondientes solo se aplicarían inicialmente a multinacionales con ventas de más de 24.000 millones de dólares, es decir, a unas 100 empresas. Además, solo permitiría grabar la quinta parte de las utilidades que excedan un margen del 10 % sobre las ventas. Se estima que esto apenas generaría en el mundo entero unos 10.000 millones de dólares en recaudos tributarios adicionales. Los ganadores han sido, por lo tanto, los países desarrollados y las multinacionales.

Por último, el acuerdo también contempla un arbitraje obligatorio cuando hay disputas entre una empresa y un país en materia tributaria. El arbitraje es un mecanismo que funciona muy bien en ciertos casos (por ejemplo, en algunas disputas entre empresas en Colombia), pero no necesariamente a nivel internacional: significa dejar de lado los procesos jurídicos nacionales, es costoso de usar, los árbitros son

generalmente de países desarrollados y ha habido muchas dudas sobre la transparencia de este mecanismo.

Todo esto llama la atención sobre la necesidad de sistemas institucionales alternativos, en los cuales las Naciones Unidas o el FMI, y no la Oede, estén a cargo del sistema de cooperación tributaria internacional y se creen mecanismos de solución de controversias también de carácter institucional.

Ojalá en la fase final de las negociaciones, que deben terminar en octubre, se alcance un acuerdo más balanceado y se inicie la discusión sobre cuál es el mecanismo institucional adecuado para fortalecer la cooperación tributaria internacional.