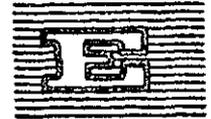


NACIONES UNIDAS
CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



Distr.
LIMITADA
E/CEPAL/SEM.3/L.4
5 de mayo de 1982
ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLES



CEPAL
Comisión Económica para América Latina

Seminario sobre Políticas y Negociaciones con Empresas Transnacionales en el Sector Minero, auspiciado por el Gobierno de Bolivia, el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales y la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales
La Paz, Bolivia, 17 al 22 de mayo de 1982



ASPECTOS DE LA POLITICA TRIBUTARIA DE LOS PAISES EN DESARROLLO
EN RELACION CON LAS TRANSACCIONES COMERCIALES
INTERNACIONALES */

*/ Este documento fue preparado por el señor David R. Tillinghast, Consultor del Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales.
Las opiniones expresadas en este estudio son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

INDICE

Página

I. Consideraciones generales	1
A. El papel de los impuestos	1
B. Tipos de impuestos	2
C. Cuestiones fundamentales de los aspectos internacionales del impuesto sobre la renta	3
1. El concepto de jurisdicción fiscal	3
2. Renta sujeta a impuesto	5
3. Evitación de la doble tributación	6
D. El papel de los acuerdos fiscales bilaterales	8
II. Cuestiones específicas	9
A. Criterios para establecer la situación tributaria de las compañías en un país en desarrollo	9
1. La definición de una compañía nacional	10
2. Criterios para la "presencia" de empresas extranjeras ..	10
3. Compañías extranjeras no "presentes"	12
B. Imposición de gravámenes a compañías no "presentes" en el país	12
1. Interés sobre préstamos	12
2. Regalías	13
3. Distribuciones de utilidades	14
C. Imposición de tributos a las compañías "presentes" en el país en desarrollo	14
D. Aplicación de impuesto a las compañías nacionales	15
E. Desgravación para evitar la doble tributación de las compañías gravadas con impuestos por un país en desarrollo .	16
1. Reconocimiento de los impuestos aplicados por un país en desarrollo con miras a la desgravación para evitar la doble tributación	17
2. Efecto de la limitación del descuento por impuestos pagados en el extranjero	18
F. Incentivos fiscales	19
1. Las ventajas y desventajas de los incentivos fiscales ..	19
2. Proyectos que llenan los requisitos para recibir incentivos fiscales	19
3. Clases especiales de incentivos fiscales ofrecidos por países en desarrollo	20
4. Efecto de los incentivos fiscales en la compañía extranjera	22
5. Incentivos fiscales otorgados por los países desarro- llados para fomentar la inversión en los países en desarrollo	24



I. CONSIDERACIONES GENERALES

A. EL PAPEL DE LOS IMPUESTOS

Un país receptor casi siempre grava con impuestos a una empresa con respecto a las actividades que lleva a cabo dentro de su jurisdicción. En los casos en que el gobierno no participa de otra manera en las utilidades de la empresa, como en el caso de los sistemas capitalistas, los impuestos proporcionan los ingresos necesarios para pagar el costo de la prestación de servicios gubernamentales. En una situación en que el Estado administra directamente la empresa o en que, como en el caso de una empresa mixta, el Estado tiene una participación directa en la empresa, los impuestos deben ser considerados de manera un poco diferente. Si no impone tributo alguno, el Estado todavía obtiene ingresos de su participación en la empresa. En el caso de una empresa mixta, la falta de tributos aumentará por supuesto los ingresos obtenidos por el otro participante en la empresa mixta, a la vez que disminuirá los ingresos obtenidos por el Estado. Sin embargo, el Estado puede resarcirse de ese ingreso al que ha renunciado si aumenta su participación en la empresa. En efecto, se puede considerar que la tributación y el grado en que el Estado es propietario de una empresa constituyen la alternativa para obtener ingresos de la empresa.

Se pueden hacer observaciones parecidas acerca de los impuestos con que se grava a los pagos al exterior, tales como regalías pagaderas por la licencia de tecnología y el interés pagado sobre los préstamos. Al imponer un tributo, el Estado puede no obtener necesariamente más ingreso neto que el que obtendría si no impusiera tributo alguno. Por ejemplo, suponiendo que se aplica un impuesto del 20% a los pagos de regalías al exterior, un otorgante extranjero de licencias dispuesto a aceptar un pago neto de 400 podría exigir una regalía de 500; si no se aplicara ningún impuesto, el otorgante de la licencia podría aceptar una regalía de 400. En tal caso, al imponer el tributo, el Estado obtendría mayores ingresos por concepto de impuestos, pero incurriría también en un costo por concepto de regalías igualmente mayor.

A pesar de estos factores, indudablemente es beneficioso para el Estado imponer tributos a los inversionistas, prestamistas y concedentes de licencias extranjeros en algunas situaciones. En la práctica, el ingreso perdido si no se aplica ningún impuesto no será recuperado plenamente en todos los casos en forma de cargos más bajos por concepto de regalías o intereses o mayor participación del Estado en empresas mixtas con compañías extranjeras. Existen dos razones para que ello ocurra.

En primer lugar, puede haber límites en las condiciones económicas que el Estado pueda negociar con las compañías extranjeras. Por ejemplo, una compañía extranjera puede asignar importancia al hecho de tener una participación de 50% en una empresa mixta, porque desea ser un "socio igual". Como resultado, dicha compañía puede aceptar sin dificultades una participación del 50% en una empresa mixta cuyas utilidades estén sujetas a un impuesto de 40%, pero rechazar una propuesta de que acepte una participación de 30% en una empresa mixta que no esté sujeta a impuesto alguno. Esta actitud es reforzada por el hecho de que las compañías están acostumbradas a pagar impuestos en los países en que funcionan.

En segundo lugar, en determinadas circunstancias el tributo impuesto a la compañía extranjera puede ser pagado finalmente no por la compañía misma sino por el gobierno de su país de origen. Ello ocurrirá en los casos en que la compañía

/pueda reclamar

pueda reclamar un descuento por impuestos pagados en el extranjero, en virtud del cual el impuesto pagado al país receptor sobre los ingresos obtenidos en él compensa el impuesto que habría pagado de lo contrario a su país de origen sobre dicho ingreso. El descuento por impuestos pagados en el extranjero es un concepto fundamental para las normas de tributación internacionales y se examina con mayores detalles más adelante.

B. TIPOS DE IMPUESTOS

Existen muchas clases de tributos que en principio se podrían imponer a las compañías extranjeras que realizan actividades comerciales. Por razones de sencillez, se examinarán en el presente trabajo sólo tres categorías generales.

La primera categoría consiste en los impuestos sobre las transacciones: por ejemplo, impuestos sobre las ventas, impuestos sobre la cifra de negocios, impuestos sobre el valor agregado, impuestos de consumo y derechos de aduana. Dichos impuestos se aplican normalmente sólo a las transacciones que tienen lugar en el país que impone los tributos. Se aplican a una tasa fija sobre cada transacción, a menudo como porcentaje de la cantidad respectiva.

Estrechamente relacionado con los impuestos sobre las transacciones se encuentra un impuesto sobre los ingresos brutos, que se aplica como porcentaje de los ingresos totales obtenidos por una empresa en sus actividades. En líneas generales, un impuesto sobre los ingresos brutos es muy parecido a un impuesto sobre las ventas, salvo que es pagado por el vendedor y no se carga por separado a cada comprador. (Sin embargo, los economistas creen que el peso económico de un impuesto sobre los ingresos brutos se traslada en gran medida al comprador.) Se puede aplicar a la totalidad de los ingresos de la empresa, ya sean obtenidos dentro del país que impone el tributo o fuera de él.

La tercera categoría consiste en los impuestos sobre la renta, los que se pueden dividir en impuestos sobre la renta bruta e impuestos sobre la renta neta. El impuesto sobre la renta bruta se aplica a las utilidades brutas, sin tener en cuenta los gastos de explotación; el impuesto sobre la renta neta se aplica a las utilidades netas, es decir, las utilidades determinadas después de sustraer la totalidad (o gran parte) de los costos de explotación de la empresa. Cuando se hace referencia a un "impuesto sobre la renta", por lo general significa un impuesto sobre la renta neta.

La cuestión de cuál de estos diversos tipos de impuestos ha de aplicarse entraña muchas consideraciones que están más allá del alcance del presente documento. Desde luego, se puede decidir imponer tributos de más de un tipo. Sin embargo, es importante comprender que la mayoría de las empresas extranjeras preferirán decididamente pagar un impuesto que les dé derecho a una desgravación para evitar la doble tributación en sus países de origen. Dado que el impuesto sobre la renta es el principal impuesto utilizado por la mayoría de los países exportadores de capital, por lo general se permite la desgravación respecto del gravamen de un país receptor sólo si se trata de un impuesto sobre la renta (aunque puede ser posible lograr una desgravación respecto de otros tipos de impuestos mediante la negociación de acuerdos fiscales bilaterales). Por consiguiente, el resto del presente examen se centrará en los problemas del impuesto sobre la renta, aunque muchos de los principios generales se pueden aplicar a otros impuestos también.

C. CUESTIONES FUNDAMENTALES EN LOS ASPECTOS INTERNACIONALES DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

La cuestión de cuál nación o cuáles naciones pueden gravar las utilidades de una empresa comercial se conoce generalmente como la cuestión de la "jurisdicción" del impuesto. Un asunto estrechamente relacionado es la determinación de qué parte de la utilidad de la empresa será sometida a los impuestos de la nación que impone dichos tributos. Si se concluye que más de una nación puede gravar con impuestos la misma parte (o la totalidad) de las utilidades de la empresa, la investigación se traslada entonces hacia la cuestión de si se puede o se debe adoptar medidas de desgravación para evitar esta "doble tributación".

1. El concepto de jurisdicción fiscal

La afirmación por parte de una nación de su jurisdicción fiscal refleja una decisión de política respecto de hasta qué punto es apropiado que esa nación someta el ingreso de diversas personas y entidades a uno de sus poderes soberanos más importantes. El límite realista de la jurisdicción fiscal de una nación es el punto en que su poder soberano debe postergarse ante el poder soberano de otras naciones respecto del mismo asunto. Evidentemente, determinar estos límites entraña hacer juicios prácticos que las naciones pueden hacer, y hacen a menudo, de distintas maneras.

En realidad, sin embargo, los juicios jurisdiccionales hechos por las naciones del mundo son más o menos parecidos. Es discutible que se pueda decir que la relativa uniformidad de la práctica internacional en estas materias constituya una práctica habitual que se eleve al nivel de derecho internacional. Sin embargo, en los últimos cincuenta años los países desarrollados han establecido una extensa red de convenciones o acuerdos bilaterales concernientes a los impuestos sobre la renta (y a menudo a otros impuestos también). En años más recientes dicha red ha comenzado a extenderse hacia los países en desarrollo. Son distintas las disposiciones de los diversos acuerdos fiscales en materia de impuesto sobre la renta vigentes en todo el mundo. Incluso los suscritos por un solo país, como los Estados Unidos, difieren entre ellos, lo que depende de factores tales como, por ejemplo, si la otra parte en el acuerdo es un país en desarrollo, un país socialista o un país capitalista e industrializado. Sin embargo, existe una gran medida de coherencia y similitud.

En los últimos veinte años, el Comité Fiscal de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en la que está representada la mayoría de las naciones desarrolladas occidentales, ha elaborado un proyecto modelo de convención sobre la tributación de la renta. Aunque algunas naciones participantes se han reservado oficialmente sus posiciones respecto de uno o más puntos, el proyecto modelo de la OCDE representa un consenso extraordinariamente completo sobre una amplia gama de cuestiones. Sus disposiciones, junto con el extenso comentario adjunto, son tenidas en cuenta y por lo general adoptadas (o adaptadas) en las negociaciones bilaterales entre las naciones de la OCDE. En el mejor de los casos, sería difícil que un miembro de la OCDE negociara un tratado muy distinto del proyecto modelo.

Las directrices recomendadas recientemente por el Grupo de Expertos de las Naciones Unidas en Acuerdos Fiscales entre Países Desarrollados y Países en

Desarrollo,* / si bien no siguen el proyecto modelo de la OCDE en todos los aspectos, utilizan dicho proyecto como punto de referencia y de partida. En consecuencia, parece probable que los principios del texto de la OCDE y las directrices de las Naciones Unidas se arraigarán firmemente como la norma internacional.

