

ECONOMIA



Universidad del
Rosario

Archivo
Histórico

INCIDENCIA DEL SISTEMA TRIBUTARIO NORTEAMERICANO EN LAS INVERSIONES EN AMERICA LATINA

Conferencia pronunciada el día 23 de septiembre a las 6 y 30 p. m.
en el Aula Máxima del Claustro Mayor de Nuestra Señora del Rosario.

Es para mi un gran honor haber recibido su gentil invitación para tener esta charla y es un placer estar aquí con ustedes. En mi calidad de profesional de los Impuestos encuentro altamente interesante conversar con ustedes. Mi conocimiento sobre los impuestos en Colombia es muy limitado; pero estoy siempre interesado en saber más acerca de los sistemas tributarios vigentes en la América Latina. Me satisface la oportunidad que se me presenta de explicar a ustedes algunos aspectos del sistema tributario de los Estados Unidos.

A fin de entender completamente el efecto del sistema tributario de los Estados Unidos en las inversiones en la América Latina, es absolutamente necesario tener un conocimiento básico del sistema de impuestos de mi país. El impuesto más importante para nuestros hombres de negocios es el Impuesto de Renta, con el que se grava a todos los ciudadanos de los Estados Unidos y a todos los residentes en nuestro país, sobre todos sus ingresos, sin tener en cuenta la fuente de estos. Este impuesto grava además a los ciudadanos de otras naciones no residentes en los Estados Unidos y a las sociedades de otros países, sobre los ingresos obtenidos dentro del territorio norteamericano.

Impuestos a las Sociedades Anónimas.

La organización más común dentro de los negocios es la de Sociedad Anónima.

La Sociedad Anónima Norteamericana, como los ciudadanos norteamericanos, es gravada sobre todos sus ingresos cualquiera que sea su fuente. Por variadas razones y con mucha frecuencia, las compañías deciden usar una Sociedad Anónima formada en otro país con el fin de llevar a cabo actividades fuera de los Estados Unidos. Por



ejemplo, cuando una de nuestras Sociedades Anónimas desea mantener operaciones en Colombia, generalmente forma una Sociedad Anónima Colombiana. En ese caso, como la Sociedad ha sido organizada en un país distinto de los Estados Unidos y las utilidades obtenidas derivan de fuentes fuera del territorio de los Estados Unidos de América, no hay lugar a ningún impuesto. El primer tributo de los Estados Unidos que recaerá sobre estas utilidades se causará en el momento del pago de dividendos a los accionistas en los Estados Unidos. Como regla general podríamos decir que los impuestos de los Estados Unidos no inciden en las operaciones que nuestros hombres de negocios realicen por medio de compañías extranjeras, hasta tanto los dividendos se paguen.

La mayoría de las sociedades organizadas en los Estados Unidos tienen tarifas de impuestos con dos niveles. A partir de 1965, las utilidades que obtengan serán gravadas a una tasa del veintiseis por ciento sobre los primeros veinticinco mil dólares, y del cuarenta y ocho por ciento sobre las ganancias que sobrepasen esta cifra. Las tarifas vigentes en 1964 son del veintidos por ciento sobre los primeros veinticinco mil dólares de utilidades y del cincuenta por ciento sobre el excedente. Además, algunas utilidades especiales están sujetas a un gravamen del veinticinco por ciento. Estas ganancias generalmente se conocen como utilidades de capital. Naturalmente nuestros hombres de negocios procuran calificar, hasta donde les es posible, sus utilidades como utilidades de capital. Sin embargo, esto ofrece algunas dificultades, ya que los casos que la ley contempla como utilidades de capital son muy pocos.

Crédito por impuestos extranjeros.

Con el ánimo de disminuir la posibilidad de una doble imposición sobre utilidades obtenidas fuera del territorio de los Estados Unidos, nuestras leyes contemplan una rebaja especial llamada crédito por impuestos extranjeros. Este crédito es concedido sobre los impuestos sobre la renta pagados en cualquier otro país, incluyendo el de exceso de utilidades. Estos gravámenes deben reducir directamente nuestro impuesto sobre la renta que recaiga sobre las utilidades realizadas fuera de los Estados Unidos. Veamos un ejemplo: Una compañía Norteamericana obtiene regalías en Colombia o en Argentina; la retención del impuesto en la fuente se ha efectuado en dichos países; al momento de efectuarse el pago de los impuestos sobre la renta en los Estados Unidos, el impuesto retenido en Colombia o en la Argentina se deduce del total.

Existen actualmente en los Estados Unidos dos clases de crédito por impuestos extranjeros. El primero, que es muy simple, es comúnmente denominado crédito directo y se concede por los impuestos liquidados directamente en otro país sobre los ingresos que van a ser gravados en los Estados Unidos. La ilustración más simple de este tipo de crédito, *que se me ocurre ahora*, es la de una sucursal de los Estados Unidos operando en la América Latina. Esta sucursal debe presentar su declaración de renta en el país latinoamericano en

el cual esté operando y pagar los correspondientes impuestos sobre la renta. Además debe informar sobre estas utilidades a los Estados Unidos las cuales están sujetas a nuestro impuesto. El impuesto total establecido en los Estados Unidos será reducido con los impuestos sobre la renta pagados en el país en el cual la sucursal esté operando.

La segunda clase de crédito es un poco más complicada. Representa una tentativa de conceder un crédito por los impuestos pagados por las sociedades de otros países, en las que sociedades norteamericanas contribuyentes posean acciones productoras de dividendos. Si la contribuyente posee por lo menos un diez por ciento de las acciones con derecho a voto en una sociedad anónima y recibe dividendos de esta, un crédito especial de impuestos será concedido sobre el total de gravámenes a pagar por estos dividendos. Este crédito es una suma proporcional al valor total pagado por la sociedad anónima, por concepto de impuestos de renta y exceso de utilidades sobre sus ingresos netos. Ejemplo: Imaginemos que una sociedad anónima de los Estados Unidos posee el diez por ciento de acciones de una sociedad anónima Colombiana; la sociedad anónima mantiene negocios en Colombia y durante el año gravable obtuvo ingresos por los cuales pagó impuestos en Colombia. Cuando la sociedad anónima Colombiana pague sus dividendos al accionista norteamericano, este accionista tendrá derecho a reclamar un crédito de impuestos por la parte de los impuestos de renta pagados en Colombia, por la sociedad anónima, sobre las utilidades obtenidas. Si además la sociedad en la cual se posee el diez por ciento tiene a su turno el *cincuenta* por ciento de las acciones con derecho a voto de una tercera sociedad no norteamericana, cualquier suma de dividendos pagados por la tercera compañía a la segunda creará o aumentará el valor del crédito por impuestos pagados en el extranjero. Este crédito equivale a la parte proporcional del impuesto de renta pagado por la *tercera* sociedad sobre sus utilidades en el año en que se realizaron. El crédito viene a ser parte del crédito por impuestos en el año en que la segunda sociedad pague dividendos a la compañía norteamericana accionista. Los créditos especiales sobre dividendos se conocen con el nombre de "Deemed Credits".

