
**EL ACUERDO DE INTERCAMBIO DE INFORMACION TRIBUTARIA
ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y
EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DOMINICANA: Sus posibles
efectos para la República Dominicana.**

Por: Alejandro José Peña Prieto.
Estudiante de término de Derecho UNPHU.

INTRODUCCION

Los impuestos, por su propia naturaleza, son criaturas de carácter nacional. Por constituir la imposición y recaudación de tributos actos de soberanía, un Estado no puede, en aplicación del principio internacional de territorialidad, perseguir sus tributos en el territorio de otro, sin el consentimiento de este.

Además, es ampliamente reconocido dentro de la comunidad internacional, el derecho que tiene toda soberanía de no auxiliar a otra en la ejecución de sus leyes impositivas. (1) Sin embargo, el reciente crecimiento del comercio y la inversión internacional, así como la cada vez mayor interdependencia de las economías mundiales, ha tenido como consecuencia el advenimiento de una corriente considerable de evasión fiscal. (2)

Para evitar esta práctica y así defender sus recaudaciones, los distintos países se han visto precisados a implementar disposiciones que permitan el intercambio de información tributaria, concernientes a las actividades financieras de sus respectivos contribuyentes.

Cláusulas de esta naturaleza forman parte de tratados internacionales desde 1843, cuando Francia y Holanda acordaron intercambiar información con respecto a propiedades inmobiliarias poseídas en uno de estos Estados Contratantes por ciudadanos del otro. (3)

Disposiciones de intercambio de información han sido incluidas también en un gran número de tratados para la prevención de la doble imposición internacional. (4)

En el caso específico de los Estados Unidos de América, estas cláusulas se han convertido recientemente en "la piedra angular de su política internacional con relación a los impuestos". (5)

Aparte de estos programas establecidos por cláusulas insertas en tratados para la prevención de la doble imposición, la legislación interna de los Estados Unidos de América ha creado otros mecanismos para intercambiar información con jurisdicciones con las cuales aún no existen acuerdos de esa naturaleza.

Es dentro de esta esfera donde encontramos a los Acuerdos Sobre Intercambio de Información con Respecto a Impuestos (Tax Information Exchange Agreements, TIEA), entre los Estados Unidos de América y un país designado como beneficiario conforme a la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (sección 274(h)(6), del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos); o entre los Estados Unidos de América y cualquier país extranjero (sección 927(e)(3)(A) del mismo Código).

En términos generales, este acuerdo es una versión ampliada del artículo modelo sobre intercambio de información antes mencionado; es más específico y detallado, comprendiendo artículos referentes al ámbito de aplicación, impuestos previstos, definiciones, acuerdo mutuo y ejecución.

La legislación estadounidense contempla además ciertos "beneficios" para aquellos países que suscriban este tipo de acuerdo.

La República Dominicana, como país beneficiario de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, y luego de largos años de "negociaciones", suscribió recientemente un Acuerdo de Intercambio de Información Contributiva con los Estados Unidos de América.

Desde el inicio de las negociaciones, en 1983, (6) la suscripción o no de este acuerdo fue objeto de amplios y calurosos debates a nivel nacional.

Muchas personas sostuvieron, con marcado interés "patriótico", que un acuerdo de esa naturaleza no debía ser firmado por razones variadas. Muchas otras opinaron que la República Dominicana debía "vender caro" su consentimiento, es decir, otorgarlo a cambio de concesiones especiales de parte del gobierno de los Estados Unidos de América a nuestro país. (7)

Pero el acuerdo fue suscrito por el Poder Ejecutivo y ratificado por nuestro Congreso, sin haberse obtenido, aparentemente, concesión alguna.

En el presente escrito, nos limitaremos a analizar los posibles efectos de la suscripción y ejecución de este acuerdo para la República Dominicana.

PLAN: Primero veremos los posibles efectos intrínsecos del Acuerdo o directamente relacionados con la suscripción y ejecución del mismo (A); luego veremos los posibles efectos desde el punto de vista de los "beneficios" concedidos por la legislación estadounidense a aquellos países que suscriben un acuerdo de esta naturaleza. (B)

A.- POSIBLES EFECTOS INTRINSECOS DEL ACUERDO O DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON LA SUSCRIPCION Y EJECUCION DEL MISMO.