Rara vez se ha intentado formular una justificación para las reglas jurisdiccionales comprendidas en la legislación nacional o en los acuerdos fiscales bilaterales. En la práctica, sin embargo, dos principios tributarios han surgido como la base general para los juicios sobre jurisdicción fiscal que hacen efectivamente las naciones. El primero puede ser denominado el principio de tributación en la "residencia" o "domicilio" y el segundo, el principio de tributación en la fuente.

a) Jurisdicción basada en la residencia o domicilio

En tiempos modernos, por lo menos, la mayoría de los países han aplicado impuestos sobre la renta a los individuos que tienen una relación personal con el país que impone el tributo. La mayoría de los países aplican el impuesto a las personas que son residentes en el país. Con esta finalidad, la "residencia" se define de diversas maneras, pero generalmente significa que el individuo vive en el país de manera más o menos permanente o continuada. Unos pocos países, como los Estados Unidos, también imponen tributo a los ciudadanos, aunque no sean residentes.

Por lo que se refiere a una empresa comercial, y en particular a una compañía multinacional, se hace un poco más difícil saber dónde se puede decir que está su "hogar". Sin embargo, todos o casi todos los países del mundo sostienen su derecho a gravar con impuestos el ingreso de ciertas compañías sobre la base de que tales compañías son "residentes" o "ciudadanas". Las normas para determinar esa condición difieren. Los Estados Unidos consideran que toda empresa organizada conforme a la legislación de los Estados Unidos es nacional. El Reino Unido considera que una compañía es residente si el lugar desde el cual es administrada y controlada (normalmente por su Junta de Directores) se halla en el Reino Unido. En la República Federal de Alemania, el criterio similar es el lugar de la "sede", u oficina registrada, de la compañía. En otras partes se utilizan otras formulaciones, pero en cada caso la clase definida de compañías está sujeta al impuesto completo sobre la renta, incluso en un caso en que la totalidad de las operaciones comerciales de la compañía se realizan fuera del país que cobra el impuesto.

La calidad peculiar de estas reglas para determinar la residencia de las compañías es que ellas permiten que las empresas multinacionales cambien los resultados impositivos creando compañías adicionales dentro del grupo. Por muchas razones, es poco probable que una empresa como la IBM, por ejemplo, deje de ser una empresa organizada en los Estados Unidos y, por lo tanto, una compañía estadounidense. Sin embargo, puede proteger gran parte de sus ingresos de la tributación de los Estados Unidos creando compañías filiales en otros países cuando considera que ello es conveniente. Mediante el expediente relativamente sencillo de llenar nuevos documentos empresariales, se crea una nueva entidad que tiene un domicilio diferente, a la que generalmente se considera como una unidad sujeta a impuesto por separado.

* / Véase el Manual para la Negociación de Acuerdos Fiscales Bilaterales entre Países Desarrollados y Países en Desarrollo, documento de las Naciones Unidas ST/ESA/94 (1980).

En la práctica, éste es un punto muy importante. Si una compañía extranjera participa directamente en una actividad llevada a cabo en un país en desarrollo, puede estar sujeta a impuestos en su país de origen con respecto a dicha actividad. En cambio, si la participación de la compañía extranjera es en forma de una participación de capital en una compañía filial o de empresa mixta formada con arreglo a la legislación del país en desarrollo o si la compañía extranjera opta por que se encargue de su participación una compañía filial formada en otro país, su parte de las utilidades no estará sujeta a impuesto en la jurisdicción de origen.*/ (Sin embargo, las utilidades que se distribuyan posteriormente a la empresa matriz le serán gravadas en el país de origen.)

b) Jurisdicción sobre la fuente

Además de gravar con impuestos a residentes, empresas e individuos, todos o casi todos los países gravan el ingreso de las personas y las empresas respecto de las cuales no pretenden tener jurisdicción nacional cuando estas personas o entidades "extranjeras" obtienen ingresos que tienen su "fuente" en el país que cobra el impuesto.

En una clase de casos, la persona o entidad extranjera, aunque no sea residente, está presente en el país que cobra impuesto en algún sentido, típicamente porque se trata de una empresa extranjera que realiza actividades comerciales en dicho país. En otra clase de casos, el contribuyente extranjero no tiene absolutamente ningún contacto efectivo con el país que cobra los impuestos, pero recibe determinados ingresos -muy frecuentemente dividendos u otras distribuciones de utilidades, intereses o regalías- que tienen su origen en el país que cobra los impuestos. En estos casos, se recauda el impuesto sobre la renta exigiendo a la persona que paga la renta que retenga una cantidad especificada de impuesto antes de hacer la remesa. Cuando una compañía extranjera participa en una empresa comercial mediante las acciones que posee en otra compañía, su participación en las utilidades puede ser gravada dos veces por el país de la fuente, una vez al imponer un tributo a las utilidades de la empresa y una segunda vez, al aplicar un impuesto por retención en la fuente sobre los dividendos u otras distribuciones de utilidades a la empresa matriz.

2. Renta sujeta a impuesto

Comprensiblemente, un impuesto sobre la renta fundado en la jurisdicción sobre la fuente del país que cobra impuestos se aplica únicamente a aquellos ingresos que tienen su origen dentro de ese país y no al ingreso total de la persona o empresa extranjera. Las reglas particulares para determinar la fuente de ingreso varían sustancialmente de un país a otro país, pero se pueden señalar dos principios generales. Uno es que, donde la jurisdicción sobre la fuente se basa en la realización de actividades comerciales en el país por una empresa extranjera, el tributo se impone sobre la renta generada por dicha actividad más o menos como si hubiera

*/ En un número limitado de casos que incluye a los llamados "paraísos fiscales", algunos países (los Estados Unidos, el Canadá, la República Federal de Alemania, el Japón y -con arreglo a una propuesta pendiente- Francia) aplican impuesto a las compañías nacionales con respecto a ciertas ganancias de filiales extranjeras que controlan. Sin embargo, estas reglas no deberían aplicarse normalmente en la gestión de una empresa comercial activa.

sido realizada por una empresa separada de la empresa extranjera misma. De este modo, con algunas excepciones, no se hace ningún intento por determinar la renta total de la empresa extranjera y después imputar una fracción de ella al país de la fuente. Más bien, se intenta separar la renta imputable a las actividades en el país de la fuente de la imputable a las actividades llevadas a cabo por la empresa en otros lugares; y se aplica el impuesto sólo a la primera. El segundo principio es que, en los casos en que el impuesto del país de la fuente es del tipo de retención, la renta sujeta a impuesto se determina normalmente examinando cada partida en particular por separado y sin tomar en consideración el número de partidas, su tamaño o cualquier relación entre ellas; los respectivos impuestos retenidos, aunque se considera que son impuestos sobre la renta, se aplican en la práctica casi de la misma manera que los impuestos sobre transacciones.

En los casos en que el tributo se impone sobre la base de residencia o domicilio, de conformidad con las reglas modernas se acostumbra gravar la totalidad de la renta de la persona o empresa, independientemente de que la renta tenga una fuente nacional o extranjera; pero esto no es universal. Históricamente, muchos países aplicaban un impuesto sobre la renta únicamente a aquellos ingresos derivados desde dentro del país, incluso en el caso de los residentes. Hoy día, esto es relativamente inusitado. Sin embargo, en algunos países se grava a las compañías residentes sólo respecto de su renta generada en el país. Como en el caso de Panamá, por ejemplo, este tipo de régimen puede resultar de una decisión de política de atraer a compañías filiales de "paraíso fiscal" de las empresas multinacionales más bien que de un rechazo filosófico del concepto de gravar con impuestos los ingresos obtenidos en el extranjero.

3. Evitación de la doble tributación

Si un país grava con impuestos el ingreso de una empresa sobre la base de su fuente y otro país grava con impuestos el mismo ingreso porque es obtenido por un contribuyente nacional, el mismo ingreso será gravado con impuestos dos veces. En realidad, debido a las diferencias en las legislaciones nacionales, dos (o posiblemente más) países pueden reclamar ser la fuente de las mismas partidas de ingreso; y del mismo modo dos (o más) países pueden afirmar simultáneamente que tienen la jurisdicción basada en la residencia o el domicilio. Dado que las tasas nacionales del impuesto sobre la renta son elevadas -con frecuencia 50% o más- estas reclamaciones múltiples de impuesto evidentemente podrían obstaculizar gravemente el comercio y la inversión internacionales.

Ya sea con arreglo al derecho interno o mediante acuerdo internacional, la mayoría de los países han tomado medidas para resolver el problema de la duplicación entre la tributación de la fuente y la de la residencia. El primer derecho a imponer tributos se concede por lo general al país de la fuente.*/ El país de origen renuncia a su impuesto sobre la renta gravada en la fuente, ya sea en su totalidad o en una cantidad menor equivalente al impuesto del país de la fuente. De este modo, el país de origen puede eximir de su impuesto sobre la renta al

*/ En algunos casos la jurisdicción sobre la fuente es limitada. En general, esto parece hacerse a fin de evitar dificultades administrativas en casos especiales. Al parecer, ésta es la explicación, por ejemplo, del hecho generalizado de que los países de la fuente renuncian a sus reclamaciones contra las empresas navieras y transportistas aéreos en los acuerdos entre países desarrollados.

ingreso que está sujeto a impuestos en el extranjero. (Esto se llama "un sistema de exención".) Por otra parte, el país de origen puede convenir en reducir su propio impuesto sobre la renta obtenida en otro país según sea la suma del tributo impuesto en el extranjero, es decir, "acreditar" la cantidad del impuesto extranjero al impuesto adeudado de otra manera. (Esto se llama un "sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero".)

Sin embargo, en cualquier caso la desgravación por lo general se concede únicamente cuando el país de la fuente aplica un impuesto sobre la renta. (En los Estados Unidos, se pueden acreditar otros tipos de impuestos en circunstancias especiales.) Los Estados Unidos han publicado recientemente extensas normas para definir la expresión "impuesto sobre la renta" con este propósito, las que se examinan a continuación.

Con arreglo al sistema de exención, la exención puede limitarse a la renta obtenida mediante el manejo de una empresa comercial activa en el país de la fuente (y no extenderse, por ejemplo, a los intereses o regalías recibidas sin mayor participación en dicho país). Dado que, en virtud del sistema de exención, el tributo impuesto por el país de la fuente constituye la totalidad de la carga tributaria sobre las utilidades obtenidas allí, la empresa extranjera preferirá pagar el menor impuesto que sea posible. El ejemplo 1, adjunto al presente documento, ilustra este punto.

Con arreglo al sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero, el descuento por lo general se aplica a los tributos impuestos por el país de la fuente sobre cualquier tipo de renta, incluidos intereses y regalías.*/ La cantidad de compensación, o descuento, deducida se limita, sin embargo, a una cantidad igual al tributo que el país de origen impondría en otras circunstancias sobre el ingreso proveniente del país de la fuente. Esta limitación puede aplicarse a cada partida en particular (una limitación "partida por partida" o "por partida"), combinando todas las partidas de ingreso provenientes del país de la fuente, y todos los impuestos pagados a dicho país (una limitación "por país"), o (como es la norma general en los Estados Unidos) combinando todas las partidas de ingresos y todos los impuestos pagados a todos los países fuentes (una limitación "global").

Con arreglo al sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero, si la cuantía del impuesto del país de la fuente es menor que la limitación aplicable, la empresa misma no soporta la carga última de dicho impuesto; si el tributo no fuese impuesto por el país de la fuente, la empresa pagaría en definitiva una suma igual de impuesto a su país de origen. Sin embargo, en los casos en que el impuesto del país de la fuente excede la limitación aplicable, la empresa soporta la carga del exceso. El funcionamiento de este principio se ilustra en el ejemplo 2 adjunto al presente documento.