Nuestro sistema de crédito por impuestos pagados en el extranjero contiene algunas complicaciones de carácter mecánico que hace de este un sistema difícil de aplicar. Existe también un límite sobre la suma de crédito que se reconoce. Este límite representa la menor de las dos cifras siguientes:

1º—La suma del impuesto pagado en el extranjero que puede ser usada como crédito, o

2º—La suma de los impuestos sobre la renta en los Estados Unidos que corresponden a los ingresos obtenidos en el extranjero.

En nuestro ejemplo de las regalías recibidas de Colombia, el crédito sobre impuestos extranjeros estaría limitado al impuesto pagadero en Colombia o al impuesto pagadero en los Estados Unidos

sobre estas regalías, según el que fuere menor. La limitación en el crédito se puede calcular en una de las dos siguientes maneras: País por país, esto es, los ingresos derivados de Colombia y los impuestos en Colombia deberán ser considerados separadamente del impuesto de cualquier otro país. El primer método es el llamado "Thipercountry Limitation". También es posible que los ingresos obtenidos y todos los impuestos pagados fuera de los Estados Unidos se unan y se traten globalmente. Este segundo método es conocido como el de la "Overall Limitation". Es este un procedimiento muy importante y valioso pues ofrece al contribuyente norteamericano la oportunidad de reunir los impuestos gravados en un país en el que las ratas son altas con aquellos de países donde las ratas son bajas, obteniéndose así un promedio en el que todos los impuestos extranjeros pueden ser utilizados como crédito.

Qué son ingresos de fuentes extranjeras.

Un concepto general debe ser discutido. Esta área consiste en la determinación de lo que es el ingreso de fuentes extranjeras, o sea, de cual es el ingreso obtenido fuera de los Estados Unidos. Se puede decir que los ingresos de fuentes extranjeras provienen de actividades económicas desarrolladas fuera de los Estados Unidos. Sin embargo, esta regla básica se modifica en ciertos aspectos de carácter técnico. Así por ejemplo, en nuestra ley tenemos la siguiente regla: Cuando activos movibles son vendidos y el comprador recibe título legal de propiedad de ellos fuera de los Estados Unidos, la venta de esta propiedad también tiene lugar fuera de los Estados Unidos; en consecuencia y de acuerdo con nuestra legislación tributaria, el ingreso de esta venta es producido fuera de los Estados Unidos, aunque las negociaciones hayan tenido lugar dentro de nuestras fronteras. Otro principio de carácter técnico y de especial importancia, dice que los dividendos de una sociedad anónima de otro país vienen del país en el cual esta haya sido incorporada. Se considera que los intereses recibidos de un deudor extranjero provienen del país del deudor.

El concepto de lo que es el ingreso obtenido en el extranjero tiene una gran importancia, pues, como lo mencioné anteriormente, determina qué utilidades de una sociedad extranjera no son gravables en los Estados Unidos. Además determina qué ingresos pueden ser utilizados en el crédito por impuestos extranjeros.

Cuestiones de especial importancia para la América Latina.

Procedemos ahora a examinar algunas de las disposiciones especiales que existen dentro de nuestras leyes de impuestos y que tienen incidencia en las actividades de nuestros hombres de negocios que inviertan en la América Latina.

Western Hemisphere Trade Corporations.

Hace algunos años en las recomendaciones del Departamento de Estado el Congreso Norteamericano reconoció la necesidad de ayu-

dar al desarrollo de empresas privadas en latinoamérica. También se reconoció que los incentivos tributarios, por parte de los Estados Unidos, ayudarían a incrementar la inversión en las naciones al sur de los Estados Unidos. Como consecuencia de estas recomendaciones, el parlamento estableció un tipo especial de sociedad contribuyente, la cual se conoció con el nombre de *Western Hemisphere Trade Corporations*. Aunque el nombre en verdad suena un poco técnico y posiblemente algo misterioso, en realidad *The Western Hemisphere Trade Corporation*, no es en realidad compleja. Básicamente es una sociedad formada dentro de los Estados Unidos. Sin embargo, ésta opera en forma que origina ciertos beneficios tributarios. La compañía está obligada a mantener todos sus negocios dentro del Hemisferio Occidental y a obtener, por lo menos, el *noventa y cinco por ciento* de su ingreso *total* de fuentes localizadas fuera de los Estados Unidos de norteamérica. Además por lo menos el *noventa por ciento* de su ingreso *bruto* debe provenir de la operación normal de sus negocios. El Hemisferio Occidental, que está claramente definido dentro de nuestras leyes, incluye todos los países latinoamericanos, Canadá y todas las Islas de las Indias Occidentales. Las sociedades de este tipo no pueden obtener ninguna suma significativa de sus ingresos en los Estados Unidos ni fuera del Hemisferio Occidental, como Europa. Las compañías que reúnan estas condiciones tienen derecho a deducciones especiales para impuestos, las que se aplican a las tasas más altas, de manera que se calcula una reducción aproximada de impuestos del catorce por ciento.