Nos referimos a aquellos efectos que se originan como consecuencia directa de la existencia misma del acuerdo, de su articulado y ejecución. Hemos clasificado estos posibles efectos en tres: 1.- los posibles efectos sobre las remesas que envían al país nuestros dominicanos ausentes; 2.- los posibles efectos sobre la inversión estadounidense en el país y; 3.- los posibles efectos en las recaudaciones fiscales de nuestro Gobierno Central.

A. 1.- En cuanto a las remesas de los dominicanos residentes en los Estados Unidos de América.

Uno de los inconvenientes mas graves que se opuso a la firma del acuerdo, fue el peligro que se le atribuyó podría representar al flujo de remesas en dólares que los dominicanos residentes en los Estados Unidos de América envían al país. (8)

Por su monto y regularidad, esta inyección anual de dólares es considerada por muchos como de vital importancia a la economía dominicana.

En la versión final del acuerdo (9) se incluyó una cláusula que explica la legislación impositiva norteamericana (10) en lo que respecta a los requisitos de notificación al fisco de las transacciones y transporte de moneda desde o hacia los Estados Unidos de América, señalando textualmente que:

"Será posible efectuar cualquier transacción entre residentes de los Estados Contratantes para adquisición de propiedades inmobiliarias en la República Dominicana, así como el envío de remesas menores o mayores de US\$10,000.00, desde los Estados Unidos de América a la República Dominicana, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en las leyes de los Estados Unidos de América."

A nuestro entender esto fue incluido para tranquilizar al gobierno dominicano, queriéndole hacer ver que el interés principal de los Estados Unidos de América en el acuerdo no radica en la fiscalización de esta práctica de nuestros "dominicanos ausentes".

Estados Unidos de América no pretende dar carta blanca a aquellos dominicanos sujetos a su jurisdicción impositiva, que no hayan incluido en sus declaraciones juradas de ingreso las sumas enviadas a la República Dominicana, quedando expuestos al mismo riesgo de auditoría que cualquier otro contribuyente al fisco estadounidense. (11)

Sin lugar a dudas, los efectos del acuerdo sobre el flujo de remesas dependerán de la aplicación que los Estados Unidos den al mismo. Aun así, es poco probable que el Tratado sea utilizado para estos fines ya que el Servicio de Rentas Internas Norteamericano prefiere obtener la información directamente del contribuyente, por ser más sencillo y rápido.

Por otro lado, a la República Dominicana le sería muy difícil obtener este tipo de información, puesto que el 80% de las remesas llegan al país por medios no autorizados, muchas veces no conocidos y de una muy difícil identificación.

A.2.- Posibles efectos del Tratado sobre la Inversión Estadounidense en el País.

En los últimos años, gracias a los incentivos creados por nuestra legislación interna e internacional (12), la inversión extranjera ha aumentado considerablemente, representando a la economía nacional, en 1988, 457 millones de dólares.

Es justa la preocupación de muchos dominicanos que opinan que la firma del acuerdo constituye un factor negativo a la aptitud del país de captar inversión de nacionalidad norteamericana, la cual constituye la mayor parte de la inversión extranjera en el país. (13)

Pero admitir esto es admitir que los inversionistas estadounidenses en el país, primero: invierten en la República Dominicana con el propósito principal de evadir el Impuesto Sobre la Renta, sobre el Consumo o sobre las Sucesiones y Donaciones (estos son los impuestos sobre los cuales versa el acuerdo en cuanto a los Estados Unidos de América, artículo 2, numeral 1, letra a) y; segundo: que el factor impositivo es el factor determinante sobre el cual las empresas ponderan la posibilidad de invertir en un determinado país extranjero.

Esto a veces es cierto, sobre todo en el caso de inversionistas pequeños y de personas cuya verdadera intención de invertir en el país es dudosa. Es muy probable que tengamos que prescindir de ese tipo de inversión.

En cuanto a las grandes corporaciones, se ha demostrado que, en sentido general, su principal interés al embarcarse en una empresa en el extranjero, es más bien de carácter defensivo. Antes de pensar en la posibilidad de esconder sus ingresos en un "Tax Haven" (14) o de distraerlos a fin de que no puedan ser gravados por jurisdicción alguna, tienen que asegurarse que sus ingresos, o parte de ellos no serán gravados doblemente, a tasas exorbitantes o por una mano inesperada.

Una compañía de esa categoría, en sentido general, busca antes que nada cierta seguridad acerca de cuál será su carga impositiva, que busca menguar, dentro del marco de lo legal y siempre que no ofrezca desventajas operacionales. (15)

Según datos suministrados por el Consejo Promotor de Inversiones Extranjeras (CPI), el 66% de la inversión estadounidense en el país es efectuada por compañías "grandes", (16) por lo que no consideramos que la suscripción del acuerdo tenga realmente las connotaciones negativas a la inversión extranjera que se le ha querido atribuir.