Se puede caer en la tentación de concluir que a una compañía extranjera con sede en un país que utilice el sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero le será indiferente pagar un impuesto al país de la fuente, mientras dicho impuesto no exceda el impuesto que debe pagar en el país de origen. Esto es sólo parcialmente cierto. Como se describió en las páginas 4-5 supra, en los casos en que la participación de la compañía extranjera en una empresa mixta adopta la forma de una participación en el capital de una compañía organizada en el país receptor o es emprendida por una compañía filial, su participación en las utilidades

*/ Los países que aplican el sistema de exención únicamente a la renta de negocios activos por lo general conceden un descuento por impuestos pagados en el extranjero a los impuestos por retención en la fuente aplicados a estas partidas.

por lo general no estará sujeta a impuesto en su país de origen mientras las utilidades no le sean distribuidas. En tal caso, mientras las utilidades sean reinvertidas en la empresa, no hay impuesto del país de origen y el impuesto del país de la fuente constituye la totalidad de la carga tributaria sobre las utilidades. En estas circunstancias, la situación es esencialmente la misma que en el caso en que el país de origen aplica el sistema de exención.

Por otra parte, cuando efectivamente se distribuye a la compañía extranjera su participación en las utilidades, dicha compañía pagará el impuesto del país de origen sobre la cantidad recibida. En la mayoría de los países que utilizan el sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero, una empresa matriz que recibe una distribución de utilidades de otra compañía en la que tiene una inversión directa suficiente (definida como propiedad de un porcentaje mínimo (10 o 25%) del capital) puede reclamar un descuento por su participación en los impuestos pagados por la compañía distribuidora sobre sus utilidades, así como los impuestos retenidos aplicados por el país de la fuente sobre la distribución misma. En este punto, si los impuestos del país de la fuente en conjunto no exceden la limitación aplicable al descuento, la carga de esos impuestos no es soportada por la empresa.

Como resultado, una compañía multinacional con sede en un país que utiliza un sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero a menudo preferirá pagar el menor impuesto del país de la fuente que sea posible sobre las utilidades reinvertidas de una empresa, pero no se preocupará por el nivel de impuestos sobre utilidades distribuidas a menos que dichos impuestos excedan la limitación aplicable al descuento por impuestos pagados en el extranjero.

Estos principios se ilustran en el ejemplo 3 adjunto al presente documento.

D. EL PAPEL DE LOS ACUERDOS FISCALES BILATERALES

El Manual para la negociación de acuerdos fiscales bilaterales entre países desarrollados y países en desarrollo de las Naciones Unidas (en lo sucesivo mencionado como el "Manual de las Naciones Unidas") contiene un examen detallado de este tema, pero en el presente documento se ofrecen algunas observaciones.

Dado que muchos problemas tributarios potenciales que afectan a las empresas multinacionales se resuelven, o pueden ser resueltos, mediante disposiciones apropiadas en la legislación interna de los Estados interesados, es justo señalar que en muchos casos los acuerdos fiscales desempeñan un papel secundario. Sin embargo, muchos países consideran ventajoso concertar acuerdos. Hay muchas razones para hacer tal cosa, entre las que se incluyen las siguientes:

1 Si en la legislación interna de un país de origen no se prevé la desgravación para evitar la doble tributación, se pueden adoptar medidas apropiadas de desgravación en un acuerdo.

2 Incluso si el país de origen ya prevé la desgravación para evitar la doble tributación, se puede mejorar el funcionamiento del sistema utilizado; por ejemplo:

- a) países como el Canadá y la República Federal de Alemania, que prevén un descuento por impuestos pagados en el extranjero en su legislación interna, pueden convenir mediante acuerdo en una exención de la renta obtenida en el otro Estado Contratante en los casos apropiados;
- b) en el acuerdo se puede declarar que determinados impuestos aplicados en la fuente reunirán los requisitos para la desgravación para evitar la doble tributación (esto puede ser sólo una aclaración o puede

comprender una concesión sustantiva en virtud de la cual un impuesto, como un impuesto sobre la renta bruta, que no llenaría los requisitos con arreglo a la legislación interna, sí los reúne en virtud del acuerdo);

- c) se pueden resolver conflictos en las reglas de los dos Estados Contratantes en cuanto a la fuente de determinadas partidas de ingreso, armonizando así la aplicación de impuestos correspondientes a la jurisdicción sobre la fuente con el cálculo de la limitación aplicable a un descuento por impuestos pagados en el extranjero;
- d) se pueden resolver dudas de cualquiera índole (por ejemplo, si una entidad creada en un Estado será o no será considerada como compañía separada para los fines de aplicar el impuesto del otro Estado).

3) El acuerdo puede incluir cláusulas adecuadas para llevar a la práctica o hacer efectivas medidas de incentivos fiscales adoptadas por el país receptor o el país de origen respecto de las inversiones en un país en desarrollo.

4) El acuerdo normalmente autorizará a los administradores fiscales de los dos Estados Contratantes para que intercambien la información necesaria para la administración adecuada de los impuestos cubiertos por el acuerdo.

5) Lo que es más importante, la buena disposición de los Estados Contratantes para concertar un acuerdo fiscal aumenta la confianza de las empresas multinacionales de que ambos países se proponen respetar los principios fiscales internacionalmente reconocidos. La certidumbre constituye un factor vital en el comercio internacional y la adopción de decisiones. La mayoría de los acuerdos contienen una cláusula que prohíbe la discriminación en asuntos tributarios y que establece normas concretas sobre asuntos de importancia. Si bien cualquier Estado Contratante puede derogar el acuerdo y de esta manera evitar estas obligaciones, existe la creencia general de que ello no se hará a la ligera porque entraña las relaciones entre dos naciones soberanas.

No se puede decir que sea invariablemente una buena idea o una mala idea concertar un acuerdo fiscal. Esto debe considerarse a la luz de los beneficios que se puedan lograr en cada caso. Sin embargo, el solo hecho de que un país prevea grandes entradas de capital sin las recíprocas salidas de capital no significa de por sí que no pueda beneficiarse con acuerdos fiscales debidamente negociados.

II. CUESTIONES ESPECIFICAS

A. CRITERIOS PARA ESTABLECER LA SITUACION TRIBUTARIA DE LAS COMPAÑIAS EN UN PAIS EN DESARROLLO

Como paso inicial, es necesario adoptar reglas que definan la situación de las entidades legales para propósitos tributarios. Se deben identificar tres categorías generales: a) las compañías que se consideran residentes o domiciliadas en el país en desarrollo interesado; b) las compañías que son extranjeras pero cuyas actividades en el país en desarrollo, o relacionadas con él, son suficientes para hacerlas "presentes" en el país en desarrollo y c) las empresas extranjeras que no están "presentes", pero reciben ingresos del país en desarrollo.

1. La definición de una compañía nacional

Un país en desarrollo puede aplicar un impuesto sobre la renta a la totalidad de los ingresos de una compañía que considere residente o domiciliada en su territorio. Si bien algunos países basan esta determinación en el lugar de la administración o el control de la compañía, esto puede ser desventajoso en el caso de un país en desarrollo. Más generalmente, la ley tratará a una compañía como residente o domiciliada en el país cuando se ha formado con arreglo a su legislación (lo que en algunos casos se puede exigir como condición para iniciar un proyecto).

2. Criterios para la "presencia" de empresas extranjeras

Aun cuando la legislación de un país en desarrollo pueda exigir la formación de una compañía nacional para que lleve a cabo determinadas empresas, por lo general se presentan otros casos en que una compañía extranjera realiza actividades suficientes en el país en desarrollo, o relacionadas con él, para que se plantee la cuestión de si, con respecto a dichas actividades, la compañía debe estar sujeta a tributación sobre la misma base que una compañía nacional. La cuestión se puede plantear en tres casos principales.

a) Sucursales o empresas mixtas en el país en desarrollo

En algunos casos una empresa extranjera puede establecer una sucursal para que realice operaciones en el país. (Esta puede ser una sucursal de la empresa matriz o una sucursal de una filial organizada en su país de origen o un tercer país.) En otros casos, a causa de sus actividades al llevar a cabo una empresa mixta contractual (en oposición a una empresa mixta llevada a cabo mediante la propiedad de una compañía organizada localmente), la empresa extranjera establecerá en efecto una sucursal en el país. En cualquier caso, la actividad sin duda será suficientemente considerable para justificar la tributación del ingreso resultante; y las leyes de prácticamente todos los países así lo estipulan.

b) Ventas de mercancías hechas en el extranjero al país en desarrollo

El segundo tipo de caso es aquel en que la compañía extranjera simplemente vende artículos manufacturados en el extranjero a clientes en el país en desarrollo, pero considera necesario mantener en él alguna forma más o menos permanente de representación, ya sea en forma de una oficina (si se le permite) o un representante de ventas. Con arreglo a la legislación interna de algunos países, se considera que una compañía en esta posición "realiza negocios" en el país y, por consiguiente, está sujeta a impuestos sobre las utilidades obtenidas de las ventas en el país. Por otra parte, una norma tan amplia ha sido considerada insatisfactoria por muchos países. En la mayoría de los acuerdos fiscales se estipula que no se impondrá tributo a menos que la compañía extranjera realice negocios por intermedio de un "establecimiento permanente" en el país de la fuente.

La expresión "establecimiento permanente" es una expresión técnica. Se explica en la directriz 5 del Manual de las Naciones Unidas, en las páginas 52 a 59. El concepto es complejo y, desde luego, algunos aspectos particulares de la definición varían algo de un acuerdo a otro. Sin embargo, en general se considera que existe un "establecimiento permanente" en un país en cualquiera de estas dos situaciones: a) donde existe una oficina, almacén u otra instalación física; o

/b) donde

b) donde no hay ninguna instalación física, pero hay un agente o representante que está autorizado para firmar contratos o tiene a su disposición existencias de mercaderías que utiliza para despachar pedidos. Si un país en desarrollo adoptara la norma del "establecimiento permanente", muchas compañías extranjeras que se dedican sólo a vender mercaderías a ese país probablemente no llegarían a estar sujetas a impuesto. Tales compañías extranjeras por lo general no mantendrían ninguna instalación física en el país y, aun cuando mantuvieran un representante de ventas, podrían no considerar necesario autorizarlo para firmar contratos o para mantener existencias de mercaderías en el país.

c) Prestación de servicios

La tercera situación en que se puede plantear esta cuestión entraña la prestación de servicios. Este tema se puede dividir en dos casos separados. El primero comprende los servicios prestados fuera del país en desarrollo en relación con un proyecto llevado a cabo dentro del país. Un ejemplo es la preparación de diseños para una fábrica que ha de construirse en el país en desarrollo. El segundo caso comprende la prestación temporal o a corto plazo de servicios en el país en desarrollo. Como ejemplos se pueden mencionar la prestación de servicios de ingenieros por un concedente de licencias para que instruya al concesionario sobre el uso de la tecnología relacionada con la licencia o los trabajos realizados por un contratista en relación con un proyecto de construcción. Algunos arreglos pueden comprender ambos aspectos, como por ejemplo un contrato "llave en mano" en que un contratista conviene tanto en diseñar como en suministrar y montar una instalación determinada o parte de una instalación. (Véase el Manual de las Naciones Unidas, página 64.)

Algunos países consideran que las utilidades provenientes de los servicios utilizados dentro de su territorio pueden ser gravadas con impuestos, aunque los servicios hayan sido prestados efectivamente en otro país por una compañía extranjera. Sin embargo, la mayoría de los países consideran que la fuente de ingresos es el país donde se prestan los servicios y, en consecuencia, no impondrían tributos en esos casos. Donde los servicios se prestan dentro del país receptor, generalmente se conviene en que la compañía extranjera está "dedicada a los negocios" en el país y puede por lo tanto ser gravada con impuestos. En este punto, sin embargo, de nuevo esta norma, amplia con frecuencia, se restringe mediante la aplicación del concepto de "establecimiento permanente" en los acuerdos fiscales. Una vez más, los aspectos particulares varían de un acuerdo a otro, pero como ejemplo las directrices expuestas en el Manual de las Naciones Unidas contemplan (en la página 52) que existe un "establecimiento permanente" en los casos en que la compañía extranjera:

1) mantiene unas obras, una construcción o un proyecto de montaje en el país en desarrollo durante un período de más de 6 meses (o lleva a cabo actividades de supervisión en ese proyecto durante ese período); o

2) presta servicios, incluidos servicios de consultores, y la actividad en el país continúa durante más de 6 meses.