La Oficina Administrativa de Impuestos en los Estados Unidos se llama "The Internal Revenue Service". Por muchos años el uso de las llamadas *Western Hemisphere Corporations*, por los contribuyentes de los Estados Unidos, ha sido combatido. Obviamente el objetivo era reducir, hasta donde fuera posible, el número de contribuyentes con tarifa *del treinta y cuatro por ciento*. Uno de los métodos usados por el Internal Revenue Service, ha sido sostener que hay compañías que no llenan los requisitos de la ley. Además, en meses recientes esa misma entidad ha sostenido que contribuyentes norteamericanos con corporaciones en el Hemisferio Occidental no han cargado precios correctos y verdaderos a los productos vendidos por la matriz norteamericana a la subsidiaria del Hemisferio Occidental, con el propósito de llevar a la compañía matriz parte de las utilidades de la subsidiaria. Este procedimiento tiende lógicamente a aumentar el gravamen de la compañía norteamericana del treinta y cuatro al cuarenta y ocho por ciento. Eliminando así la reducción del 14 por ciento.

Afortunadamente, de manera muy acertada, nuestras cortes han seguido, la ley al pie de la letra. Como resultado de esto, en las ocasiones en que el contribuyente ha optado por presentar su caso a los tribunales, éstos han anulado las decisiones del Internal Revenue Service.

Reforma a la Ley en 1962.

Anteriormente mencioné el hecho de que nuestras leyes de impuestos no gravan las utilidades de sociedades extranjeras hasta tanto esas utilidades no sean pagadas en forma de dividendos a los contribuyentes norteamericanos. Esta afirmación fue cierta hasta el año de 1962. En esa época una reforma importante fue introducida en nuestras leyes con respecto a compañías norteamericanas con subsidiarias fuera de los Estados Unidos.

Este cambio obedeció principalmente a la creencia que el Presidente Kennedy tuvo de que numerosas compañías norteamericanas estaban realizando inversiones fuera de los Estados Unidos con el lógico detrimento de nuestra economía. Otro factor muy importante que tuvo en mente el Presidente fue la creencia de que estas inversiones provocarían fuga neta de oro de los Estados Unidos. El Presidente propuso que si una compañía norteamericana poseía más del *cinquenta por ciento* de las acciones de cualquier compañía extranjera, la parte de las utilidades netas de esa compañía deberían ser gravadas en los Estados Unidos en cabeza de la compañía matriz. El crédito en ese caso sería solamente concedido por los impuestos pagados en el extranjero sobre esas utilidades. Estas sugerencias acarrearón muchas críticas y desagrados dentro de la comunidad comercial en el año *sesenta y dos* cuando el Congreso consideró y puso al estudio estos cambios en las leyes tributarias. Yo personalmente permanecí en Washington durante varias semanas asesorando a algunas comisiones encargadas de preparar informes ante el Senado de los Estados Unidos. Muchos hombres de negocios norteamericanos se hicieron presentes en Washington para presentar sus puntos de vista ante el Congreso. La ley que finalmente fue aprobada difirió grandemente del proyecto de ley presentado por el Presidente Kennedy. Esta ley, sin embargo, aun es mucho más estricta de lo que muchos hombres de empresa hubieran querido que fuera. La nueva ley modificó el concepto básico de no gravar las utilidades provenientes de inversiones en el extranjero, hasta tanto esas utilidades no fueran repatriadas en forma de dividendos.

Para la aplicación de la nueva ley de 1962 es esencial en primer lugar, que más del cincuenta por ciento de las acciones de la subsidiaria sean de propiedad de inversionistas o accionistas norteamericanos. Cuando este título de propiedad existe, algunos tipos de ingresos en esas subsidiarias serán dividendos causados para los accionistas de los Estados Unidos.

Existen *cuatro* tipos de ingresos que pueden crear este resultado. Solamente *tres* de ellos tienen verdadero interés para lo que estamos discutiendo hoy. Yo denominaría estos *tres* como ingresos pasivos o de capital, de ventas y por servicios. Los ingresos pasivos fundamentalmente consisten en dividendos, intereses, arrendamientos, regalías y ganancias obtenidas en la venta de inversiones.

Los ingresos por ventas, que crean problemas de impuestos, provienen de la venta de bienes, tales como mercancías, bajo las siguien-

tes circunstancias. En primer lugar, es necesario que los objetos o mercancías sean comprados o vendidos a una entidad vinculada. Entidad vinculada puede ser una compañía matriz o una compañía que sea de propiedad de los mismos accionistas. En segundo lugar, estos bienes deben ser producidos o fabricados y también vendidos fuera del país en el cual la compañía extranjera está incorporada. Sería por ejemplo el caso de una compañía norteamericana que tiene una subsidiaria en Venezuela, la cual compra bienes de la compañía en los Estados Unidos y efectúa la venta en Colombia, en Argentina o en el Brasil. El resultado de esta venta es el llamado "*Bad Sales Income*".

La *tercera* clasificación es la denominada ingresos por servicios. Estos tienen lugar cuando una compañía subsidiaria extranjera presta servicios técnicos o de gerencia a una entidad vinculada, fuera del país en el cual la subsidiaria está incorporada. Ilustremos esta situación: Una compañía norteamericana organiza una subsidiaria en Venezuela; la nueva compañía es responsable por prestar ciertos servicios de asistencia técnica a otras subsidiarias de la misma matriz en algunos países de la América Latina; los servicios son pagados por la compañía matriz y han sido prestados en diferentes países. Como la mayor parte del trabajo efectuado por la subsidiaria venezolana se cumple fuera de las fronteras de Venezuela, los ingresos producidos por estas actividades son los ingresos por servicios que se consideran *inconvenientes*.

En el caso de que la sociedad extranjera tenga u obtenga este tipo de ingresos, que se consideran inconvenientes, estos deben exceder el *treinta por ciento* del ingreso total bruto de la compañía para que exista un problema de impuestos. En caso de que se exceda este *treinta por ciento* los accionistas norteamericanos deberán incluir estos ingresos en su declaración de renta cada año como si ya hubieran sido pagados en forma de dividendos. Resumiendo, los cambios o reformas efectuadas en el año 62 los podemos analizar así: Las compañías norteamericanas con subsidiarias extranjeras están obligadas a pagar impuestos sobre ciertos ingresos obtenidos por sus subsidiarias.

Efectos de la reforma tributaria de 1962 en las inversiones en la América Latina.

La mayoría de estas reformas tienen un efecto limitado en las operaciones de compañías norteamericanas en la América Latina. Sin embargo, existen algunas áreas en las cuales estos cambios tienen efectos importantes. Algunas de nuestras compañías han estado exportando sus productos al mercado Latinoamericano usando para ello una sociedad vendedora panameña o suiza. Obviamente esos cambios tendrán un gran efecto en las operaciones de estas compañías. Sin embargo, creo que durante un largo período estas operaciones posiblemente tuvieron un futuro muy limitado.