A parte de eso, toda empresa que planea invertir en el extranjero debe sopesar una serie de factores de más importancia que el impuesto sobre la renta (que es sobre el cual hace más énfasis el acuerdo por parte de los EE.UU.). Esto es, asumiendo que el mismo sea impuesto a tasas "normales" y no exorbitantes o confiscatorias. En República Dominicana la mayoría de las empresas extranjeras invierten en el país al amparo de leyes de incentivo que las liberan del pago de impuestos, o al menos reducen los mismos considerablemente.

A modo de ejemplo, he aquí una lista de las consideraciones principales (en rango de importancia descendente) de una compañía hotelera estadounidense, al estudiar la posibilidad de desarrollar un proyecto de primera categoría en una isla del caribe: (17)

- 1.- ¿Son las leyes locales que regulan el empleo de extranjeros suficientemente flexibles como para permitir traer al país el personal especializado necesario para operar un hotel de primera categoría?
- 2.- ¿Permitirá el país la importación libre de impuestos, o al menos a tasas aceptables, de las maquinarias y equipos necesarios?
- 3.- ¿Insistirá el país en la compra de bienes o mercancías locales, cuya calidad, a juicio de la empresa, no es aceptable para el comercio turístico?
- 4.- ¿Es posible la obtención de una licencia para la operación de casinos?
- 5.- ¿Existen controles cambiarios que impidan la operación o el retorno de los beneficios?
- 6.- ¿Son aceptables los requisitos de participación nativa en la empresa?

7.- ¿Son justos los impuestos sobre la propiedad? (personal e inmobiliaria)

8.- ¿Es razonable el Impuesto Sobre la Renta?

Además, no debemos olvidar que el Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos de América dispone de otros medios para recabar información concerniente a las transacciones internacionales e inversiones en el extranjero de sus contribuyentes (por ejemplo las disposiciones de las Secciones 982(a) y 7602 del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos) y que rara vez solicitan la ayuda de gobiernos extranjeros.

Es importante señalar que en ciertos casos puede incluso ser favorable a un inversionista estadounidense el hecho de que exista un acuerdo de esta naturaleza en vigor. Por ejemplo, el caso de un norteamericano que perciba ingresos en la República Dominicana y desee obtener un crédito en su país por los impuestos criollos pagados sobre ese ingreso. El crédito solamente es permitido si el contribuyente prueba, a la plena satisfacción del Servicio de Rentas Internas Estadounidense, la totalidad del ingreso de fuente dominicana y la cantidad de impuestos pagados por ese concepto a nuestro fisco.

Es mucho más fácil obtener este crédito si existe con el país donde se originó el ingreso una disposición de intercambio de información.

A. 3.- Posibles efectos del acuerdo en relación con las recaudaciones fiscales de la República Dominicana.

Según una de las publicaciones informativas del gobierno de los Estados Unidos de América acerca del Tratado, "lo más importante que ofrece un Tratado de Intercambio de Información en Materia de Impuestos al país beneficiario son los medios para obtener información de los Estados Unidos de América en materia de impuestos con el fin de mejorar el cumplimiento de sus leyes tributarias y así aumentar sus recaudaciones".

Esto, en el caso particular de la República Dominicana, no necesariamente es así.

En cuanto al impuesto sobre la renta, que es el primero de los impuestos señalados en el acuerdo por la República Dominicana, tenemos que nuestro país se rige por el sistema territorialista, por consiguiente, circunscribe su potestad tributaria a las rentas que tengan su fuente en él; las demás rentas serán de fuente extranjera, y aunque percibidas por nacionales o residentes del país no causarán gravamen alguno. (18)

Esto hace disminuir considerablemente la necesidad de informaciones acerca de las actividades y beneficios financieros de dominicanos en el exterior.

Por otro lado, las autoridades han dado tradicionalmente más ponderación a la facilidad recaudatoria de los impuestos (que caracteriza a los impuestos indirectos), representando, en 1988, los impuestos sobre los ingresos apenas el 17% de las recaudaciones tributarias. (19)

Respecto al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, también incluido en el Tratado por la República Dominicana, el acuerdo podría ser de utilidad a las autoridades dominicanas, ya que, de conformidad con la Ley de la materia, No. 2569, de fecha 4 de diciembre de 1950, el activo mobiliario del De Cujus es gravable no importa en el país en que se encuentre.