3. Compañías extranjeras no "presentes"

Cuando una compañía extranjera no es considerada "presente" con arreglo a las normas examinadas anteriormente, se la puede someter sin embargo a un impuesto, aplicado mediante la retención de ciertos tipos de ingresos que tienen su fuente en el país en desarrollo. A continuación se examina la tributación de esos ingresos.

B. IMPOSICION DE GRAVAMENES A COMPAÑIAS NO "PRESENTES" EN EL PAIS

Un país en desarrollo tal vez desee gravar con impuestos a compañías no "presentes" en el país respecto de ciertas partidas de ingresos obtenidos de fuentes dentro del país. En tal caso, esto puede efectuarse mediante la aplicación de impuestos retenidos del tipo descrito anteriormente (página 6), calculados como un porcentaje especificado de las sumas brutas pagadas. Esto requiere la creación de un mecanismo administrativo en virtud del cual aquellas entidades del país en desarrollo que efectúan pagos al exterior retienen el valor del impuesto de los pagos que hacen. Se necesita adoptar una decisión sobre cuatro cuestiones: 1) si se aplicará un impuesto retenido; 2) de ser así, qué tasa se aplicará; 3) los tipos de renta a los que se aplicará el impuesto; y 4) en cuanto a cada tipo de renta, qué cantidades se considerará que provienen de fuentes dentro del país en desarrollo y de ese modo constituirán la base sobre la cual se aplique el impuesto. Se pueden considerar tres categorías principales de renta: a) el interés sobre los préstamos, obligaciones con garantía u obligaciones no garantizadas; b) regalías pagadas en virtud de acuerdos de licencias; y c) distribuciones de las utilidades de compañías formadas con arreglo a las leyes del país en desarrollo.

1. Interés sobre préstamos

Muchos países aplican un impuesto retenido sobre el interés pagado a los prestamistas extranjeros. Por lo general se considera que el interés dimana de fuentes dentro del país cuando el prestatario es residente de dicho país o es una compañía que se considera una compañía nacional conforme a la legislación del país o es un organismo del gobierno. En algunos casos, se considera que el interés pagado por un establecimiento permanente que la compañía extranjera mantiene en el país que aplica impuestos, y relacionado con él, tiene su fuente en dicho país. Los Estados Unidos consideran que el interés pagado por una compañía extranjera proviene parcialmente de fuentes dentro de los Estados Unidos cuando una compañía obtiene por lo menos el 50% de su ingreso bruto de su gestión comercial en los Estados Unidos. Normalmente, no tienen pertinencia ni el lugar de pago ni la moneda en que se hace el préstamo original o el pago.

En muchos acuerdos fiscales entre países desarrollados, el interés está exento del impuesto retenido. El proyecto modelo de la OCDE prevé la aplicación del impuesto retenido a una tasa que no exceda el 10% del interés pagado. Las directrices expuestas en el Manual de las Naciones Unidas (páginas 75-82) prevén la aplicación de impuesto retenido sin especificar limitación alguna sobre la tasa.

Al determinar si aplica un impuesto retenido sobre los pagos de intereses, o en qué forma hacerlo, un país en desarrollo debería considerar en qué medida el costo del impuesto sería sufragado por el prestamista y en qué medida sería absorbido mediante la aplicación del crédito por impuestos pagados en el extranjero.

A este respecto, debería prestarse especial atención a dos casos. El primero comprende los préstamos hechos por organismos de las propias naciones exportadoras de capital (tales como organismos de financiación de exportaciones) que no están sujetos a impuesto en sus países de origen. Un impuesto retenido aplicado a esos préstamos constituye un costo neto para el prestamista y grava la financiación proporcionada por otro gobierno. En los acuerdos fiscales a menudo se estipula que ese interés esté exento de impuestos retenidos, aun cuando se gravan con impuestos otros pagos de intereses.

La segunda situación a la que debería prestarse atención comprende los préstamos hechos por bancos e instituciones financieras análogas. Dado que estas compañías son intermediarias financieras, ellas mismas incurrir en gastos considerables de interés en relación con los fondos que prestan. Cuando un gobierno aplica un impuesto retenido sobre la suma bruta del interés recibido por tal institución, incluso un tipo bajo de interés puede representar un elevado porcentaje de la utilidad neta que la institución obtiene de la transacción. Dado que administrativamente no es posible en estos casos calcular las utilidades netas con fines de tributación, la única respuesta que se puede dar a estos factores es moderar la tasa a que se aplica el impuesto retenido. Si, por ejemplo, un banco paga impuesto a una tasa efectiva de 40% en su país de origen y tiene derecho a reclamar un crédito por impuestos pagados en el extranjero, un impuesto retenido aplicado por un país en desarrollo sobre el monto bruto de interés a una tasa de 20% estaría incluido dentro de la limitación aplicable de descuento impositivo si el interés pagado y los gastos generales efectuados por el banco con respecto al préstamo fueran iguales al 50% del interés recibido.

Un país en desarrollo debe considerar asimismo las ventajas y desventajas de aplicar impuesto retenido al interés pagado sobre las obligaciones con garantía y las obligaciones no garantizadas ofrecidas en los mercados mundiales por su propio gobierno y los organismos gubernamentales. Varios países eximen del impuesto retenido al interés sobre esos instrumentos de crédito. Durante muchos años, las obligaciones con garantía y otros instrumentos de crédito emitidos por compañías privadas en mercados monetarios internacionales han exigido que el prestatario pague un tipo establecido de interés después de deducir el impuesto retenido, es decir, que aumente el pago establecido en el monto de cualquier impuesto retenido que se aplique. La razón de esto parece ser que las personas y entidades que invierten en tales instrumentos consideran posible de una u otra manera (por ejemplo, invirtiendo por intermedio de compañías de cartera) recibir este tipo de ingreso en circunstancias en que se dispone de exención del impuesto del país de origen. En estas circunstancias, muchos inversionistas aumentarían efectivamente la tasa de interés aceptable según la cuantía del impuesto retenido que se aplique.

2. Regalías

La mayoría de los países aplican impuesto retenido a las regalías pagadas a los concedentes extranjeros de licencias. Algunos países consideran que las regalías tienen su fuente en el país (o los países) con que se relaciona la licencia, es decir, el país (o los países) en que se otorga al concesionario el derecho a utilizar la tecnología respectiva; otros países consideran que la fuente del ingreso por concepto de regalías es el país en que el concesionario es residente o desde el cual se efectúa el pago de las regalías. En cualquier caso, las regalías pagadas

desde un país en desarrollo por una entidad de ese país (incluida una compañía de empresa mixta) por el derecho a explotar tecnología en ese país serían consideradas casi universalmente como ingreso proveniente de fuentes dentro del país en desarrollo.

Al igual que las instituciones de crédito, los concedentes de licencias también han incurrido en costos relacionados con la producción de la tecnología cuya licencia conceden. A fin de tener esto en cuenta, en los acuerdos fiscales también se estipula a menudo que las regalías estén exentas del impuesto retenido, o que por lo menos estén sujetas a un tipo reducido de impuesto. El Proyecto Modelo de la OCDE prevé la exención. En las directrices del Manual de las Naciones Unidas (en las páginas 83 a 89) se considera la posibilidad de aplicar un impuesto retenido a una tasa que ha de negociarse.

3. Distribuciones de utilidades

La aplicación del impuesto retenido a las distribuciones de las utilidades que recibe una compañía extranjera con respecto a su participación en el capital de una compañía filial o de empresa mixta se debe considerar de manera diferente. Dado que ya se ha aplicado impuesto a la participación de la compañía extranjera en las utilidades cuando éstas se obtuvieron, el impuesto sobre la distribución constituirá una carga adicional. Incluso en los casos en que se concede un descuento por impuestos pagados en el extranjero, normalmente será la compañía extranjera la que soportará la carga del impuesto retenido sobre la distribución si los dos impuestos juntos exceden la tasa del impuesto aplicado en el país de origen.

Como resultado, los acuerdos fiscales a menudo disponen en esos casos una reducción del impuesto retenido sobre las distribuciones de utilidades, generalmente al 15% y a menudo al 5%. Sin embargo, esto supone que se ha aplicado un impuesto considerable a las utilidades básicas a medida que son obtenidas. Se puede afirmar que en el caso de un país en desarrollo sería preferible aplicar una tasa muy baja de impuesto a las utilidades que son reinvertidas y una tasa mucho más alta de impuesto a las distribuciones de utilidades fuera del país. (Por ejemplo, un país podría imponer un tributo a la tasa del 30% sobre las utilidades obtenidas y un impuesto retenido de un 30% adicional sobre la distribución.) En cualquier caso, sin embargo, las compañías extranjeras considerarán los dos impuestos juntos al determinar la carga fiscal que les impone el país de la fuente. (En el ejemplo dado, la tasa combinada de impuesto es 51%.)

C. IMPOSICION DE TRIBUTOS A LAS COMPAÑIAS "PRESENTES" EN EL PAIS EN DESARROLLO

Si se considera que una compañía extranjera está sujeta a impuesto porque está presente en un país en desarrollo, debe determinarse la base sobre la cual se la gravará. En esos casos sería usual imponer un tributo sobre la utilidad neta de la actividad realizada en el país sobre la misma base general que se impone un tributo a las compañías nacionales. En algunos países, si una compañía extranjera establece una sucursal que se dedica a operaciones comerciales a largo plazo, se aplica un segundo impuesto cuando las utilidades son remitidas fuera del país; tal impuesto, a menudo llamado "impuesto sobre las remesas de la sucursal", es un sustituto del impuesto retenido sobre los dividendos o las distribuciones de utilidades que se aplicarían si la actividad hubiera sido llevada a cabo por intermedio de una compañía separada organizada en el país en desarrollo.

/En cualquier

En cualquier caso, si se ha de aplicar un impuesto al ingreso obtenido de las operaciones comerciales en el país en desarrollo, es necesario medir ese ingreso. Si la compañía extranjera está "presente" porque se dedica a vender artículos manufacturados o producidos en otro país, es difícil hacer la separación, tanto conceptualmente como en la práctica, de las utilidades que se pueden atribuir a las actividades de venta y las utilidades que se pueden atribuir a la fabricación o producción. Sin embargo, una posibilidad sería atribuir a las actividades de venta una comisión calculada como porcentaje del precio de venta y basada en la suma que cobraría un representante de ventas independiente por desempeñar la actividad de vender. Incluso esto puede ser difícil de establecer, pero las autoridades fiscales y la compañía extranjera podrían convenir en una cifra de antemano.

Si la compañía extranjera está "presente" porque está prestando servicios, la tarea de medir el ingreso obtenido en el país en desarrollo puede ser algo más fácil. Si la totalidad de los servicios respecto de los cuales se recibe un pago son prestados en el país en desarrollo, en ese caso se puede considerar que la totalidad del ingreso está sujeto a impuesto. Sin embargo, si el pago se recibe por servicios prestados dentro del país en desarrollo y en otra parte, será necesario efectuar una asignación, la que puede basarse en factores tales como la cantidad de trabajos realizados en el país en desarrollo comparada con la cantidad de trabajos realizados en otra parte.

Una cuestión importante que se plantea en casos de esta índole es la medida en que se reconocerán los gastos realizados por la compañía extranjera fuera del país en desarrollo al calcular las utilidades netas sujetas a impuesto. En principio, deberían tomarse en cuenta todos los gastos realizados para obtener dicha utilidad, incluidas las porciones asignadas de los gastos generales, como los gastos de la oficina matriz. Sin embargo, algunos países consideran que esto no es satisfactorio porque pueden verificar directamente los gastos respectivos y porque se plantean difíciles cuestiones de asignación. Por consiguiente, en algunas leyes fiscales se estipula que los gastos realizados fuera del país serán reconocidos sólo cuando se relacionen directamente con las utilidades obtenidas dentro del país (por ejemplo, un honorario pagado a un subcontratista) y que no se permitirá la asignación de los gastos de la oficina matriz.

D. APLICACION DE IMPUESTO A LAS COMPAÑIAS NACIONALES

Las compañías organizadas conforme a la legislación de un país en desarrollo probablemente estarán sujetas a impuestos sobre la totalidad de sus ingresos, ya sean obtenidos dentro del país o en oficinas que mantienen en otros países. De ser así, en ese caso debe adoptarse una decisión en cuanto a qué método debería utilizarse para reducir la doble tributación cuando el ingreso de la compañía es gravado con impuestos en la fuente. La elección es básicamente entre el método de exención y el método de descuento por impuestos pagados en el extranjero.

