

Nueva Administración de Trump Considera un “Impuesto De Ajuste Fronterizo”

January 17, 2017

Las empresas que importan bienes a los Estados Unidos deben prestar mucha atención a las serias discusiones que se están llevando a cabo actualmente en Washington, DC con respecto a una importante reestructuración fiscal la cual podría incluir un “impuesto de ajuste fronterizo”. Si tal propuesta se convierte en ley, que recientemente parece ser posible, podría tener un efecto radical en el comercio transfronterizo.

Antecedentes Básicos

Actualmente, empresas estadounidenses pagan un impuesto sobre la renta federal de 35% sobre sus utilidades globales (además de impuestos estatales). Al calcular sus utilidades para fines de impuestos federales, las empresas restan costos y gastos (entre otras deducciones) de sus ingresos. Bajo la nueva propuesta, la cual es seriamente considerada por el Congreso Republicano y la administración entrante de Trump, la tasa federal del impuesto sobre la renta de 35% para las empresas estadounidenses sería remplazada con un impuesto del 20%, el cual no se determinaría basado en los ingresos globales de la empresa sino en los ingresos de la empresa en Estados Unidos menos sus costos basados en Estados Unidos. Por lo tanto, debido a que el régimen fiscal impone un impuesto basado en el lugar de producción y venta del producto, el impuesto propuesto también se conoce como un “impuesto al flujo de caja basado en su destino”.

Exportaciones vs. Importaciones

De acuerdo con la propuesta, una empresa estadounidense no estaría gravada en sus ventas de exportación, sino solamente en las ventas realizadas dentro de los Estados Unidos. Por otro lado, los costos asociados con cualquier producto importado o suministros usados para ventas de productos en los Estados Unidos no serían un gasto deducible. En otras palabras, si una empresa de los Estados Unidos importaba componentes o materias primas, los costos de estas importaciones no serían deducibles, y la empresa estadounidense pagaría un impuesto del 20% sobre estas importaciones.

Por ejemplo, considere el caso en que Empresa A vende un producto por \$100 USD, que le cuesta \$80 USD para producir en los Estados Unidos (y todos los costos se incurrieron en los Estados Unidos). En tal caso, la Empresa A pagaría un impuesto de \$4 USD (lo cual equivale al 20% de \$20 USD, la diferencia entre \$100 USD y \$80 USD).

Ahora, considere el caso en que la Empresa A vende un producto por \$100 USD, pero importa ese producto a los Estados Unidos a un costo de \$80 USD. En tal caso, la Empresa A pagaría un impuesto de \$20 USD (20% de \$100 USD), porque sólo puede deducir los costos domésticos y no los costos importados asociados con la venta del producto.

Finalmente, en el caso en que la Empresa A exporte un producto y lo venda en el exterior, no pagaría ningún impuesto sobre la renta en los Estados Unidos por ese producto. (No está claro si el costo de los componentes importados o domésticos en las ventas de exportación sería deducible).

Continued

¿Dólar Más Fuerte?

Para que una empresa estadounidense continúe importando bienes y obtenga el mismo beneficio en las ventas de sus productos en los Estados Unidos, parecería que la empresa necesitaría elevar los precios de venta de su producto. Sin embargo, algunos economistas reconocidos (dentro de los más recientes, Martin Feldstein de Harvard, en un comentario escrito en el Wall Street Journal el 5 de enero de 2017) sostienen que esto no tendría que suceder, porque el valor del dólar se elevaría dramáticamente como resultado del nuevo régimen fiscal. En consecuencia, el costo relativo de la importación de bienes sería más barato para la empresa estadounidense. Para lograr tal compensación, el dólar tendría que apreciarse por lo menos el 25%. Otros economistas cuestionan la afirmación de que el dólar estadounidense se apreciaría lo suficiente como para compensar la no deducibilidad de la importación y, por lo tanto, conduciría a la inflación.

Preocupaciones de Derecho Mercantil

El "impuesto al ajuste fronterizo" propuesto probablemente sería cuestionado por otros países miembros de la Organización Mundial del Comercio por ser un subsidio discriminatorio. Esto se debe a que permitiría deducir los salarios de los Estados Unidos, los cuales no estarían disponibles para las empresas extranjeras con respecto a los salarios extranjeros. Si bien la OMC permite ajustes fronterizos a impuestos basados en el consumo ("impuestos indirectos", como los impuestos sobre el valor agregado), se ha opuesto a permitir ajustes fronterizos a impuestos sobre la renta ("impuestos directos").

En particular, si se aplica el "impuesto al ajuste fronterizo" y se impugna de inmediato como una violación de las normas de la OMC, podría tomar varios años antes de ver algún resultado. Esto se debe a que, en la mayoría de los casos, las respuestas formales de la OMC se imponen prospectivamente después de un período de litigio de tres años. Además, muchas de las resoluciones de la OMC se aplican en forma de suspensión de concesiones u otras obligaciones en cantidades equivalentes a la limitación de los derechos de la OMC resultantes de las violaciones. Por supuesto, lo más preocupante es que esto podría facilitar una ruptura en la OMC y provocar nuevas guerras comerciales.

¿Qué deben hacer las empresas?

En este momento, no se ha introducido ningún proyecto de ley en el Congreso de Estados Unidos para cambiar el esquema de impuesto sobre la renta a un impuesto al flujo de efectivo basado en el destino con ajustes fronterizos. De acuerdo con la Constitución de los Estados Unidos, este proyecto de ley debe originarse en la Cámara de Representantes de los Estados Unidos y no puede ser implementado sin la aprobación de ambas cámaras del Congreso y la aprobación del Presidente. No obstante, esta propuesta es ahora objeto de consideración y atención más seria, ya que aborda dos importantes promesas de campaña del nuevo Presidente: reducir la tasa del impuesto sobre la renta de las empresas y fomenta la producción de bienes en los Estados Unidos.

Si se introduce y aprueba un proyecto de ley, lo cual puede ocurrir rápidamente, el nuevo régimen tributario podría tener un efecto significativo en los contratos entre las empresas estadounidenses y sus proveedores extranjeros. Sería prudente que las empresas revisaran sus contratos actuales. Por ende, Miller Canfield continuará monitoreando la situación y asesorando a sus clientes al respecto.

Continued

Richard Walawender
+1.313.496.7628
walawender@millercanfield.com