Al momento, a la Dirección General del Impuesto Sobre la Renta, dependencia encargada de cobrar este gravamen, se le ha dificultado obtener información sobre personas fallecidas cuyos bienes muebles (dinero, acciones, etc.) se encuentran en el exterior. (20)

Por ejemplo, personas que residen en el país y realizan actividades ocasionales en el exterior, tales como beisbolistas, artistas, músicos, etc. En virtud del artículo 3 de la referida Ley, todos están sujetos a ese impuesto en su categoría correspondiente.

Estos impuestos representaron al erario de la nación en 1987 aproximadamente 5.0 millones de pesos (un promedio anual de 1.7 millones en los últimos 18 años).

En cuanto a los impuestos al consumo y sobre transferencias (ITEBIS), en la opinión de muchos expertos nacionales en materia tributaria, no se espera que el acuerdo produzca un aumento en las recaudaciones de los mismos.

Lo que sí se considera viable es que la República Dominicana utilice el acuerdo para la administración de sus impuestos sobre el comercio exterior.

Este tipo de impuestos ha sido tradicionalmente la fuente más importante de recursos fiscales del gobierno. (21).

El acuerdo podría proveer a la República Dominicana del instrumento necesario para combatir la sub-valoración de las importaciones, así como la sobre-valoración de las exportaciones.

Por último, el sistema tributario dominicano, al igual que la mayoría de los países en vías de desarrollo, está caracterizado por un aglutinamiento de tasas e impuestos. (22) Ahora bien, es poco probable que se solicite información con respecto a uno de ellos, en vista de la poca importancia de los mismos a las recaudaciones del gobierno. (23)

B.- POSIBLES EFECTOS PARA LA REPUBLICA DOMINICANA DE LOS "BENEFICIOS" CONCEDIDOS POR LA LEGISLACION INTERNA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA A AQUELLOS PAISES QUE SUSCRIBAN ESTE TIPO DE ACUERDO.

En los últimos seis años, los Estados Unidos de América han promulgado leyes diseñadas para facilitar el intercambio de información con países que no son necesariamente parte de tratados bilaterales con respecto a impuestos. Estas leyes permiten la obtención de beneficios tributarios en Estados Unidos solamente si el país tiene suscrito un acuerdo de intercambio de información. (24)

Es importante destacar que estas son disposiciones internas de la legislación norteamericana, y que estos "beneficios" no forman parte integral del acuerdo. En consecuencia, pueden ser retirados unilateralmente por los Estados Unidos de América en cualquier momento.

A estos beneficios se les llama "Beneficios Tributarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe", para distinguirlos de los beneficios comerciales de la misma, que no están vinculados en modo alguno a un TIEA (Tax Information Exchange Agreement).

Estos beneficios son tres:

1.- La posibilidad de deducir, para fines de impuesto sobre la renta estadounidense, los gastos incurridos por concepto de la celebración en el país de convenciones, seminarios o reuniones de negocios (Sección 274(h)(6) del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos).

2.- La posibilidad de que se constituyan en el país "compañías de ventas en el extranjero" (De esto puede beneficiarse todo país que tenga disposiciones de intercambio de información en vigor con los Estados Unidos. No importa que no pertenezcan al área beneficiada por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe)

3.- La posibilidad, introducida en 1986, de recibir inversiones de fondos de Puerto Rico, o de otras posesiones estadounidenses, de acuerdo con las modificaciones realizadas a las reglas relativas al crédito impositivo otorgado a dichas posesiones por la sección 936 del Código de rentas Internas norteamericano.

B.1.- La posibilidad de deducir del impuesto sobre la renta estadounidense las convenciones, seminarios, reuniones, etc. celebradas por contribuyentes norteamericanos en el país.

En el campo turístico, la República Dominicana ha tenido un impresionante desarrollo durante los últimos 15 años, especialmente a partir de la década del 1980, gracias a los incentivos fiscales y cambiarios que ha recibido este sector de parte del Estado Dominicano.