Como es de general conocimiento entre nosotros, es muy difícil exportar productos a los países de la América Latina. Los gobiernos

de cada uno de estos países han extremado sus esfuerzos para limitar importaciones. El incremento de la industria y el desarrollo del *libre intercambio comercial en la América Latina*, han aumentado estas restricciones para exportar. Eventualmente los productos que se importarán por Latinoamérica serán reducidos a un número muy pequeño. En consecuencia las compañías vendedoras encontrarán el mercado en la América Latina cada día menor. Creo que las compañías norteamericanas se verán en la necesidad de fabricar sus productos en cada uno de los países.

Sin embargo, uno de estos cambios ocurridos durante el año de 1962 ha tenido un gran significado en las operaciones latinoamericanas. Es muy común el hecho de que el inversionista u hombre de negocios norteamericano prefiera iniciar sus operaciones en otro país en forma pequeña y con una reducida inversión de dólares, a fin de aumentar sus negocios dentro de ese país mediante la reinversión de sus utilidades. Esto significa que habrá mayor voluntad y deseo de emplear estas ganancias en riesgos futuros dentro de ese país o en cualquiera otra parte, mientras tanto no sea necesario hacer una nueva inversión de dólares en ese o en cualquiera otro país. La razón para este análisis es obvia. Las utilidades obtenidas en los Estados Unidos son gravadas a una tasa del 48 por ciento y en años anteriores fueron gravadas a tasas hasta del *cincuenta y dos* por ciento. Descontados los impuestos todo lo que le quedará a este inversionista será una *cincuenta y dos por ciento de cada dolar*. En consecuencia quedará muy poco para ser invertido en el extranjero.

La demanda de capital para inversiones fuera de los Estados Unidos, después de la segunda guerra mundial, creció en una forma tal que las reservas de capital normal no pudieron abastecer la demanda. Como resultado de ello, un nuevo tipo de organización fue descubierto. Esta organización se desarrolló para suministrar mayor capital de inversión en otros países, particularmente en los subdesarrollados. Consistía esencialmente en una compañía base encargada de acumular utilidades extranjeras con bajos impuestos para facilitar los fondos que se reinvertirían en otras naciones.

En ciertos países como Suiza, Venezuela, Panamá, etc. se organizó la compañía base típica. Esta sociedad operó manteniendo algunas de las líneas de negocios de su matriz norteamericana. Además y en muchos casos poseía acciones en otras compañías subsidiarias. Primordialmente estas inversiones fueron localizadas en sociedades que funcionaban en países europeos. En consecuencia la compañía base se convirtió en muchos casos en compañía matriz y en compañía operacional.

Las compañías bases originalmente fueron organizadas en Suiza o Panamá teniendo en cuenta que en estos países los impuestos son bajos, o no existen y su estabilidad monetaria ha sido bastante firme. Esto se demuestra con la tremenda expansión de Europa Occidental después de la guerra. Muy pronto estas compañías operacionales, propiedad de una compañía matriz, mostraron utilidades muy altas.

Eventualmente, estuvieron en capacidad de pagar dividendos en forma regular. En lugar de pagar estos dividendos en los Estados Unidos, la compañía matriz retuvo estos fondos reinvirtiéndolos en nuevas operaciones que estaban desarrollando en otros lugares del mundo.

Ustedes recordarán que uno de los tipos de ingresos o de utilidades sujetos a impuestos a raíz de las modificaciones de 1962 es el llamado "*Passive Income*" (Rentas de Capital). Este ingreso incluye dividendos, como ustedes verán uno de los resultados de estas reformas del 62 fue el dificultar que las compañías americanas continuaran utilizando sus compañías matrices extranjeras para recibir dividendos de sociedades establecidas en Europa Occidental y reinvertirlos en otra parte. Hoy día cuando estos dividendos son pagados a la matriz extranjera, ellos deben ser incluidos en la declaración de renta de los Estados Unidos en la casa matriz. Como resultado, los dividendos recibidos por la matriz extranjera de sus subsidiarias en Europa Occidental, están actualmente sujetos al pago de impuestos en los Estados Unidos, no siendo convenientes el ser usados en América Latina.

El Congreso reconoció parcialmente la necesidad de incrementar la capitalización en países latinoamericanos y en otras áreas del mundo. Con tal objeto incluyó algunas reformas a la ley para hacer más fácil el allegar estos capitales. Se creó la exención de impuesto de renta para dividendos recibidos por una compañía matriz extranjera sobre inversiones en corporaciones en países subdesarrollados.

Estas corporaciones se llaman "*Less-Developed-Country Corporation*". La exención se aplica también a intereses recibidos por estas inversiones. En el caso de que estos dividendos o intereses se reinviertan en otros *Lees Developed Country Corporations*, entonces el accionista norteamericano no estará en la obligación de pagar ningún impuesto sobre estas utilidades hasta tanto estas regresen finalmente a la compañía matriz extranjera.

Una "*Less-Developed-Country-Corporation*" está definida por la ley así: es una compañía que mantiene operaciones y negocios en un país subdesarrollado y la mayoría de sus activos están localizados dentro de esos países. El Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica tiene autoridad para designar cuáles son las naciones subdesarrolladas. En el mes de diciembre de 1962 el Presidente Kennedy publicó la primera lista que incluía a todos los países de la América Latina. Veamos cual es el significado de esta exención. Si una compañía extranjera tiene inversiones en países como en Brasil o en la India, será posible recibir dividendos o intereses por esas inversiones y a su vez reinvertirlas libre de impuestos norteamericanos en Venezuela o México.

Esta exención sin embargo, no permite que las compañías norteamericanas usen los dividendos o intereses recibidos de Europa en esta forma libre de impuestos. En esta forma el Congreso eliminó una de las mejores fuentes de capital disponible a inversionistas norteamericanos: Dividendos en inversiones ya existentes en Europa Occiden-

tal. El verdadero efecto de esta restricción en el uso de utilidades empleadas en Europa aún no ha sido visto. Afortunadamente para todos nosotros, el inversionista norteamericano encontrará las necesarias fuentes de capital para hacer las inversiones que crea convenientes en los países latinoamericanos.

