

LA GUERRA COMERCIAL: ¿EL PRÓXIMO FRENTE ES LA TRIBUTACIÓN DE SERVICIOS?

Luís María Uranga, fundador de UrGlobal, advierte que eliminar los convenios de doble imposición con EE. UU. sería una respuesta más eficaz que los aranceles



Luís María Uranga, fundador de Ur Global

La guerra comercial entre Estados Unidos y el resto del mundo, especialmente con China, sigue generando incertidumbre en los mercados. Pese a una aparente tregua que ha permitido cierta recuperación tras un inicio de año complejo, las tensiones y negociaciones continúan, ahora con un tono más conciliador.

Pero ¿y si los países afectados por las políticas arancelarias de la administración Trump decidieran responder desde otro frente: el de la tributación de servicios? “Estados Unidos es un gran exportador de servicios y, por tanto, una posible escalada de la guerra comercial en ese terreno afectaría gravemente a su economía”, advierte Luís María Uranga, fundador de UrGlobal, compañía especializada en la gestión de filiales y fiscalidad internacional. Uranga considera que una reacción de este tipo sería mucho más eficiente que la simple reciprocidad arancelaria: “Pasaríamos de una guerra en el terreno que a Trump le interesa (los aranceles, donde EE. UU. tiene déficit comercial), a otra donde tiene superávit, la exportación de servicios”.

La eliminación de convenios de doble imposición con EE. UU. podría suponer retenciones del 24% sobre servicios prestados por sus tecnológicas fuera del país.

La lógica de Trump al imponer aranceles parte de una visión de estímulo nacional: mayor inversión interna, más empleo y un incremento de recaudación. Además, estimaba que la inflación generada por los aranceles sería contrarrestada con una bajada de los tipos de interés por parte de la Reserva Federal. Pero la realidad ha sido más compleja. “El mercado no reaccionó como esperaba, y grandes tecnológicas estadounidenses sufrieron pérdidas importantes. Incluso sus propios lobbies intervinieron para suavizar la estrategia”, recuerda Uranga.

UN NUEVO ESCENARIO: FISCALIDAD COMO RESPUESTA ESTRATÉGICA

La cuestión que lanza el fundador de UrGlobal es clara: ¿qué sucedería si los países eliminaran los convenios para evitar la doble imposición con Estados Unidos? Este tipo de tratados permite a las empresas prestar servicios en el extranjero sin pagar impuestos duplicados —en origen y en destino—, y son fundamentales para evitar la doble tributación y fomentar el comercio global.

“Si se anulan estos acuerdos, países de todo el mundo podrían aplicar retenciones fiscales de hasta un 24% a los pagos por servicios prestados por empresas estadounidenses”, explica Uranga. “Y esto afectaría directamente a gigantes tecnológicos como Google, Meta, Netflix o Amazon, que obtienen buena parte de sus ingresos fuera de EE. UU.”

Las consecuencias no se limitarían a las empresas. Debido a los mecanismos internos de deducción fiscal en muchos países, la imposición de retenciones reduciría también la base imponible de estas compañías en Estados Unidos. “En otras palabras, lo que estas empresas paguen en el extranjero por retenciones dejaría de ingresarse en la hacienda federal”, añade. “Hablamos de miles de millones que el fisco estadounidense dejaría de recaudar”.

Además, según Uranga, se produciría un efecto dominó: “Incluso las filiales de estas tecnológicas ubicadas en terceros países podrían perder el derecho a aplicar estos convenios si se considera que el verdadero beneficiario del servicio es una empresa estadounidense”. Esto implicaría un cambio radical en la operativa internacional de muchas compañías, que verían penalizadas sus estructuras de comercialización y su eficiencia fiscal.

rían penalizadas sus estructuras de comercialización y su eficiencia fiscal.

IMPACTO EN LAS FILIALES INTERNACIONALES Y PREOCUPACIÓN EMPRESARIAL CRECIENTE

Para UrGlobal, con más de 600 filiales bajo gestión en 10 países distintos, este escenario no es hipotético. “Muchos de nuestros clientes ya se están planteando escenarios fiscales alternativos ante el temor de que esta situación escale”, afirma Uranga. “La posibilidad de que se suprima el beneficio fiscal de los convenios preocupa, sobre todo en sectores donde los márgenes son más ajustados y la fiscalidad impacta directamente en la rentabilidad”.

URGLOBAL: 20 AÑOS GESTIONANDO LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

UrGlobal es una consultora especializada en internacionalización, con más de 20 años de trayectoria y presencia directa en diez países. Sus más de 300 trabajadores gestionan más de 600 filiales de empresas españolas, prestando servicios en contabilidad, fiscalidad, asesoría legal y gestión laboral. Su enfoque integral y conocimiento local permite a las empresas expandirse con seguridad y eficiencia en entornos fiscales complejos.

UR Global, con presencia en diez países y más de 600 filiales bajo gestión, asesora a empresas españolas en fiscalidad internacional y gestión de filiales.

El impacto para EE. UU. no sería menor. La pérdida de ingresos fiscales complicaría el financiamiento de programas públicos y desequilibraría aún más su balanza fiscal. Para Uranga, “sería un golpe directo a la estrategia de Trump, porque la administración tendría que asumir una caída de ingresos superior a la que esperaba compensar con los aranceles”.

Frente a este escenario, la clave, señala, está en buscar soluciones multilaterales: “Los países deben presionar, sí, pero sin perjudicar a sus propias empresas ni a la competitividad internacional. La fiscalidad debe ser una herramienta de equilibrio, no un arma arrojadiza”.

En un momento en el que las guerras comerciales ya no se limitan a bienes físicos, sino que afectan a los intangibles, las decisiones en materia tributaria pueden reconfigurar el mapa global. “Es fundamental que las empresas cuenten con asesoría experta para adaptarse a un entorno cada vez más cambiante”, concluye Luís María Uranga, fundador de UrGlobal.