"En efecto, para 1988 el Sector Turismo se había convertido en el sector más importante de la República Dominicana en cuanto a la generación de divisas se refiere. Se estima que para este año, los ingresos de divisas por ese concepto ascendieron a cerca de 585.0 millones de dólares, cifra que supera a los ingresos de monedas extranjeras por concepto de las exportaciones conjuntas de azúcar, café, cacao, tabaco, ferroníquel, oro y plata, es decir, los siete productos agropecuarios más importantes y tradicionales del país". (25)

Sin lugar a dudas, esta nueva posibilidad que se nos presenta para explotar el extenso (26) turismo de convenciones norteamericano es sumamente interesante y apetitosa. No solamente por la amplitud del

mercado, sino por la calidad del turista, que al tener un nivel adquisitivo más elevado que el turista que actualmente viene al país (conocido como "turista de paquete") puede representar mayores beneficios desde el punto de vista de los ingresos en divisas.

Sin embargo, es oportuno aclarar que para poder atraer este tipo de turista a nuestras tierras no basta, aunque influye, con la firma del acuerdo y por ende la posibilidad de deducir los gastos, o con la belleza de nuestras playas. Es necesario adecuar la calidad de nuestros servicios a las exigencias de ese mercado.

Según estudios presentados por la revista **Meetings & Conventions** (1987), los factores considerados como "muy importantes" al seleccionar el destino de una convención son los siguientes:

- 1.- La disponibilidad de hoteles adecuados;
- 2.- La facilidad para transportar a los asistentes;
- 3.- Los costos de transportación;
- 4.- El clima;
- 5.- La disponibilidad de facilidades recreativas (como golf, tenis, actividades acuáticas, etc...);
- 6.- La imagen del lugar (si es clamorosa o popular).

En cuanto al hotel, al seleccionarlo se toma en consideración, la calidad del servicio y de la comida; el número, tamaño y calidad de los salones de conferencias; los servicios y equipos necesarios para apoyar a la convención y; la eficiencia en cuanto a la facturación (27).

También es necesario, por tratarse de un turismo especializado, que se promueva a la República Dominicana en el extranjero como un destino para convenciones.

B.2.- La posibilidad de que sean incorporadas en el país "Compañías de Ventas en el Extranjero" (Foreign Sales Corporations).

En todo país que acuerde intercambiar información fiscal con los Estados Unidos de América, aún no tratándose de un país de la zona territorial beneficiada por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, pueden ser incorporadas Compañías de Ventas en el Extranjero.

Se trata de filiales de compañías exportadoras estadounidenses especializadas en ventas.

De materializarse estas incorporaciones en República Dominicana, los beneficios para nuestra economía son evidentes. Sin embargo, el mismo Gobierno de los Estados Unidos de América no anticipa la organización de un gran número de este tipo de personas morales en ninguno de los países de la Cuenca del Caribe.

B.3.- La posibilidad de obtener financiamiento a través de los Fondos 936.

Es quizás en este aspecto donde residen las mayores expectativas nacionales en relación con la firma del acuerdo.

La sección 936 del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos, concede a las compañías norteamericanas un crédito en sus impuestos por el 100% de los ingresos generados en sus subsidiarias puertorriqueñas.

Desde 1976 estos fondos libre de impuestos han sido un valioso instrumento en el desarrollo económico de Puerto Rico.

En 1986, la sección 936 fue modificada a fin de que estos fondos pudieran ser invertidos en países de la Cuenca del Caribe. En efecto, a partir de enero de 1987, la sección 936 (modificada) del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos permite que los ingresos, conocidos por sus siglas en inglés como QPSII (Qualified Possessions Source Investment Income), sean invertidos en empresas y proyectos de desarrollo de países de la Cuenca del Caribe que sean "elegibles".

Como sabemos, a los fines de la sección 936(d)(4) del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos de América, un país de la Cuenca del Caribe "elegible" es aquel que tiene en vigor un Acuerdo de Intercambio de Información Contributiva.

Sin lugar a dudas, esta posibilidad de conseguir financiamiento a tasas de interés preferenciales es sumamente interesante, pero al ser estos fondos administrados por las compañías puertorriqueñas, las

cuales exigen garantías sólidas que respalden su inversión, existe en el país controversia acerca de si nos beneficiaremos de ellos o no.

En el presente escrito no quisiera caer en especulaciones acerca de si recibiremos o no inversiones a través de estos fondos. Creo que para saber eso con certeza habrá que esperar y ver.

Lo cierto es que, aunque tímidamente, los Fondos 936 han empezado a ser utilizados en la Cuenca del Caribe, por ejemplo para una fábrica de cajas de cartón en Dominica, un proyecto de telecomunicaciones en Barbados, un proyecto habitacional y la adquisición de dos aviones en Jamaica.

Actualmente existen en nuestras Zonas Francas 25 compañías bajo el programa de Plantas Gemelas con compañías puertorriqueñas. El Consejo Promotor de Inversiones Extranjeras planea crear un departamento destinado a dar asistencia a este tipo de inversionista.