El método de exención es más sencillo de aplicar que el método de descuento por impuestos pagados en el extranjero. Exige sí que se determine el monto del ingreso que se puede atribuir apropiadamente a las actividades en el extranjero en oposición a las actividades en el país en desarrollo; de este modo se pueden plantear hasta cierto punto cuestiones de "fijación de precios de transferencia". Sin embargo, el sistema de exención puede ser administrado sin complicaciones tales como el cálculo de una limitación e información detallada acerca de la índole de los impuestos extranjeros aplicados. La principal desventaja del sistema de

/exención es

exención es que en los casos en que el tributo impuesto por el país de la fuente es menor que el impuesto que el país en desarrollo aplicaría al mismo ingreso, se aplica sólo el menor impuesto del país de la fuente. Esto dará por resultado la pérdida de algunos ingresos por parte del país en desarrollo y dará a la compañía de empresa mixta un incentivo para obtener ingresos fuera del país en desarrollo. (Compárese la parte a) del ejemplo 1 con la parte a) del ejemplo 2.) Sin embargo, en algunos países puede ser posible minimizar tanto la pérdida de ingresos como los aspectos de incentivo del sistema de exención mediante controles administrativos o cambiarios aplicados a casos particulares en que una compañía nacional desea establecer una oficina extranjera.

Si las compañías nacionales reciben intereses o regalías de países extranjeros, no relacionados con una oficina situada allí, tal vez sea necesario otorgar un descuento por impuestos pagados en el extranjero para los impuestos retenidos aplicados en la fuente incluso si se adopta un sistema de exención para la renta del negocio.

Si se decide adoptar un sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero, más bien que un sistema de exención, será necesario adoptar varias decisiones más. La primera es qué clases de impuestos aplicados en el extranjero serán reconocidos como descuentos. El tema de los impuestos que llenan los requisitos para obtener el descuento por impuestos pagados en el extranjero se examina más adelante. Sin embargo, un punto que debe ser considerado es la extensión del crédito no sólo a los tributos impuestos por los gobiernos nacionales extranjeros sino también a los impuestos aplicados por las subdivisiones políticas. En algunos países, como en Suiza, Australia, el Canadá y los Estados Unidos, una parte significativa de la carga impositiva total corresponde a esos impuestos.

La segunda decisión crítica al formular un sistema de crédito por impuestos pagados en el extranjero es el diseño de la fórmula de limitación, es decir, si se aplicará partida por partida, por país o sobre una base global.

E. DESGRAVACION PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACION DE LAS COMPAÑIAS GRAVADAS CON IMPUESTOS POR UN PAIS EN DESARROLLO

En un esfuerzo por presentar información específica sobre problemas concretos de doble tributación, en el presente documento se examinarán las medidas de desgravación adoptadas en el Canadá, Francia, la República Federal de Alemania, Italia, el Japón, los Países Bajos, el Reino Unido y los Estados Unidos. Un cuadro resumen en que figuran las principales características de las medidas unilaterales de desgravación para evitar la doble tributación adoptadas por estos países se adjunta como documento de prueba A. Se pueden hacer ciertas observaciones de carácter general.

Entre los países estudiados, las disposiciones de la legislación interna de desgravación para evitar la doble tributación son generalmente suficientes salvo en el caso de Italia, donde sólo se dispone de una desgravación parcial. Sin embargo, Italia ha negociado acuerdos fiscales bilaterales en los que se prevé una desgravación suficiente y perfectamente puede estar dispuesta a hacer lo mismo en el caso de un país en desarrollo.

Francia y los Países Bajos adoptan el sistema de exención y por lo tanto no aplicarían impuesto a la renta obtenida por una compañía nacional en una actividad

comercial realizada en un país en desarrollo.* / Los Países Bajos no aplican impuesto alguno a los dividendos recibidos por una compañía holandesa de una compañía extranjera si la compañía holandesa posee por lo menos el 5% de las acciones de la compañía extranjera y la compañía extranjera está sujeta a un impuesto sobre la renta (en cuanto a exoneración del pago de impuestos, véase el examen de los incentivos que se hace más adelante.) Francia básicamente exime un dividendo recibido por una compañía francesa de una filial extranjera, aunque impone tributo al 5% del dividendo recibido, con la idea de que esto compensa la parte de gastos deducibles relacionada con el dividendo.

El Canadá y la República Federal de Alemania adoptan el método de descuento por impuestos pagados en el extranjero conforme a su legislación interna. Sin embargo, la República Federal de Alemania ha concertado varios acuerdos fiscales en los que ha convenido en eximir la renta de compañías alemanas provenientes de actividades comerciales realizadas en el otro Estado Contratante y los dividendos recibidos de compañías extranjeras en que hay por lo menos una propiedad del 25% de las acciones. Mediante su legislación interna, el Canadá exime los dividendos recibidos por compañías canadienses de compañías situadas en más de 50 países (la mayoría de los cuales tiene acuerdos con el Canadá) si la compañía canadiense posee por lo menos el 10% de las acciones. El Canadá negocia también arreglos análogos de exención mediante acuerdos.

Los demás países mencionados en el documento de prueba A utilizan exclusivamente el sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero.

1. Reconocimiento de los impuestos aplicados por un país en desarrollo con miras a la desgravación para evitar la doble tributación

Como se indicó anteriormente, los países que conceden un descuento por impuestos pagados en el extranjero normalmente lo conceden sólo respecto de un impuesto que reúna los requisitos de un "impuesto sobre la renta". Del mismo modo, en países como los Países Bajos, la exención puede ser condicionada a que la compañía esté sujeta a un "impuesto sobre la renta" extranjero.

Hay muy poca orientación en las leyes de los países estudiados acerca de la definición de un "impuesto sobre la renta". Las leyes de la República Federal de Alemania y del Reino Unido exigen que un impuesto, para que sea descontable, por lo general debe corresponder al impuesto sobre la renta respecto del cual se concederá el descuento, pero estas leyes no proporcionan mayor definición. La República Federal de Alemania publica una lista de impuestos específicos aplicados por países extranjeros que reúnen los requisitos como impuestos sobre la renta para el descuento por impuestos pagados en el extranjero.

Los Estados Unidos han publicado recientemente extensos reglamentos en que exponen la definición de un "impuesto sobre la renta" para los fines del descuento por impuestos pagados en el extranjero. La mayoría de los expertos tributarios internacionales concuerdan en que es probable que las normas de los Estados Unidos sean más restrictivas que las normas que serán aplicadas en otros países. Por consiguiente, si un tributo impuesto por un país en desarrollo se considera un "impuesto sobre la renta" conforme a esas normas, es probable que sea reconocido como tal en todos los países.

* / Por razones técnicas, en unos pocos casos -incluidas las actividades petroleras- las compañías francesas estarán sujetas a un sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero.

En general, en los reglamentos de los Estados Unidos se dispone que un impuesto será considerado un impuesto sobre la renta solamente si satisface dos condiciones. La primera es que se debe aplicar al ingreso "obtenido". Esto significa que la imposición del tributo debe corresponder a un acontecimiento que haya ocurrido, como una venta o el recibo de dinero efectivo, que constituye la ganancia o recibo de ingreso. La segunda condición es que el impuesto debe aplicarse al ingreso neto, lo que significa que el impuesto debe permitir que se tomen en cuenta todos los gastos significativos hechos para obtener el ingreso al calcular la suma sujeta a impuesto. De este modo, un impuesto sobre la renta bruta no reuniría las condiciones. Sin embargo, el hecho de que no se tomen en cuenta determinados gastos (como los gastos de la oficina matriz o los pagos de intereses a las compañías relacionadas) no impedirán que un impuesto reúna las condiciones para ser considerado un impuesto sobre la renta.

Se prevé que en el transcurso de 1982 se publicará una versión revisada de los reglamentos de los Estados Unidos. En general, se prevé que dicha versión será menos restrictiva que la anterior. Sin embargo, mientras no se publiquen los reglamentos revisados, algunos detalles de la actual posición de los Estados Unidos seguirán siendo un tanto inciertos.

Sin embargo, y dejando de lado los problemas especiales de la industria del petróleo, la mayoría de los impuestos sobre la renta de las empresas aplicados por los países en desarrollo probablemente reúnan las condiciones exigidas por los Estados Unidos para conceder el descuento por impuestos pagados en el extranjero. En un momento oportuno, una compañía estadounidense que llegue a estar sujeta a impuesto en un país en desarrollo podrá presentar una solicitud al Servicio de Impuestos Internos, por adelantado, para que emita un fallo que confirme esto. Se permitirá al gobierno del país en desarrollo interesado que presente peticiones en relación con el examen de este asunto.

Como se indicó anteriormente, es razonable prever que si un impuesto sobre la renta aplicado por un país en desarrollo resulta ser un impuesto sobre la renta descontable en los Estados Unidos, reunirá también las condiciones exigidas en otros países.

2. Efecto de la limitación del descuento por impuestos pagados en el extranjero

Como se indicó anteriormente en las páginas 7 y 8, el descuento por impuestos pagados en el extranjero se limita generalmente a la cantidad del impuesto del país de origen que se habría aplicado de otra manera sobre el ingreso sujeto a impuesto en el extranjero. Sin embargo, la limitación se puede calcular partida por partida, por país o sobre una base global. El ejemplo 4, adjunto al presente documento, ilustra las diferencias entre estos métodos. En general, el método global permite que elevadas tasas de impuesto aplicadas en un país fuente se mezclen con tasas más bajas de impuesto aplicadas en otros países fuentes, de modo que se pueda conceder un descuento por el impuesto de un país determinado aun cuando, considerado por separado, sea mayor que el impuesto del país de origen sobre el mismo ingreso. Sin embargo, en tal caso, si se permitirá un descuento por la totalidad del impuesto aplicado por un país fuente depende de las circunstancias particulares de la compañía de que se trata. Debido a esto y porque los Estados Unidos y el Japón son los únicos países que utilizan la limitación global, muchos países fuentes evalúan la repercusión de los tributos que imponen suponiendo que se aplicará una limitación por país.

/En general,

En general, las tasas de los impuestos sobre la renta aplicados a las compañías en los países desarrollados varían de aproximadamente el 45% al 55%, aunque por muchas razones la tasa efectiva de estos impuestos varía ampliamente de una compañía a otra. Los impuestos sobre la renta de esta magnitud por lo general serán considerados aceptables por las compañías cuyo país de origen utiliza el descuento por impuestos pagados en el extranjero porque habitualmente no serán pagados por la compañía. Se supone que los impuestos más elevados serán pagados por la compañía misma.

F. INCENTIVOS FISCALES

Muchos países en desarrollo ofrecen "incentivos fiscales" a las compañías extranjeras que invierten en proyectos que tienen una prioridad especial en el desarrollo de la economía. La cuestión de los incentivos fiscales puede considerarse en tres partes: a) si es económicamente ventajoso ofrecer incentivos; b) de ser así, qué tipos de proyectos deberían considerarse para esos incentivos; y c) qué tipos particulares de incentivos fiscales deberían ofrecerse.

1. Las ventajas y desventajas de los incentivos fiscales

Un incentivo tributario es básicamente una postergación o reducción permanente de impuestos que se pagarían en otras circunstancias. El atractivo que presenta un incentivo para una compañía es que reduce lo que se puede considerar un costo, ya sea permitiendo una reducción del precio a que se ofrece un producto en el mercado o, más generalmente, aumentando la tasa de rendimiento de la compañía respecto de su inversión.

Al comienzo es importante subrayar que (con la excepción posiblemente de transacciones onerosas o de impuestos sobre ingresos brutos) el nivel de tributación de un proyecto es de interés relativamente secundario para una compañía extranjera al decidir si lleva adelante una inversión. Es sin duda mucho menos importante que consideraciones tales como la estabilidad política, la viabilidad económica del proyecto, la disponibilidad de una fuerza de trabajo capacitada y estable, el nivel relativo de los costos críticos (por ejemplo, materias primas y transporte a los mercados previstos), el deseo de la compañía de penetrar en un mercado prometedor, etc. A lo sumo, los incentivos fiscales actúan al margen mismo, influyendo en la decisión de invertir de una compañía sólo cuando los demás factores considerados no están claramente a favor o en contra de la decisión. La mayoría de los expertos fiscales que han estudiado el problema estiman que la eficiencia económica de los programas de incentivos fiscales de la mayoría de los países en desarrollo es muy baja, ya que los incentivos con frecuencia benefician a compañías que habrían invertido en cualquier caso.