Impuestos sobre ingresos no convertibles en dólares.

Uno de los problemas más comunes que encuentra el inversionista norteamericano es la relativa inestabilidad de la moneda de los países latinoamericanos. Esta inestabilidad ha obligado a los gobiernos de estas naciones a imponer ciertas restricciones en lo referente a las transacciones de cambio. Nuestras leyes de impuestos reconocen los problemas creados por estas restricciones, por lo cual establecen algunas concesiones a favor de los contribuyentes sujetos al pago de impuestos sobre utilidades, que no puedan exportar de los países en los cuales las han obtenido.

Tanto la ley vigente con anterioridad al año 62 como las reformas implantadas durante el mismo año, han considerado lo que se conoce como *ingresos congelados*. Esta expresión corresponde a utilidades que legalmente, por disposiciones del país en el cual se obtuvieron, tienen movimiento restringido. Si algunos de nuestros contribuyentes han obtenido este tipo de ganancias congeladas y les han sido gravadas, deben informar esta situación en su declaración de renta individual. De acuerdo con la ley vigente, el pago de impuestos sobre estas utilidades es diferido hasta tanto sea legalmente posible sacar o exportar esas utilidades del país en donde se encuentran.

Inconveniencias del crédito por impuestos extranjeros

Como lo mencioné en la sección de créditos por impuestos en el extranjero, el contribuyente norteamericano está en posición de reducir su carga tributaria por cualquier suma de impuestos pagada en otro país. Esta *política* de reducción de impuestos norteamericanos es verdaderamente práctica. Sin embargo, no ha llegado a tener mucha importancia debido a algunos cambios que han ocurrido en el mundo recientemente.

Actualmente numerosos países en un esfuerzo por atraer capital están ofreciendo muchas concesiones tributarias. Estas concesiones han inducido a los inversionistas a formar nuevas compañías, en esas naciones. En algunas partes, como en Puerto Rico, estos incentivos han dado favorables resultados y han contribuido grandemente al desarrollo económico. En este caso, sin embargo, el éxito se debe en gran parte al hecho de que los Estados Unidos no establecen impuestos sobre la renta en Puerto Rico. Es posible formar una compañía subsidiaria incorporada en los Estados Unidos que mantenga negocios en Puerto Rico siendo completamente exenta del pago de impuestos. Desafortunadamente este beneficio no opera en otros países.

Las exenciones de impuestos concedidas a subsidiarias extranjeras de compañías norteamericanas reducen los impuestos en este país. Sin embargo, cuando la compañía subsidiaria paga dividendos a su matriz, los beneficios de esas concesiones automáticamente se pierden. Nuestra política de crédito de impuestos en el extranjero no reconoce aquellos impuestos que otras naciones no cobran basadas en incentivos tributarios. Por el contrario, como estas concesiones implican un menor crédito por impuestos extranjeros, los Estados Unidos reciben un impuesto adicional que recupera el gravamen.

Esta regla tiene una aplicación más directa en el caso de una sucursal americana. Sus utilidades están sujetas a nuestros impuestos. Si no existe el crédito por impuestos en el extranjero, nuestro gobierno recibe todos los impuestos y las concesiones reconocidas a esta sucursal, en consecuencia, no tienen ningún valor.

Proyecto de crédito de impuestos por inversiones en el extranjero.

Recientemente nuestro Gobierno ha optado una nueva y sorprendente posición al inducir a nuestros inversionistas a colocar sus capitales en países subdesarrollados. En 1962 el Presidente Kennedy sugirió la creación de un crédito especial de impuestos para las inversiones realizadas en estas naciones, pero ninguna decisión se tomó sobre el particular hasta después del asesinato del Presidente. A principios del año de 1964 el Gobierno presentó un proyecto de ley al Congreso, por el que se concede un crédito del treinta por ciento de la inversión de ciertos capitales en países subdesarrollados. Este crédito será una reducción directa del impuesto de los Estados Unidos en lugar de una deducción de la renta. La lista de los países incluidos como subdesarrollados será probablemente similar a la presentada y preparada originalmente por el Presidente Kennedy en los últimos meses de 1962. Creo que esta lista incluirá a todas las naciones de la América Latina.

Sin embargo, este proyecto de ley, ha recibido muy poco apoyo por parte de personas importantes del Gobierno. El Presidente Johnson ha mostrado muy poca actividad en su favor. Los funcionarios más destacados de su administración no han tomado ninguna acción al respecto; inclusive por un período de varios meses este proyecto no contó con el respaldo oficial de Miembros del Congreso. Ordinariamente esta acogida es esencial para la aprobación de un proyecto.

El crédito propuesto sería aplicable a inversiones hechas en fabricación o *menudeo*, *procesamiento* o comercio de productos agrícolas, industria pesquera, prestación de ciertos servicios y, bajo circunstancias especiales, construcción de edificios. No tendría lugar en las siembras de productos agrícolas o en la extracción o *procesamiento* de minerales. Probablemente la exclusión de estos dos tipos de negocios se debe a que existen en abundancia en la mayoría de las naciones. Aunque el crédito propuesto se presenta como aplicable a inversiones hechas en naciones subdesarrolladas, su extensión es mu-

cho más limitada. Se reduce a las inversiones que se hagan en forma de propiedad americana. Esto es, maquinaria y equipo, materias primas o mercancías producidas en los Estados Unidos. En estos bienes debe consistir la inversión hecha. Si la inversión se hace en dinero, ese dinero debe ser usado para comprar esos bienes.

El éxito del crédito propuesto es, desde todo punto de vista, muy dudoso, aun cuando se aplique a la reinversión de utilidades sobre las inversiones como a las inversiones mismas. La necesidad de usar productos manufacturados en los Estados Unidos es objetable. En todo caso es importante esperar los resultados.

Impuestos para equilibrar el interés del capital.

Durante el mes de julio de 1963 el Presidente Kennedy propuso otro cambio con el fin de mejorar nuestro problema de oro. El creía que las inversiones norteamericanas en el exterior incrementaban los problemas de nuestra balanza de pagos.