CONCLUSION

Recientemente, fue suscrito entre los Estados Unidos de America y la República Dominicana un Acuerdo de Intercambio de Información Tributaria. En el presente escrito analizamos los posibles efectos de dicho acuerdo para la República Dominicana.

En cuanto a las remesas que traen al país los dominicanos residentes en los Estados Unidos de América, los efectos del acuerdo sobre estas dependerán de la aplicación que de el Gobierno norteamericano al mismo. Además, en caso de solicitud de información al respecto, a la República Dominicana le sería muy difícil obtenerla puesto que la gran parte de las remesas llegan al país por medios no autorizados, muchas veces no conocidos y de una difícil determinación.

En cuanto a los posibles efectos sobre la inversión estadounidense en el país, aunque es cierto que pueden existir en el país inversionistas norteamericanos cuyo principal objeto es evadir los impuestos de su país. Las grandes corporaciones, en sentido general, al embarcarse en una empresa en el extranjero, buscan antes que nada cierta seguridad acerca de cual sera su carga impositiva, la cual buscan menguar, dentro del marco de lo legal y siempre que no ofrezca desventajas

operacionales. El 66% de la inversión estadounidense en el país es efectuada por compañías "grandes".

En lo que respecta a los efectos del acuerdo sobre las recaudaciones fiscales nacionales. Nuestro Impuesto Sobre la Renta se rige por el sistema territorialista, lo cual hace disminuir considerablemente la necesidad de informaciones acerca de las actividades y beneficios financieros de dominicanos en el exterior.

A parte de eso, tradicionalmente los impuestos sobre los ingresos han sido relegados, por nuestras administraciones tributarias, a un segundo plano, por la dificultad de recaudación que presentan éstos.

En cuanto a los impuestos sobre Sucesiones y Donaciones, el acuerdo podría ser útil a la Dirección General del Impuesto Sobre la Renta, dependencia encargada de cobrar este tributo, en vista de que la Ley de la Materia dispone que el activo mobiliario del de cujus es gravable no importa en el país en que se encuentre.

No se espera que el acuerdo produzca un aumento en las recaudaciones de los impuestos sobre el consumo o sobre transferencias (ITEBIS).

Sin embargo, se considera posible que la República Dominicana utilice el acuerdo como instrumento para combatir la sub y sobre-valoración, en la administración de sus impuestos sobre el comercio exterior.

En cuanto al resto de los numerosos impuestos y tasas que el Gobierno dominicano está autorizado a cobrar, no se espera que sea solicitada información al respecto, en vista de la poca importancia recaudatoria de los mismos.

En los últimos años, los Estados Unidos de América han promulgado leyes diseñadas para promover el intercambio de información con otros países. Estas leyes otorgan beneficios tributarios a aquellos países que suscriban un acuerdo de intercambio de información.

Es importante destacar que, por tratarse de disposiciones de carácter interno, estos "beneficios" pueden ser retirados unilateralmente por los Estados Unidos de América, en cualquier momento.

Estos beneficios son los siguientes:

1.- La posibilidad de deducir del impuesto sobre la Renta estadounidense, los gastos incurridos por concepto de la celebración en el país de convenciones, seminarios, reuniones de negocios, etc...

Esto, sin lugar a dudas, constituye una oportunidad maravillosa de beneficiarnos de un enorme mercado turístico. Pero, para captar ese mercado, la República Dominicana tiene que adecuar sus servicios y facilidades a las exigencias del mismo, así como promocionarse en ese país como destino de convenciones.

2.- Posibilidad de que se constituyan en el país "Compañías de Ventas en el Extranjero".

El mismo Gobierno de los Estados Unidos de América no anticipa la organización de una gran número de ellas en países de la Cuenca del Caribe.

3.- La posibilidad de obtener financiamiento a través de los Fondos 936.

En cuanto a éste punto existe gran controversia acerca de si nos beneficiaremos o no de los mismos.

Lo cierto es que, aunque tímidamente, los Fondos 936 han empezado a ser utilizados para financiar proyectos de desarrollo en el área de la Cuenca del Caribe. Actualmente existen en nuestras zonas francas 25 compañías operando bajo el programa de Plantas Gemelas con compañías puertorriqueñas.

La República Dominicana se prepara para recibir este tipo de inversionistas. Simplemente habrá que esperar y ver.