2. Proyectos que llenan los requisitos para recibir incentivos fiscales

El análisis anterior sugiere que un país en desarrollo, si adopta un programa de incentivos fiscales, debería ser muy selectivo y ofrecerlos únicamente en aquellos casos en que en realidad pueden constituir una diferencia crítica en la decisión

de una compañía extranjera de seguir adelante. Cabe reconocer que esto es muy difícil de hacer en la práctica. Una vez que una compañía extranjera se entera de que se pueden obtener incentivos fiscales, adoptará la posición de que debería recibirlos, independientemente de la índole del proyecto, y puede negarse a seguir adelante sin ellos. El país en desarrollo debe reconocer que, si desea realmente mantener una política de selectividad, debe estar dispuesto a exponerse al riesgo de recibir negativas de esta clase en algunos casos. Sin embargo, se puede prever que después de cierto tiempo una política que sea claramente formulada y aplicada será comprendida por las compañías extranjeras.

Al seleccionar proyectos a los que deberían otorgarse incentivos fiscales, el principal factor que ha de considerarse es hasta qué punto es discrecional la decisión de la compañía extranjera de invertir en el país en desarrollo. En un extremo, por ejemplo, no es necesario otorgar incentivos fiscales a las compañías petroleras para que celebren contratos de producción. En las actuales circunstancias, la corriente de inversión en estas actividades es casi completamente "autónoma", es decir, las compañías petroleras efectivamente no tienen otra alternativa que invertir en aquellos lugares donde existen importantes recursos no explotados. Un caso menos extremo, pero claro todavía, en que al parecer no se justifican los incentivos fiscales es en el caso de los proyectos que están dirigidos fundamentalmente al mercado interno del país en desarrollo. Un ejemplo podría ser un proyecto para instalar un hotel de turismo. El proyecto no puede ser llevado a cabo en ninguna otra parte y en muchos casos, por lo menos, la dimensión y la atracción implícitas del mercado deberían hacer que el proyecto fuese interesante para las compañías extranjeras sin necesidad de otorgar incentivos fiscales.

En el otro extremo, los proyectos con mayores probabilidades de ser candidatos a recibir incentivos fiscales son los proyectos relacionados con las exportaciones donde la compañía extranjera puede realmente elegir entre países en los cuales producir para exportar a los mercados mundiales. Un ejemplo podrían ser los productos textiles o la fabricación de productos electrónicos livianos. Incluso en este caso, el costo y la productividad de la fuerza de trabajo probablemente sean mucho más importantes que los factores tributarios; pero por lo menos es éste un caso donde es más racional igualar (pero no exceder) los incentivos fiscales ofrecidos por otros países en desarrollo donde podrían establecerse las operaciones competidoras.

Como se examina más adelante, en ningún caso deberían ofrecerse incentivos fiscales en aquellos casos en que el efecto beneficioso para la compañía extranjera será anulado por medidas fiscales en el país de origen de la compañía extranjera.

3. Clases especiales de incentivos fiscales ofrecidos por países en desarrollo

El propósito de los incentivos fiscales, reducir los impuestos pagados, se logra de muchas maneras diferentes. Algunos incentivos fiscales directamente reducen o difieren el impuesto que de lo contrario se debería pagar sobre la renta. Otros incentivos, por lo general los más orientados hacia el costo, operan reduciendo la renta imponible de una empresa sobre la que se aplica el impuesto.

/La exención

La exención de los derechos de aduana de ciertas importaciones, tales como materias primas, materiales de construcción o instalaciones y equipo es un incentivo fiscal que a menudo se ofrece a nuevas empresas industriales o manufactureras. Otro incentivo fiscal es la exención de los impuestos sobre las ventas, sobre la cifra de negocios o de consumo, ya sea para los productos de la empresa misma o para los materiales adquiridos por la empresa. La competencia de productos similares fabricados en el extranjero puede reducirse imponiéndoles aranceles de importación. También puede ser conveniente utilizar una combinación de dos o más de estos incentivos, y por supuesto tales medidas se adoptan normalmente sólo durante un período inicial.

La moratoria fiscal es otro incentivo tributario. Una moratoria fiscal normalmente entraña la exoneración del impuesto sobre la renta y puede aplazar el impuesto u otorgar exoneración permanente. Los aplazamientos de pago del impuesto pueden ser también selectivos. Por ejemplo, se puede ofrecer el aplazamiento del pago del impuesto respecto de las ganancias reinvertidas en la empresa. Las moratorias fiscales que conceden exoneración permanente pueden ser totales o parciales, y habitualmente son limitadas en cuanto al tiempo. Una moratoria fiscal parcial exime sólo a una parte de las utilidades de la empresa durante el período especificado. Por supuesto, el grado de la exención y su duración dependen del objetivo de desarrollo.

Una cuestión importante es determinar cuándo comenzará el período de moratoria fiscal. Dado que muchos grandes proyectos pueden experimentar pérdidas al comienzo, algunos países inician el período de moratoria fiscal sólo cuando el proyecto se torna rentable por vez primera. Cuando se aplaza el pago de los impuestos sobre las utilidades únicamente mientras éstas sean reinvertidas, una segunda cuestión importante es determinar cuándo se consideran distribuidas dichas utilidades. Algunos países disponen que se considera que ello ocurre sólo después que se distribuyen todas las utilidades totalmente gravadas con impuestos, pero esto puede hacer que el aplazamiento del pago del impuesto sea efectivamente permanente.

Otros incentivos fiscales comprenden la depreciación de las instalaciones, el equipo y otros bienes de capital de una empresa. La depreciación "acelerada", "acrecentada" y "libre" son tres de esos incentivos fiscales. La depreciación acelerada concentra las deducciones o rebajas en los primeros años de una operación. Esto aumenta la liquidez de una empresa durante su etapa inicial y tiene un efecto similar al de una moratoria fiscal. Existen varios métodos posibles para calcular la depreciación acelerada. La depreciación "acrecentada" significa conceder deducciones o rebajas que en total exceden el costo o valor del activo. La depreciación acrecentada se utiliza también a veces para compensar el efecto de la depreciación monetaria. La depreciación libre permite que una empresa escoja la modalidad más ventajosa para reclamar deducciones o rebajas de depreciación. Por ejemplo, la depreciación libre podría eliminar el conflicto entre las modalidades de depreciación generalmente aplicables y las moratorias fiscales. Este conflicto se presenta porque las deducciones por concepto de depreciación son de poco valor si se efectúan en años cuando se aplica una exención tributaria a las utilidades.

Otros incentivos fiscales comunes son los créditos a la inversión y los traslados de pérdidas. Un crédito a la inversión reconoce como crédito al impuesto sobre la renta a una parte de la cantidad pagada por bienes de capital y

/equivale a

equivale a un subsidio a la inversión financiada mediante el sistema tributario. Los traslados de pérdidas permiten que una empresa utilice las pérdidas de los primeros años para compensar y reducir las utilidades y la renta imponible de los años posteriores. Las disposiciones de traslado de pérdidas, que constituyen características generales de muchos sistemas tributarios, aseguran que las pérdidas (y particularmente las pérdidas de puesta en marcha) sean recuperadas antes de que haya que pagar el impuesto.

En algunos casos, por supuesto, los países en desarrollo ofrecen una combinación de incentivos fiscales. Aparte de la exención de derechos aduaneros e impuestos sobre transacciones, las combinaciones más frecuentes son una moratoria fiscal completa o parcial combinada con la depreciación libre (que permite que las rebajas por concepto de depreciación se deduzcan antes de que termine el período de la moratoria fiscal) o la prórroga del traslado de pérdidas (de modo que ellas puedan ser reclamadas después del término del período de moratoria fiscal). En cualquiera de los dos casos, el efecto de la combinación es ampliar de manera realista la moratoria fiscal, pero dicha ampliación no se mide por el tiempo.

4. Efecto de los incentivos fiscales en la compañía extranjera

El efecto de los incentivos fiscales en la compañía extranjera depende del tipo de impuesto de que se trate. En general, el efecto de los incentivos relacionados con los impuestos sobre transacciones puede estimarse independientemente de los impuestos pagados por la compañía en su país de origen. Sin embargo, el efecto de los incentivos relacionados con el impuesto sobre la renta depende en parte del tratamiento tributario brindado a la compañía en su país de origen.

a) Impuestos sobre transacciones

Una exención de los derechos de importación que normalmente se aplicarían a la compañía extranjera con respecto al equipo necesario para el proyecto disminuye la cuantía de la inversión requerida. (Si los derechos de importación fueran pagados de otra manera por una empresa mixta, la reducción en la inversión de la compañía extranjera corresponde desde luego sólo a su participación en la empresa mixta.) Este es un beneficio directo y considerable para la compañía. El beneficio es obtenido de inmediato e independientemente de si el proyecto tiene como resultado una utilidad o una pérdida para la compañía.

Si se exime a las compras de los materiales y el equipo necesarios en un proyecto de los impuestos sobre las ventas o sobre la cifra de negocios, el efecto es una reducción directa de los costos del proyecto. Aunque el beneficio no es inmediato, existe obtenga o no obtenga la compañía utilidades del proyecto.

Si se exime del impuesto sobre las ventas o del impuesto sobre la cifra de negocios a las ventas de la compañía a los compradores de sus productos, la compañía no obtiene un beneficio directo ya que los impuestos habrían sido cargados a los compradores. Sin embargo, tal exención reduciría el costo de los productos para los compradores.

La mayoría de los países que aplican impuestos sobre las ventas o sobre la cifra de negocios eximen a las operaciones de exportación. Esto se hace suponiendo que dichos tributos serán impuestos en el punto de destino por el país en que se encuentra el comprador. Si bien esto no es precisamente un incentivo, puede tener ciertos efectos de incentivo. Desde luego, el hecho de que no se proporcione tal exención puede dar por resultado la doble aplicación de impuestos sobre las ventas o sobre la cifra de negocios a la misma transacción.

Si se exime a las operaciones de exportación de los impuestos sobre las ventas y sobre la cifra de negocios, la cuestión de eximir a otras ventas entraña cuestiones

de política interna concernientes a la distribución de los costos tributarios y estímulo al consumo de tipos particulares de bienes, ya sean de capital o bienes de consumo.

b) Impuestos sobre la renta

El efecto de los incentivos relacionados con el impuesto sobre la renta en una compañía extranjera depende en parte del sistema de tributación adoptado por su país de origen, así como de la estructura empresarial mediante la cual se realiza su inversión.

Si el país de origen adopta el sistema de exención, cualquier reducción en el impuesto sobre la renta aplicado por un país en desarrollo beneficiará a la compañía extranjera. Si hay una "franquicia fiscal" completa (es decir, una exención total del impuesto sobre la renta durante algún tiempo), la compañía extranjera podría no llenar los requisitos para la exención, ya que el país de origen puede dar la exención únicamente si se aplica algún impuesto sobre la renta. Sin embargo, en los Países Bajos, esto no constituye problema dado que la exención se aplica mientras la compañía esté sujeta a un impuesto sobre la renta incluso si se concede una "moratoria fiscal" durante un período limitado.

Sin embargo, cuando el país de origen de la compañía extranjera adopta el sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero puede surgir una dificultad con los incentivos fiscales concedidos a la compañía extranjera. En tal caso, si la compañía extranjera misma estuviera directamente comprometida, la exención o la reducción de los impuestos aplicados por el país en desarrollo simplemente disminuirían la cantidad que la compañía podría reclamar como descuento por impuestos pagados en el extranjero. En este caso, la exención tributaria no beneficiaría a la compañía extranjera sino que simplemente transferiría la recaudación tributaria al país de origen de la compañía.

En los casos en que el país de origen de la compañía extranjera adopta el sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero, pero la compañía participa en una empresa mixta filial organizada conforme a la legislación del país en desarrollo, los incentivos fiscales concedidos a la compañía filial o de empresa mixta generalmente se harán efectivos siempre que las utilidades sean reinvertidas. En este caso, no se impondrá ningún tributo en el país de origen. Sin embargo, cuando se distribuyan las utilidades, el país de origen impondrá su tributo; y entonces se aplicará el principio antes señalado.