El dos de Septiembre de 1964 el Presidente Johnson firmó la ley de "Interest Equalization Tax Act". Esta ley establece un impuesto indirecto sobre inversiones hechas en el extranjero por parte de nuestros inversionistas, aplicable a la mayoría de aquellas hechas a partir del dieciocho de Julio de 1963; permanecerá vigente hasta el treinta y uno de diciembre de 1965.

Las tasas de impuestos aplicables serán del *quince por ciento del valor total* de las acciones adquiridas. Las tasas de impuesto sobre deudas y obligaciones varían entre 2.75% en deudas con un vencimiento de *tres a tres y medio años* hasta un 15% por obligaciones con vencimientos de *veintiocho años y medio o más*. Las deudas u obligaciones con vencimientos menores de *tres años* no están gravadas con este impuesto.

Esta ley no incluye ciertas adquisiciones, a saber:

1º.—Operaciones comerciales bancarias

2º.—Inversiones directas en sucursales si por lo menos 10% de las acciones con derecho a voto son propiedad del inversionista.

3º.—Deudas u obligaciones provenientes de ciertas transacciones de exportación.

4º.—Inversiones hechas por mandato de leyes extranjeras.

5º.—Inversión en nuevos bonos emitidos por un Gobierno en particular cuando el Presidente determina que el impuesto puede causar o poner en peligro el sistema monetario internacional. En esta última clasificación posiblemente aparecerá el Canadá.

Existe una exención especial en la ley para inversiones en acciones o préstamos en los países subdesarrollados. Esta exclusión se ha establecido con el objeto de evitar la disminución del volumen de capital en esos países con urgentes necesidades de inversión. Los re-

quisitos básicos que las sociedades deben llenar para hacerse acreedoras a estas exenciones son similares a aquellos mencionados en relación con nuestros impuestos sobre la renta. Sin lugar a duda la lista de estos países incluirá a todos los países de la América Latina.

Es aún prematuro para juzgar los efectos que esta nueva ley tendrá. *Creo* que la mayoría o muchos inversionistas privados preferirán enviar sus capitales a latinoamérica en lugar de hacerlo a Europa. Pero para que esto suceda será necesario que los países de latinoamérica hagan esfuerzos para atraer el interés de estos inversionistas.

Cuestiones impositivas vigentes en latinoamerica que afectan a los inversionistas norteamericanos.

Ya hemos discutido las características especiales de nuestras leyes tributarias en lo referente a los inversionistas en latinoamérica; me gustaría discutir en forma breve y rápida algunos de los aspectos de los sistemas tributarios vigentes en la América Latina, que son de especial interés para esos inversionistas.

Una de las cosas que más impresiona a nuestros hombres de negocios cuando examinan los sistemas tributarios es la simplicidad y brevedad de la ley misma. Generalmente, la ley que es de mayor interés para estos inversionistas es la relativa a los impuestos sobre la renta. Hasta la fecha no he visto ninguna ley de impuestos sobre la renta de ningún país de la América Latina que contenga más de *cientos de páginas de material impreso*. En muchos casos las reglamentaciones escritas y las que explican la ley no son más extensas que la misma ley. Nuestra ley de impuestos sobre la renta contiene más de *mil cuatrocientas páginas impresas* en un tipo muy pequeño y a espacio simple, y su reglamentación es tan voluminosa que inclusive yo no he contado sus páginas.

En principio la simplicidad es deseable en cualquier actividad de negocios; sin embargo, en este caso, creo que los inversionistas de los Estados Unidos se muestran bastante confusos por esta simplicidad.

Naturalmente que la complejidad de nuestra ley crea dificultades, pero hace que los negocios estén generalmente en posibilidad de calcular el potencial de costo de impuestos resultante de cualquier transacción comercial. Puesto que nuestra ley contiene tantos detalles ella misma responde a muchas preguntas. Por el contrario lo resumido y simple de las leyes de impuestos latinoamericanos da lugar a muchas preguntas aún no absueltas.

Lo que más incomoda a nuestros inversionistas en la simplicidad de las leyes de impuestos en la América Latina es la incertidumbre en que se hallarían frente a situaciones específicas o circunstancias de hecho. La llave del éxito para operar de acuerdo con las normas tributarias en la América Latina deberá ser entonces la equidad con que las autoridades fiscales apliquen la ley. Sin embargo, cuando

cualquier miembro de las respectivas divisiones de impuestos o de uno de los cuerpos administrativos interprete la ley en una forma no razonable, el inversionista extranjero estará situado en una posición de desventaja, puesto que existe muy poco por escrito, como doctrina, de lo cual él pueda depender.

Nuestros hombres de negocios generalmente se sienten muy afligidos cuando encuentran virtualmente imposible obtener opiniones de las cuales se pueda depender en relación con los resultados fiscales sobre transacciones propuestas. En los Estados Unidos los hombres de negocios usualmente consultan con su experto tributario antes de finalizar cualquier actividad comercial; es muy posible que con la asistencia de su consultor establezcan la consecuencia tributaria de cada una de las operaciones antes de que estas ocurran.

Pago de regalías y honorarios por asistencia o servicios técnicos.

Uno de los aspectos en los cuales las leyes sobre impuestos sobre la renta está ofreciendo a los inversionistas norteamericanos más dificultad es el de las regalías y los honorarios por servicios técnicos. Ordinariamente, además de la inversión de dinero en un país latinoamericano, el hombre de negocios norteamericano pone a disposición su gran conocimiento técnico, comunmente llamado "Know-How". Generalmente la subsidiaria en la América Latina puede usar o estar autorizada para usar las patentes, marcas de fábrica y otros activos intangibles; es absolutamente necesario que las patentes y los conocimientos se pongan a disposición de la subsidiaria, porque sin estos auxiliares la manufactura o fabricación de muchos productos sería completamente imposible. Como es de conocimiento público una de las fallas más graves en la mayoría de los países subdesarrollados es la falta de conocimientos y de equipos técnicos necesarios para la manufactura de gran cantidad de productos indispensables.

Cuando este conocimiento y estos activos se ponen a disposición de la subsidiaria, nuestras compañías estiman que tienen derecho a una retribución por el uso de esos bienes. Como resultado, generalmente desean cargar a la subsidiaria regalías u honorarios por servicios de asistencia técnica. Las regalías son una compensación por el uso de las patentes o marcas; los honorarios por servicios y asistencia técnica, una compensación por el tiempo del personal empleado en actividades de la subsidiaria.