NOTAS Y CITAS BIBLIOGRAFICAS

(1) Dennis D. Cartin, Exchange of Information Under the U. S. Income Tax Conventions, 1988, p. 1.

(2) Idem, p. 1.

(3) Switzer, Exchange of Information articles, 26 Canadian Tax Journal (1978).

(4) Entre otros, contienen cláusulas de intercambio de información, los tratados modelos preparados por: 1.-la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OECD, por sus siglas en inglés) y que representa bastante fielmente el punto de vista de los países desarrollados; 2. En 1971, por el Grupo Andino, una alianza entre Bolivia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, diseñado acorde con los intereses específicos de los países en vías de desarrollo; 3. Por las Naciones Unidas, en 1980, especialmente creado para negociaciones entre países desarrollados y países en vías de desarrollo y; 4. Por los Estados Unidos de América, en 1981, para ser utilizados en todas sus negociaciones futuras.

(5) Dennis D. Cartin, Exchange of Information Under the U. S. Income Tax Conventions, 1988, p. 7.

(6) En diciembre de 1983 se firmó un Memorándum entre el gobierno estadounidense y el gobierno dominicano. Pero fue en mayo de 1984 cuando el entonces Presidente de la República, Dr. Salvador Jorge Blanco, otorgó poder al Lic. Hugo Guilliani Cury, a la fecha Secretario de Estado de Finanzas, para que representara al Estado Dominicano en la negociación y firma del acuerdo (Cronología de hechos confeccionada por la Secretaría de Estado de Finanzas, 23 de noviembre de 1987).

(7) Entre otras, fueron mencionadas: 1.- la garantía de un aumento sostenido de nuestra cuota azucarera; 2.- ampliación de la cuota de exportación, en áreas textiles, zapatos y otros rubros de zonas francas; 3.- ampliación del número de visas concedidos por los Estados Unidos de América a ciudadanos dominicanos; 4.- Asistencia Técnica y Financiera de los Estados Unidos de América en la implementación de mecanismos de recaudación de impuestos; 5.- la condonación de la totalidad de la deuda dominicana con ese país, etc...

(8) Según fuentes muy confiables, estas remesas representaban al país, en febrero de 1988, de 650 a 1,000 millones de dólares anualmente. Memorándum interno de la Secretaría de Estado de Finanzas, de fecha 29 de febrero de 1988.

(9) Art. 3, numerales 3 y 4 del Acuerdo.

(10) Título 31, secciones 5313 y 5316 del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos de América. Obviamente, el Servicio de Rentas Internas de los Estados.

(11) Según datos publicados por el Servicio de Rentas Internas norteamericano, aproximadamente el 2% de las declaraciones juradas de ingreso son auditadas.

(12) Ley No.861 sobre Inversión Extranjera; Ley No. 299 de Protección e Incentivo Industrial; Ley No. 69 de Promoción de Exportaciones; Ley No.153 de Incentivo Turístico; Ley 173 de Protección a los Agentes de Mercancías; Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

(13) El Consejo Promotor de Inversiones Extranjeras estima que la inversión norteamericana constituye actualmente el 51% del total de la inversión extranjera en el país.

(14) Un "tax haven" es un país que reúne la mayoría de las siguientes características: 1.- Muy bajos impuestos sobre el ingreso y capital; 2.- alto nivel de confidencialidad bancaria y comercial; 3.- ausencia de controles cambiarios sobre depósitos de extranjeros en monedas extranjeras; 4.- un sector financiero desproporcionadamente grande; 5.- facilidades de transportación y comunicación modernas; 6.- pocos o ningún tratado(s) con disposiciones de intercambio de información fiscal. (Gordon, Tax Havens and Their Use By United States Taxpayers -An Overview, Report to the Commissioner of Internal Revenue, U. S. Treasury Pub. 1981).

(15) David Tillinghast, Tax Aspects of International Transactions, Matthew Bender, New York, 1978, p. 11.

(16) Para hacer esta clasificación toman en cuenta la magnitud de la compañía matriz, así como el monto de la inversión en el país.

(17) David Tillinghast, Tax Aspects of International Transactions, Matthew Bender, New York, 1978, p. 10.

(18) Supervielle, El concepto de fuente en el impuesto a la renta, Revista Facultad de Derecho, Montevideo, año VIII, No. 1, p. 279.

(19) El impuesto sobre la Renta de las personas físicas, un impuesto de difícil recaudación y administración, representó solamente el 7% del total de los ingresos tributarios. El 89% del mismo fue pagado por los asalariados a través del sistema de agente de retención).