A fin de evitar la posibilidad de que los incentivos relacionados con el impuesto sobre la renta sean negados mediante el funcionamiento del sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero, muchos países exportadores de capital han incorporado en los acuerdos fiscales con países en desarrollo una cláusula llamada de descuento tributario por "impuestos no pagados" o descuento tributario "ficticio". En virtud de dicha cláusula, el país exportador de capital conviene en conceder un descuento por impuestos pagados en el extranjero con cargo a su propio impuesto por una cantidad igual al impuesto que normalmente se habría pagado en el país receptor, aun cuando dicho impuesto no se haya pagado efectivamente debido a que el país receptor otorgó una "franquicia fiscal". El resultado es preservar el beneficio del incentivo fiscal para la compañía interesada.

Los países desarrollados que han concertado acuerdos fiscales que contienen cláusulas de "descuento por impuestos no pagados" o han incorporado dichas cláusulas en su legislación interna figuran en el documento de prueba B. Los Estados Unidos se han negado a concertar acuerdos con semejante cláusula porque no está de acuerdo con la política de conceder incentivos fiscales.

El efecto del sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero en los incentivos fiscales, con y sin un acuerdo de "descuento por impuestos no pagados", se ilustra en el ejemplo 5.

5. Incentivos fiscales otorgados por los países desarrollados para fomentar la inversión en los países en desarrollo

Varios países desarrollados, principalmente la República Federal de Alemania y el Japón, ofrecen incentivos fiscales a sus compañías nacionales para que inviertan en países en desarrollo. Estos países y sus principales planes de incentivos fiscales figuran en el documento de prueba B.

El incentivo fiscal más común permite a un contribuyente de un país desarrollado deducir las inversiones o gastos realizados en países en desarrollo, así como las pérdidas experimentadas en ellos. Estas deducciones tienen un efecto de incentivo porque el ingreso de una compañía filial extranjera (o una sucursal extranjera en el caso de sistemas de exención) por lo general no es gravado con impuestos hasta que es repatriado. Francia, por ejemplo, permite una deducción temporal por pérdidas experimentadas, y parte del capital invertido, en países extranjeros por una compañía francesa o una compañía extranjera en que la compañía francesa tenga una participación del 50% o más. Las deducciones se permiten con respecto a diversos establecimientos comerciales, y con respecto a establecimientos industriales en países aprobados por el Ministerio de Hacienda. Las deducciones se permiten durante los cinco primeros años de funcionamiento o inversión, y las cantidades deducidas deben ser restituidas al ingreso imponible durante los cinco años siguientes.

La República Federal de Alemania permite reservas semejantes deducibles de la base impositiva. Para 27 países africanos y asiáticos menos desarrollados, se puede deducir hasta el 100% de la inversión. La deducción debe ser restituida al ingreso imponible doce años más tarde. Para otros 93 países en desarrollo, hasta el 60% de la inversión es deducible durante un período similar, pero sólo respecto de ciertas actividades. Entre estas actividades se incluye la explotación de materias primas o recursos de energía.

El Japón ofrece la gama más amplia de reservas deducibles. Las deducciones se concentran en las industrias relacionadas con la construcción, la tecnología y el petróleo. Las cantidades deducidas usualmente deben ser restituidas al ingreso imponible tres a cinco años después del año de inversión. Otros incentivos incluyen impuestos nacionales reducidos para ciertas transacciones de tecnología en el extranjero mediante la concesión de deducciones permanentes. El Japón ofrece también un incentivo fiscal muy refinado. La limitación del descuento tributario del Japón, aunque generalmente se calcula con el método global (que presenta la ventaja de promediar las tasas de impuestos), no reduce el ingreso extranjero total según la cuantía de las pérdidas en el extranjero. Por consiguiente, una compañía japonesa puede participar en una empresa que experimente una pérdida inicial sin perder el beneficio total del descuento por impuestos pagados en el extranjero y la limitación global.

- a) Aunque su norma general es gravar con impuestos únicamente el ingreso que tiene su fuente en Francia, Francia ofrece a las compañías una elección: ser gravadas con impuestos ya sea según su ingreso mundial o según su ingreso consolidado. En cualquiera de las dos posibilidades que se elija, se concede un descuento por impuestos pagados en el extranjero para compensar el impuesto francés sobre la renta.

DOCUMENTO DE PRUEBA A

País	Desgravación para evitar la doble tributación del ingreso obtenido en el extranjero	Trato de los dividendos recibidos de compañía extranjera que paga impuestos en el extranjero	Trato de las regalías e intereses extranjeros	Método para calcular la limitación del descuento por impuestos pagados en el extranjero
Canadá	Descuento por impuestos pagados en el extranjero	Imponibles con descuento por impuesto básico pero exención para ciertos dividendos recibidos por las empresas de filiales en más de 50 países (requisito: propiedad del 10% de las acciones); exención negociada también mediante acuerdo	Imponibles con descuento por impuestos retenidos	Por país
Francia	Exención a)	Exención (inclusión del 5% en ingresos para compensar supuestos gastos) (requisito: propiedad del 10% de las acciones) b)	Imponibles con descuento por impuestos retenidos	Por partida c)
República Federal de Alemania	Descuento por impuestos pagados en el extranjero; exención negociada mediante acuerdo fiscal	Imponibles con descuento por impuesto básico (requisito: propiedad del 25% de las acciones); exención negociada mediante acuerdo	Imponibles con descuento por impuestos retenidos	Por país d)
Italia	Descuento por impuestos pagados en el extranjero	Exención del 60% de los dividendos (requisito: propiedad del 5-10% de las acciones)	Imponibles con descuento por impuestos retenidos	Por país con limitación porcentual
Japón	Descuento por impuestos pagados en el extranjero	Imponibles con descuento por impuesto básico (requisito: propiedad del 25% de las acciones)	Imponibles con descuento por retención	Global mixto
Países Bajos	Exención	Exención (requisito: propiedad del 25% de las acciones)	Imponibles con descuento por impuestos retenidos si el pagador se encuentra en un país con el que se ha suscrito un acuerdo o un país en desarrollo	Por partida
Reino Unido	Descuento por impuestos pagados en el extranjero	Imponibles con descuento por impuesto básico (requisito: propiedad del 10% de las acciones)	Imponibles con descuento por impuestos retenidos	Por "fuente" e)
Estados Unidos	Descuento por impuestos pagados en el extranjero	Imponibles con descuento por impuesto básico (requisito: propiedad del 10% de las acciones)	Imponibles con descuento por impuestos retenidos	Generalmente, global; limitación especial sobre el ingreso relacionado con el petróleo

b) El 95% de exención se calcula incluyendo el "avoir fiscal" en el dividendo. El "avoir fiscal" es un descuento impositivo igual a la mitad de los dividendos. De este modo, la exención es igual al 92.5% de los dividendos netos pagados:

Dividendo distribuido	
a la empresa matriz francesa	1 000
Más "avoir fiscal" (50%)	500
Dividendo bruto (ingreso total)	1 500
Exención (95%)	(1 425)
Renta imponible	75

c) El sistema tributario francés (como otros sistemas tributarios) es parcialmente "integrado". Esto significa que las ganancias o utilidades distribuidas por una compañía francesa como dividendos a sus accionistas franceses (y por acuerdo, a otros) no son de nuevo gravados con la totalidad del impuesto a los accionistas. El mecanismo para la integración en Francia es el "avoir fiscal" y típicamente da los siguientes resultados:

Dividendo distribuido por	
compañía francesa	1 000
Más "avoir fiscal" (50%)	500
Renta imponible total	1 500
Impuesto sobre la renta vencido	
(suponiendo que la tasa de impuesto	
del receptor es 50%)	750
Menos "avoir fiscal" (descuento impositivo)	(500)
Impuesto efectivamente pagado	250

Los dividendos pagados por una filial extranjera están a veces exentos de impuestos o parcialmente exentos de impuestos cuando son recibidos por la empresa matriz nacional. Este es el caso para ciertos dividendos recibidos en Francia, Italia y el Canadá como cuestión de legislación interna. Lo mismo es efectivo respecto de otros países en virtud de sus acuerdos fiscales. En los casos en que esos dividendos son distribuidos ulteriormente a los accionistas individuales de la empresa matriz nacional, la mayoría de los países procuran que los dividendos no eludan enteramente la tributación. Francia y la República Federal de Alemania (así como el Reino Unido) aplican algún tipo de impuesto de compensación de las empresas sobre las distribuciones a los accionistas individuales. En cambio, el Canadá no aplica ese impuesto de compensación de las empresas.

Los impuestos de compensación de las empresas por lo general no plantean problema. Francia y la República Federal de Alemania (así como el Reino Unido) permiten que las distribuciones a los accionistas individuales sean asignadas en primer lugar a las ganancias plenamente gravadas de la compañía nacional.

d) La República Federal de Alemania e Italia tienen sistemas tributarios plenamente integrados. Esto significa que las utilidades obtenidas por una compañía residente y distribuidas como dividendo a un accionista individual residente están sujetas a sólo un impuesto completo. A continuación figura un cálculo de muestra basado en el sistema alemán de integración:

/Renta imponible

Renta imponible de la compañía	100	
Impuesto provisional sobre la renta de la empresa (al 56%)	<u>(56)</u>	
	44	
Reducción del impuesto sobre la renta de la empresa en la distribución de dividendos	20	
Dividendos recibidos por el accionista	64	
Agregar de nuevo el impuesto efectivamente pagado por la empresa (56 menos 20, o 36)	<u>36</u>	36
Suma incluida en la renta del accionista	100	
Impuesto sobre la renta que debe pagar el accionista (suponiendo una tasa de impuesto de 60%)	60	
Menos descuento del impuesto sobre la renta de la empresa efectivamente pagado	<u>(36)</u>	
Impuesto efectivamente pagado por el accionista	24	<u>24</u>
Impuesto total recaudado sobre utilidades de la empresa distribuidas		60

- e) El Reino Unido aplica una limitación peculiar del descuento por impuestos pagados en el extranjero. La limitación del descuento es la cuantía de la cuenta por impuestos del Reino Unido que se puede atribuir a una determinada partida de ingreso extranjero. En el caso de una compañía, la limitación es el impuesto del Reino Unido que sería imputable al ingreso gravado con impuesto en el extranjero sin deducción por ninguna tributación extranjera. En el caso de los contribuyentes individuales, el cálculo es substancialmente más complejo debido a las tasas impositivas progresivas del Reino Unido. Es ventajoso para el contribuyente individual en el Reino Unido considerar en primer lugar las partidas de ingreso obtenido en el extranjero con las tasas de impuesto más elevadas.