Con mucha frecuencia las divisiones de impuestos en las Naciones Suramericanas dudan de las partidas o sumas pagadas a casas matrices no domiciliadas en el país, por concepto de regalías u honorarios por servicios técnicos. Aun más: En la mayoría de los casos esta deducción o la deducción de estos pagos está prohibida, o los grava con altas retenciones de impuestos. No es extraño encontrar que por restricciones cambiarias se limiten las sumas a pagar por estos servicios, por lo cual nuestras compañías se sienten severamente limitadas y frustradas.

Estoy absolutamente seguro que estas restricciones afectan en una u otra forma la disponibilidad de ese conocimiento técnico y de ese equipo especializado disponible para la América Latina por parte de los inversionistas norteamericanos.

Además, considero particularmente discutible la imposición de tan altas retenciones de impuestos sobre los pagos por servicios y asistencia técnica. Ordinariamente, la Compañía Norteamericana incurre en altos gastos de nómina necesarios para la prestación de estos servicios; el hecho de no ser deducidos estos costos en la determinación de la retención de impuestos sobre estos honorarios, coloca a nuestros hombres de negocios en una situación injusta pagando impuestos sobre la renta sobre valores que simplemente representan la recuperación de un costo. Algunos países permiten al beneficiario de estos honorarios probar sus costos. Sin embargo, probar estos costos acumulados es bastante difícil y probarlos satisfactoriamente ante las autoridades de impuestos es imposible; la simplificación de este procedimiento podría ser muy benéfica.

Pagos por "cargos de casa matriz".

La casa matriz efectúa, con mucha frecuencia, cargos similares, conocidos como "cargos de la casa matriz". En la mayoría de los casos las grandes compañías tienen en los Estados Unidos departamentos dedicados exclusivamente a la actividad de sus subsidiarias en otras partes del mundo. Estos departamentos manejan cuestiones de carácter técnico, incluyendo asuntos financieros, contables, de compras, desarrollo e investigación, y personal. Nuestro departamento de impuestos "Internal Revenue Service" insiste en que estas subsidiarias extranjeras deben pagar una parte de estos costos. En efecto, no admiten que nuestros contribuyentes deduzcan gastos que ellos estiman deben ser sufragados por esas sucursales.

Pero no es práctico para el contribuyente norteamericano mantener controles detallados del tiempo gastado en cada una de las actividades de sus subsidiarias en el extranjero por cada una de las personas del departamento. La discriminación efectiva de este costo en cada una de las subsidiarias por los gastos y cargos incurridos por cada uno de los departamentos resultaría muy onerosa. Para estos efectos, con mucha frecuencia se hace necesario el uso de fórmulas que pueden resultar arbitrarias, y las cuales, generalmente, se relacionan con el total de ventas de cada sucursal.

En la mayor parte de los países de la América Latina las autoridades de impuestos no reconocen esos cargos de la casa matriz como gastos propios de la sucursal. Para que sean deducibles, la subsidiaria debe probar que el pago representa costos actuales realizados por la casa matriz prestándole asistencia. Cuando digo costos actuales justamente quiero decir costos reales. Las divisiones de impuestos solicitan un detalle de las nóminas y registros y copias de las facturas por estos cargos. Los costos en mantener estos récords contables

a fin de probar su efectividad serían en extremo onerosos. En algunos países el mismo detalle es requerido con el fin de evitar la imposición de una alta retención de gravámenes.

Estas restricciones impuestas a nuestras compañías hace necesario para ellas el cambio de sus métodos de operación. Las prácticas que han seguido en Europa y en otras partes del mundo no son aceptables en la América Latina. Esta situación probablemente ha resultado de la falta de entendimiento por parte de las Autoridades tributarias o del Gobierno mismo. Creo que si las personas apropiadas entendieran exactamente los vínculos y razones de estos pagos, la atmósfera general en relación con los mismos cambiaría o podría cambiar considerablemente.

Tratamientos en la doble tributación.

Los Estados Unidos mantienen tratados y acuerdos para evitar la doble imposición, con algunos países de Europa Occidental y en muchas partes del Asia. Estos tratados ayudan a nuestros inversionistas a evitar el pago de altos impuestos en ingresos obtenidos en esos otros países. Con mucha frecuencia han establecido tarifas máximas de impuestos para ser aplicadas sobre ingresos de tipo específico.

Mediante la aplicación de estos tratados es posible conocer con varios años de anticipación cuáles serán los costos por concepto de impuestos en dividendos o intereses provenientes de un país en particular. Estos convenios igualmente garantizan el derecho a obtener utilidades en muchos países por concepto de actividades comerciales y de no pagar impuestos allí, haciendo que las empresas no se constituyan en la forma conocida de establecimientos permanentes. Vale decir, que la compañía va a determinado país, obtiene algunas utilidades y lo abandona sin estar sujeto al pago de impuestos, a menos que establezca oficinas, mantenga inventarios en ese país o en cualquier otra forma haga de él su sitio permanente de negocios.

Estos tratados, además, aseguran que los Estados Unidos de Norteamérica y el Gobierno del otro país no gravarán en forma injusta los ingresos con la llamada doble tributación. Hasta ahora el resultado objetivo de estos acuerdos ha sido el de conducir a un movimiento comercial libre y mayor entre los países firmantes.

Los beneficios de estos tratados naturalmente no van en una sola dirección. También garantizan privilegios y beneficios similares a los inversionistas u hombres de negocios de los otros países interesados en obtener ingresos y utilidades en los Estados Unidos de Norteamérica. El efecto de esto es una gran afluencia comercial tanto en los Estados Unidos como en el otro país firmante.

Sin lugar a duda creo que estos tratados han tenido una gran importancia en el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales. Los países de Europa Occidental han celebrado convenios durante muchos años; sin la existencia de estos acuerdos, estimo que

habría sido muy difícil mantener relaciones comerciales entre los países Europeos.