(20) Oficio de fecha 11 de septiembre de 1987, al Secretario de Estado de Finanzas, suscrito por el Lic. Florencio Lorenzo Silva, Director General del

Impuesto Sobre la Renta, Dr. Israel A. Bello, Encargado del Departamento de Sucesiones y Donaciones, Dra. Martha Melgen de Elias, Directora del Departamento Legal de la Secretaría de Estado de Finanzas y Dr. Rafael A. Cuello, Encargado del Departamento de Recursos Jerárquicos.

(21) En 1988 representaron el 57% del total de las recaudaciones impositivas del Gobierno Central.

(22) En 1987 fueron utilizados 141 impuestos y tasas, de los cuales los impuestos antes mencionados, sobre la renta, sobre el comercio exterior, sobre el consumo, sobre las transferencias y sobre las sucesiones y donaciones, contribuyeron con el 98% del total de las recaudaciones.

(23) Oscilan actualmente entre 1.5 y 1.8 del total de las recaudaciones del Gobierno Central, según cálculos del Departamento de Estudios Económicos de la Secretaría de Estado de Finanzas.

(24) Granwell, DeSirgh, International Fiscal Cooperation In Exchanges of Information: The United States Perspective, Cadwalader, Wickersham & Taft, Washington, D.C., 1989.

(25) Abreu, Cocco et Al, Las Zonas Francas Industriales, el Exito de una Política Económica, Centro de Orientación Económica, julio de 1989, p. 39).

(26) El tamaño total del mercado de convenciones estadounidense no puede ser determinado con exactitud, pero se estima que más de un millón de convenciones y reuniones fueron celebradas en 1987, a las cuales asistieron más de 74 millones de personas (más 11 millones de cónyuges) y que generaron 28.8 billones de dólares. Los gastos totales del mercado se estiman en 31.9 billones de dólares anualmente. (The Meetings Market Study (1987), Meetings & Conventions Magazine, 1988).

(27) The Meetings Market Study (1987), Conducido por Market Probe International, Inc. para la Revista Meetings & Conventions, marzo 1988.

BIBLIOGRAFIA

- ABREU, COCCO et al, Las zonas francas industriales, el éxito de una política económica, Centro de Orientación Económica, Santo Domingo, R. D., 1989.
- CARTIN, Dennis, Exchange of information under the U. S. Income tax conventions, 1989.
- DAUHAIJRE (hijo), Andrés, El sistema tributario dominicano, puesta de reforma, Fundación Economía y Desarrollo, Inc., Santo Domingo, R.D., 1989.
- GARCIA MULLIN, Roque, Impuesto sobre la renta, teoría y técnica del impuesto, Instituto de Capacitación Tributaria (INCAT), Secretaría de Estado de Finanzas, Santo Domingo, R. D., 1980.
- GRANWELL, DESIRGH, International fiscal cooperation in exchanges of information: the United States perspective, Cadwalader, Wickersham & Taft, Washington, D.C., 1989.
- GORDON, Tax havens and their use by United States taxpayers -an overview, Reporte al Comisionado de Rentas Internas, U. S. Treasury Publications, 1981.
- KANAKIS, Dianne, Overview of authority to obtain information from U. S. and foreign entities, Student Text, Academy of International Taxation, Public Finance Training Institute, Taiwan, R.O.C., 1989.
- QUIPERVIELLE, El concepto de fuente en el impuesto a la renta, Revista Facultad de Derecho, Montevideo, año VIII, No. 1.
- SWITZER, Exchange of information articles, 26 Canadian Tax Journal, 1978.
- TILLINGHAST, David, Tax aspects of international transactions, Matthew Bender, New York, 1978..
- Cronología de Hechos relacionados con las negociaciones del Acuerdo, confeccionada por la Secretaría de Estado de Finanzas en fecha 23 de noviembre del 1987. Oficio de fecha 11 de septiembre de 1987, al Secretario de Estado de Finanzas, suscrito por el Lic. Florencio Lorenzo Silva, Director General del Impuesto Sobre la Renta, Dr. Israel Bello, Encargado del Departamento de Sucesiones y Donaciones de esa Dirección General, Dra. Martha Melgen de Elias,

Directora del Departamento Legal de la Secretaría de estado de Finanzas y Dr. Rafael A. Cuello, Encargado del Departamento de Recursos Jerárquicos. The Meetings Market Study, 1987, conducido por Market Probe International, Inc., para la revista Meetings & Conventions, marzo de 1988.