DOCUMENTO DE PRUEBA B

País	Descuento por impuestos en el extranjero no pagados a causa de incentivos fiscales	Inversiones en países en desarrollo
Canadá Francia	Por acuerdo fiscal Por acuerdo fiscal	Se permiten reservas deducibles temporalmente para ciertas pérdidas e inversiones en el extranjero
República Federal de Alemania	Por acuerdo fiscal; por legislación interna para los dividendos pagados por filiales en países en desarrollo	Se permiten reservas deducibles temporalmente para inversiones en países en desarrollo; el monto varía según país y actividad Se permiten reservas deducibles para ciertas pérdidas de algunas filiales extranjeras
Italia	Por acuerdo fiscal	
Japón	Por acuerdo fiscal	Reservas deducibles temporalmente para: i) 15% de ciertas inversiones en países en desarrollo; ii) 40-100% de inversión en exploración y explotación de recursos naturales; iii) 7% de gastos para algunos grandes proyectos de construcción en países en desarrollo, y iv) un porcentaje de la renta proveniente de la explotación y explotación mundial de minerales. Impuestos reducidos para ciertas transacciones de tecnología extranjera Limitación híbrida del descuento por impuestos pagados en el extranjero (método global) ignora las pérdidas de proyectos extranjeros por lo que toca al numerador de la fracción - presenta las ventajas de las limitaciones tanto globales como por país
Países Bajos	Por acuerdo fiscal	Deducción interna temporal para pérdidas de filiales en el extranjero
Reino Unido	Por acuerdo fiscal	
Estados Unidos		

Ejemplo 1

a) Supongamos que una compañía extranjera, como resultado de su participación en una empresa mixta en el país de la fuente, recibe un ingreso de 100. El país de origen de la compañía emplea el método de exención. Si el país de la fuente aplica un impuesto sobre la renta a una tasa del 30%, el rendimiento de la compañía después de pagar los impuestos se calcula de la siguiente manera:

Ingresos	100
Menos: impuesto del país de la fuente	30
	<u>70</u>
Menos: impuesto del país de origen	0
Rendimiento después de pagar los impuestos	<u>70</u>

b) Si el país de la fuente aplica un impuesto sobre la renta a la tasa de 60%, el rendimiento de la compañía después de pagar los impuestos se calcula de la siguiente manera:

Ingresos	100
Menos: impuesto del país de la fuente	60
	<u>40</u>
Menos: impuesto del país de origen	0
Rendimiento después de pagar los impuestos	<u>40</u>

Ejemplo 2

a) Supongamos que una compañía extranjera, como resultado de su participación en una empresa mixta en el país de la fuente, recibe un ingreso de 100. El país de origen de la compañía emplea el método de descuento por impuestos pagados en el extranjero y aplica un impuesto sobre la renta a la tasa de 50%. Si el país de la fuente aplica un impuesto sobre la renta a una tasa del 30%, el rendimiento de la compañía después de pagar los impuestos se calcula de la siguiente manera:

Ingresos	100
Menos: impuesto del país de la fuente	30
	<u>70</u>
Menos: impuesto del país de origen (50, menos descuento de 30)	20
Rendimiento después de pagar los impuestos	<u>50</u>

b) Si el país de la fuente aplica un impuesto sobre la renta a la tasa del 60%, el rendimiento de la compañía después de pagar los impuestos se calcula de la siguiente manera:

Ingresos	100
Menos: impuesto del país de la fuente	60
	<u>40</u>
Menos: impuesto del país de origen (50, menos descuento de 50)	0
Rendimiento después de pagar los impuestos	<u>40</u>

/Ejemplo 3

Ejemplo 3

Supongamos que la compañía extranjera A tiene una participación del 50% de las acciones de una compañía separada, B. B lleva adelante una empresa mixta en el país de la fuente. El país de origen de A emplea el método de descuento por impuestos pagados en el extranjero y aplica un impuesto sobre la renta a la tasa del 50%.

a) Supongamos en primer lugar que el país de la fuente impone un tributo a las utilidades de B a una tasa del 50% y no aplica ningún impuesto retenido a la distribución de las utilidades a A. Si la participación de A en las utilidades de B es 100 y las utilidades se reinvierten, el rendimiento de A después de pagar los impuestos se calcula de la siguiente manera:

Participación en las utilidades	100
Menos: impuesto aplicable del país de la fuente	50
Rendimiento después de pagar los impuestos	50

Si la participación de A en las utilidades se distribuye, el rendimiento de A después de pagar los impuestos es el mismo, es decir:

Participación en las utilidades	100
Menos: impuesto aplicable del país de la fuente	50
	50

Menos: impuesto del país de origen (50, menos descuento de 50)	0
Rendimiento después de pagar los impuestos	50

b) En segundo lugar, hagamos la otra suposición de que el país de la fuente aplica un impuesto a las utilidades de B a la tasa del 30% y también aplica un impuesto retenido adicional del 30% a la distribución de utilidades a A. Si se reinvierte la participación de 100 de las utilidades de A, el rendimiento de A después de pagar los impuestos se calcula de la siguiente manera:

Participación en las utilidades	100
Menos: impuesto aplicable del país de la fuente	30
Rendimiento después de pagar los impuestos sin distribución	70

Sin embargo, si se distribuye la participación de A en las utilidades, el rendimiento de A después de pagar los impuestos se calcula en la siguiente forma:

Participación en las utilidades	100
Menos: impuesto aplicable del país de la fuente	30
Rendimiento después de pagar los impuestos antes de la distribución	70

Menos: impuesto retenido del país de la fuente sobre la distribución (30% x 70)	21
	49

Menos: impuesto del país de origen (50, menos descuento de 51, limitado a 50)	0
Rendimiento después de pagar los impuestos después de la distribución	49

Ejemplo 4

a) Supongamos que la compañía A está sujeta a impuesto a una tasa del 50% en su país de origen, que concede un descuento por impuestos pagados en el extranjero. Supongamos además que se dedica directamente a la actividad comercial en el país extranjero X y que se paga un impuesto de 70% sobre la renta resultante de 100, que constituye el único ingreso extranjero de la compañía. La compañía A tiene también 100 de ingreso procedente de actividades en su país de origen.

Dado que hay sólo una partida de ingreso extranjero, la limitación se calcula del mismo modo en los tres métodos disponibles, en la siguiente forma:

Impuesto total del país de origen	$200 \times 50\% = 100$
Fracción del impuesto del país de origen imputable al ingreso en la fuente extranjera	$100 \times \frac{100}{200} = 50$
Monto del impuesto pagado en el extranjero descontable	50
Monto del impuesto pagado en el extranjero no descontable	20

b) Supongamos que la compañía A recibe también una regalía del país extranjero X por la suma de 20, y que se aplica un impuesto retenido a esta regalía a la tasa del 20%.

Tanto en el método por país como en el método global, el cálculo del descuento por impuestos pagados en el extranjero se hace de la siguiente manera:

Impuestos descontables	$70 + 4 (20\% \text{ de } 20) = 74$
Limitación sobre el descuento:	
Impuesto del país de origen	$220 \times 50\% = 110$
Fracción del impuesto del país de origen imputable al ingreso en la fuente extranjera	$110 \times \frac{100+20}{220} = 60$
Monto del impuesto pagado en el extranjero descontable	60
Monto del impuesto pagado en el extranjero no descontable	14

Sin embargo, conforme al método de partida por partida, el descuento máximo admisible es 54. El cálculo expuesto en a) supra se hace todavía por separado para el ingreso mercantil y se permite un crédito de 50; en un cálculo separado se permite el descuento total de 4 con respecto al impuesto aplicado al ingreso en concepto de regalías. No se admite como descuento 20 del impuesto del país X sobre ingreso mercantil.

c) Supongamos que los hechos son los mismos que en b), salvo que la compañía A obtiene también 60 de ingreso mercantil del país. Y, que grava ese ingreso a una tasa del 40%. Con arreglo a una limitación partida por partida, el crédito se calcula en tres etapas, en la siguiente forma:

/i) Impuesto

i) Impuesto del país X sobre ingreso mercantil:	
Impuesto pagado en el extranjero	70
Limitación:	
Impuesto total del país de origen	
(50% de 100+100+20+60)	140
Fracción del impuesto del país de origen	
imputable al ingreso mercantil del país X	$140 \times \frac{100}{280} = 50$
Monto del impuesto pagado en el extranjero	
descontable	50
Monto del impuesto pagado en el extranjero	
no descontable	20
ii) Impuesto del país X sobre regalías	
Impuesto pagado en el extranjero	4
Limitación:	
Impuesto total del país de origen	140
Fracción del impuesto del país de origen	
imputable a regalías	$140 \times \frac{20}{280} = 10$
Monto del impuesto pagado en el extranjero	
descontable	4
Monto del impuesto pagado en el extranjero	
no descontable	0
iii) Impuesto del país Y sobre ingreso mercantil:	
Impuesto pagado en el extranjero (40% de 60)	24
Limitación:	
Impuesto total del país de origen	140
Fracción del impuesto del país de origen	
imputable al ingreso mercantil del país	
Y	$140 \times \frac{60}{280} = 30$
Monto del impuesto pagado en el extranjero	
descontable	24
Monto del impuesto pagado en el extranjero	
no descontable	0
iv) Monto total del impuesto pagado en el extranjero	
descontado (50+4+24)	78
Monto total del impuesto pagado en el extranjero	
no descontado	20

Con arreglo a una limitación por país, el descuento se calcula en dos etapas, en la siguiente forma:

/i) Impuestos

i) Impuestos del país X:		
Impuesto pagado en el extranjero (70+4)	74	
Impuesto total del país de origen	140	
Fracción del impuesto del país de origen imputable al país X	$140 \times \frac{100+20}{280} = 60$	
Monto del impuesto del país X descontable	60	
Monto del impuesto del país X no descontable	14	
ii) Impuesto del país Y:		
Impuesto pagado en el extranjero	24	
Impuesto total del país de origen	140	
Fracción del impuesto del país de origen imputable al país Y	$140 \times \frac{60}{280} = 30$	
Monto del impuesto del país Y descontable	24	
Monto del impuesto del país Y no descontable	0	
iii) Monto total del impuesto pagado en el extranjero descontado (60+24)		= 84
Monto total del impuesto pagado en el extranjero no descontado	14	

Con arreglo al método global, el descuento se calcula en una sola etapa, en la siguiente forma:

i) Impuestos pagados en el extranjero (70+4+24)		98
Impuesto total del país de origen		140
Fracción del impuesto del país de origen imputable al ingreso obtenido en el extranjero	$140 \times \frac{100+20+60}{280} = 90$	90
ii) Monto de los impuestos pagados en el extranjero descontados		90
Monto de los impuestos pagados en el extranjero no descontados		8

Ejemplo 5

a) Supongamos que la compañía A está sujeta a impuesto a la tasa del 50% en su país de origen, que concede un descuento por impuestos pagados en el extranjero. Supongamos además que se dedica directamente a actividades comerciales en el país X, que también impone un tributo a la tasa del 50% sobre el ingreso resultante de 100. Sin una "franquicia fiscal", el resultado es el siguiente:

Utilidades	100
Impuesto del país X	50
Impuesto del país de origen (50, menos descuento de 50)	0
Rendimiento después de pagar los impuestos	<u>50</u>

b) Si el país X, como incentivo, exime de impuesto a la mitad del ingreso y no hay ninguna cláusula de "descuento por impuestos en el extranjero no pagados a causa de beneficios fiscales" el resultado es el siguiente:

Utilidades	100
Impuesto del país X (50% de 50)	25
Impuesto del país de origen (50, menos descuento de 25)	25
Rendimiento después de pagar los impuestos	<u>50</u>

c) Supongamos que los hechos son los mismos en b), pero que se halla en vigor una cláusula de "descuento por impuestos en el extranjero no pagados a causa de beneficios fiscales". En este caso, los resultados son los siguientes:

Utilidades	100
Impuesto del país X (50% de 50)	25
Impuesto del país de origen (50, menos descuento de 50 por el impuesto del país X normalmente pagadero)	0
Rendimiento después de pagar los impuestos	<u>75</u>

d) Supongamos que la compañía extranjera A tiene una participación del 50% de las acciones de una compañía separada, B, que lleva a cabo una empresa mixta en el país X. Supongamos que el país X impone un tributo a la tasa del 50% y no aplica impuesto retenido alguno a la distribución de utilidades a A. El país de origen de A emplea el sistema de descuento por impuestos pagados en el extranjero. Si el país X, como incentivo, exime de impuesto a la mitad de las utilidades de B y las utilidades son reinvertidas, el rendimiento de A después de pagar los impuestos sobre una participación en las utilidades de 100 es el siguiente:

Participación en las utilidades	100
Impuesto aplicable del país X	25
Rendimiento después de pagar los impuestos	<u>75</u>

/e) Supongamos

e) Supongamos que los hechos son los mismos que en d), pero las utilidades se distribuyen y no existe ninguna cláusula de "descuento por impuestos en el extranjero no pagados a causa de beneficios fiscales". En ese caso, el rendimiento de A después de pagar los impuestos es el siguiente:

Participación en las utilidades	100
Impuesto aplicable del país X	25
Impuesto del país de origen (50, menos descuento de 25)	<u>25</u>
Rendimiento después de pagar los impuestos	50

f) Supongamos que los hechos son los mismos que en e), salvo que se aplica una cláusula de "descuento por impuestos en el extranjero no pagados a causa de beneficios fiscales". En ese caso, el rendimiento de A después de pagar los impuestos es el siguiente:

Participación en las utilidades	100
Impuesto aplicable del país X	25
Impuesto del país de origen (50, menos descuento de 50 por el impuesto del país X normalmente pagadero)	<u>0</u>
Rendimiento después de pagar los impuestos	75