Actualmente no existen tratados unilaterales en este sentido entre los Estados Unidos y los países suramericanos. Hasta donde llega mi información, tampoco existen tratados con los países Europeos y los Latinoamericanos. En épocas pasadas probablemente había muy pocas razones para establecer este tipo de convenios. El intercambio comercial interamericano en total ha sido relativamente pequeño. Y sin embargo, me parece que este volumen de intercambio podrá modificarse considerablemente en los años venideros. Lo mismo será cierto en cuanto a sus relaciones comerciales con Europa. Yo creo, que los países de la América Latina deben considerar seriamente la posibilidad de negociar tratados de índole tributaria con otros países del mundo. Estos acuerdos serán de una gran utilidad en el futuro de su desarrollo comercial.

Quiero exponer un ejemplo específico que demuestra cómo un tratado comercial podría beneficiar a un comerciante latinoamericano que desee invertir en mi país. Bajo la presente regulación tributaria, una retención por concepto de impuestos del *treinta por ciento* debe imponerse en todos los dividendos o intereses pagados a un inversionista latinoamericano. Generalmente, los convenios de impuestos reducen esta retención a una suma considerablemente menor al treinta por ciento. Yo conozco de muchos inversionistas latinoamericanos que han usado el método de escudarse formando compañías matrices en Curazao o en las Bahamas o en Suiza como medio para invertir o adquirir inversiones en los Estados Unidos. Estos métodos por demás costosos, no serían necesarios en el caso de existir los mencionados tratados. Nuestro Departamento de Estado ha venido negociando la implantación de algunos de estos acuerdos con países de la América Latina. Estoy seguro que la participación activa en favor de estos tratados por parte de un grupo tan autorizado y especializado como el aquí presente sería de una gran utilidad y posiblemente conduciría a la celebración de estos benéficos convenios.

El año fiscal en los negocios.

Muchos negocios tienen un tipo de operaciones que los obligan a usar un cierre de año fiscal distinto a diciembre treinta y uno. Generalmente este cierre es llamado año natural o año fiscal.

El año natural es una consecuencia de las características de cada negocio. Por ejemplo, en los Estados Unidos, los almacenes dedicados a las ventas al por menor tienen su año natural el treinta y uno de enero. Las ventas de navidad han reducido considerablemente los inventarios que acumularon con este objeto. Las ventas a crédito efectuadas durante las épocas navideñas generalmente han sido pagadas para esta fecha. Es corriente que los clientes compren mucho menos durante el mes de enero. Como resultado lógico, los meses de enero y febrero son los más indicados para efectuar el cierre de libros y compilar los resultados financieros. Igualmente el balance mostrará una posición más real de las operaciones del año. Otro tipo

de actividades, tales como la industria azucarera, tiene otra fecha para el cierre natural de sus negocios anuales: el treinta y uno de marzo, las compañías dedicadas a la manufactura de alimentos lo hacen al final de febrero o marzo.

Nuestras leyes de impuestos permiten usar el mismo año de los negocios para el año fiscal. La mayoría de los países de Europa tienen establecida la misma práctica, igual que algunos de los países latinoamericanos, tales como Argentina y Brasil. Otros países, entre ellos Colombia, obligan a las compañías a informar sus ingresos con base en el año calendario. Además, como el código comercial Colombiano obliga al uso del año calendario, todos los negocios deben cerrar sus libros en una época que no siempre es la más conveniente. Es lógico suponer que diciembre treinta y uno es el día más difícil del año para el cierre de libros; sin embargo, este tiene que efectuarse en cumplimiento de las leyes vigentes. El efecto es de que las compañías y negocios no están operando en la forma más expedita. Las sucursales de sociedades extranjeras deben usar el año calendario aunque su casa matriz esté empleando otro período como año fiscal.

Sería aconsejable permitir a las sociedades el uso del año natural para efectos tributarios. Esto podría hacerse por uno de estos procedimientos: La compañía podría preparar su declaración de renta por los doce meses de su año natural dentro de un período determinado. Y pagar sus impuestos dentro de los plazos que se contarían a partir de la presentación. Esto significaría un cambio en cuanto al pago de impuestos de las sociedades. Como una alternativa las compañías podrían continuar preparando su declaración de renta en las fechas acostumbradas pero la declaración de renta contendría las utilidades por el período natural del ciclo de doce meses concluido dentro del año calendario anterior. Cualquiera de los dos métodos ofrecería a los hombres de empresa la ventaja de que su ejercicio comercial y su período de impuestos coincidirían.

EL DINERO RECOMPENSA EXCLUSIVA EN LA CAPITALIZACION

Por: CARLOS ECHEVERRI HERRERA.

Estimo que si se pretende constituir una Capitalizadora, los títulos que se expidan solo deben ofrecer una retribución en dinero, en los términos de nuestra Legislación, ya al sorteo, al vencimiento o a la rescisión del contrato.

Es cierto que la acumulación de dinero en efectivo, no es la única forma de ahorro, para cuyo estímulo fueron concebidas las Sociedades de Capitalización, no solo como tesis inconstitucional sino, en el caso colombiano, por explícita determinación legal (Art. 1º. Ley 66 de 1946).

También lo es, que el Legislador no prohíbe expresamente que el ahorro acumulado a través de este tipo de empresas, se traduzca para el suscriptor de títulos en bienes distintos del dinero.

Pero, por otra parte es de entera evidencia que tampoco el Legislador autoriza expresamente estas formas diferentes de representación del ahorro para el suscriptor, amén de que las Cías. que operan en el país no ofrecen ninguna previsión al respecto, en los títulos emitidos, ni hasta donde van más alcances en sus estatutos, ni por tanto en la práctica.

Una actividad afín en el campo de la capitalización o sean los seguros de vida, tampoco supone como prestación para sus beneficiarios, cosa distinta a capital en dinero. En cuanto a las rentas vitalicias son por definición, sumas monetarias periódicas, resultantes de un capital constituido por el ahorrador y del cual éste o terceros se benefician.

Todos los casos anteriores son, en sustancia capitalización, "acción y efecto de capitalizar", si bien en cada uno de ellos el beneficio está condicionado a causas diferentes.

Y bien, ¿qué es capitalizar? "Fijar el beneficio que corresponde a determinado rendimiento o interés; según el tipo que se adopta para el cálculo". O, usando otra expresión del Diccionario de la Lengua, *capitalizar es* "Agregar al capital el importe de los intereses devengados, para computar sobre la suma los rendimientos ulteriores que se denominan interés compuesto".