Por qué no hay acuerdo fiscal EE.UU.-Argentina

Escriben
Darío Rajmilovich y
Jorge Tisocco (*)

➤ En 2007 la Argentina solicitó la firma de un Tratado de Intercambio de Información Tributaria (TIEA) con Estados Unidos. El US Treasury respondió con una contraoferta: la firma de un Convenio amplio para evitar la Doble Imposición (CDI) bajo su propio modelo (US DTT Model, 2006) que propicia reglas estables de tributación en ámbitos de interacción entre los sistemas fiscales de ambos estados. Las autoridades argentinas son reacias a la firma de un CDI en la idea de que implicaría la resignación de soberanía tributaria a manos del país de origen de las inversiones, sin ver las ventajas que estos tratados implican en términos de incentivo a la inversión.

En 2007 Estados Unidos firmó con Brasil, pero sobre la base de un intercambio de información a pedido de cada fisco, no automático como pretendía Brasil y como pretende ahora la Argentina.

En 2007 EE.UU. firmó un TIEA con Brasil pero sobre la base de un intercambio de información a pedido de cada fisco, no automático como pretendía Brasil y como pretende ahora la Argentina. En la actualidad, EE.UU. aspira a la implementación masiva del FATCA, un régimen de reporting con el propósito de alimentar a la agencia tributaria (IRS) con datos sobre saldos e ingresos derivados de activos financieros de titularidad de contribuyentes norteamericanos (US accounts) en poder de instituciones financieras extranjeras (FFI). La modalidad básica para cumplir con el reporting es un acuerdo entre el FFI y el IRS, el cual genera problemas jurídicos para muchos países (caso Argentina) ya que su cumplimiento implica la violación de obligaciones previstas en distintos regímenes legales (secreto bancario y bursátil, defensa del consumidor, protección de datos personales). Esta situación ha llevado a que EE.UU. propusiera la firma de acuerdos intergubernamentales (IGA) con países con los que tiene un CDI operativo. Los IGA propuestos son el Modelo 1 IGA y el Modelo 2 IGA. El Modelo 1 IGA implica un intercambio de información entre ambos fiscos bajo dos versiones: la unilateral y la recíproca (también se intercambia información sobre cuentas en EE.UU. de titularidad de residentes del otro Estado; caso de Alemania, España, Noruega, Irlanda, México, Reino Unido, Dinamarca). El Modelo 2 IGA implica intercambio de información entre las FFI y el IRS (Japón y Suiza), el cual funciona previo consentimiento del titular de la US account y garantizando la liberación de sanciones penales a los directivos de las FFI. Si bien EE.UU. ha iniciado consultas con países como la Argentina para negociar la eventual implementación del FATCA, en base a los antecedentes reseñados es de presumir que el único modelo a plantear es el unilateral, el cual no prevé el intercambio de información desde el IRS hacia la AFIP sobre cuentas en EE.UU. de titularidad de residentes argentinos. EE.UU. no está interesado en conocer los activos financieros que los contribuyentes norteamericanos puedan poseer en instituciones financieras argentinas, sino habilitar que sus empresas accedan a un CDI con la Argentina. Previo a rechazar la firma de un CDI, sería importante cuantificar sus beneficios. Además de aumentar las posibilidades de acceder a un TIEA, sería un estímulo para las empresas y emprendedores argentinos que podrían beneficiarse del ingreso al mercado norteamericano. Teniendo en cuenta que la retención del impuesto a la renta norteamericano es del 30%, se produce una desventaja competitiva para las empresas argentinas frente a empresarios de otros países que tienen un CDI. Sin la firma de un CDI resulta poco probable alcanzar el objetivo de un intercambio automático de información con EE.UU.

(*) Consultores impositivos. Profesores de Impuestos UBA.