

DINERO

Hay que eliminarlo



ANDRÉS DAUHAJRE HIJO
andydauhajre@gmail.com

La tasa es de 27%. Debería producir ingresos tributarios equivalentes a 6.2% del PIB. El año pasado apenas produjo 2.2%, poco más de RD\$88,000 millones en una economía con un PIB nominal de RD\$4,025,092 millones. El incumplimiento, 64.5%, es el más elevado entre todos los impuestos para los cuales se ha estimado esta variable en el país. La productividad es bajísima: 0.08. Por cada 1% de tasa de impuesto sobre la renta de las empresas, el Gobierno dominicano recauda 0.08% del PIB, prácticamente la mitad de la productividad que exhibe este impuesto en Chile (0.15).

Debemos ser realistas. La Administración Tributaria dominicana no está en capacidad de realizar inspecciones profundas anuales a las decenas de miles de empresas establecidas en el país que presentan declaración jurada del impuesto sobre la renta. Adicionalmente, resulta en extremo difícil el ejercicio de determinar si una empresa ha abultado artificialmente alguna de las partidas de gastos utilizando mecanismos de cualquier tipo, incluyendo las prácticas de precios de transferencia que erosionan la base tributaria con el objetivo de trasladar beneficios al exterior, las llamadas BEPS.

Si fuésemos sensatos, reconoceríamos que nuestra Administración Tributaria sólo cuenta con capacidad, tecnología y recursos para determinar la validez de una sola variable: los ingresos brutos por venta de bienes o servicios que declaran las empresas. Todo lo que las empresas colocan debajo de esa línea en el Estado de Ingresos y Gastos o de Ganancias y Pérdidas, cae en una galaxia indescifrable para una Administración Tributaria en franca desventaja para competir con el ejército de asesores fiscales expertos en crear agujeros negros para desaparecer utilidades.

El impuesto sobre la renta de las empresas que grava con una tasa de 27% las utilidades, debe ser eliminado. En nuestro país esta figura impositiva es una tomadura de pelo pues la base gravable es, en realidad, inobservable. Por eso la recaudación es ridículamente baja. No planteamos, sin embargo, que el Estado dominicano prescindiera de ese 2.2% del PIB que está recaudando. Lo que proponemos es que lo eleve a no menos de 4.0% del PIB a través de la sustitución del impuesto actual que grava la utilidad por otro que grava algo que a las empresas les resulte más difícil de subvaluar, manipular o esconder: sus ingresos brutos por ventas.

Debemos estar preparados para escuchar y responder las críticas que recibirá



esta propuesta. La primera señalaría que la propuesta debe ser rechazada pues elimina el espíritu de lo que amerita ser gravado, la utilidad, no el ingreso bruto por venta. Indicaría que el planteamiento elevaría la regresividad del sistema tributario pues el impuesto sobre la renta basado en el gravamen a los ingresos brutos, terminaría siendo pagado por los consumidores, no por las empresas.

Los abanderados de esta crítica parecerían desconocer cómo se originan las utilidades o renta neta imponible de las empresas. Cuando restamos todos los gastos de las empresas a todos los ingresos de las empresas, obtenemos la utilidad o renta neta imponible. Es esa renta neta la que es gravada con un 27%. El problema es que las empresas tienen ventajas comparativas en la manipulación de sus partidas de gastos. Si se observa con detenimiento, la utilidad de una empresa proviene del ingreso que un consumidor genera a esa empresa cuando compra un producto o un servicio ofrecido por ella. Implícitamente, estamos gravando el ingreso bruto, pero con una tasa diezmarada por la inflación artificial de gastos que las empresas y sus asesores fiscales logran crear.

Cuando gravamos el ingreso bruto por venta en vez de la utilidad neta, simplificamos el cobro del impuesto, cerramos los agujeros negros para la evasión, y motivamos a las empresas a dedicar sus energías creativas hacia emprendimientos e innovaciones más beneficiosas económica y socialmente que la búsqueda de mecanismos para la evasión fiscal. En ambos casos, el origen del impuesto lo encontramos en el producto de dos variables de fácil inspección: el precio y la cantidad vendida. La ventaja de gravar el ingreso bruto es que elimina el tener que involucrar los gastos de las empresas en la ecuación. Ya no tendría importancia lo que hagan las empresas para inflar gastos, sea que abulten los pagos por intereses tomando financiamientos con empresas relacionadas, ni que inflen los gastos pagando servicios a sobreprecio a empresas de zonas francas o de servicios turísticos relacionadas que han incorporado en el proceso de producción y comercialización, ni que

utilicen facturas con comprobante fiscal de gastos de consumo final personal y de los hogares para inflar los gastos de las empresas, ni que utilicen facturas falsas de otras empresas con número de comprobantes fiscales verdaderos, entre otras.

La otra crítica señalaría que al gravar los ingresos brutos y no los beneficios, se introduce una figura impositiva injusta pues dicho impuesto sería pagado independientemente de que las empresas tengan o no utilidades. Los críticos no se dan cuenta que lo que perciben como una injusticia, en realidad es un favor que la Administración Tributaria hace a las empresas que año tras año pierden dinero y, por tanto, caminan firme hacia la descapitalización.

Reconocemos que algunos de nuestros empresarios son realmente filántropos: tienen sus empresas con el objetivo de ayudar a los consumidores, ofreciendo bienes y servicios a precios por debajo del costo de producción y comercialización, y por eso incurren año tras año en pérdidas. En el caso de las empresas manejadas por filántropos, la Administración Tributaria no debe coartar el derecho que tienen estos empresarios de vender por debajo del costo. En consecuencia, debe permitirles que trasladen al precio de venta, el porcentaje que se establezca para el impuesto sobre los ingresos brutos. Por ejemplo, una empresa que venda a 100 pesos lo que le cuesta 105, definitivamente pierde dinero. Esa empresa, como pierde, no paga impuesto sobre las utilidades. Si eliminamos el 27% del impuesto sobre la utilidad neta y lo sustituimos por un impuesto, por ejemplo, de 5% sobre los ingresos brutos, la DGII no debe objetar que esa empresa aumente el precio de venta a 105 pesos. De esa manera, luego de pagar a la DGII los 5 pesos del impuesto sobre el ingreso bruto, la empresa seguiría percibiendo un ingreso neto de 100 pesos y dado que sus gastos por unidad vendida son de 105, continuaría perdiendo 5 pesos por unidad. Queda igual que antes y, por tanto, no puede argumentar que su vocación filántropa ha sido cercenada.

Si la empresa que pierde no es dirigida por un filántropo si no por un empresario

que desconoce la existencia de otros sectores y nichos de mercado en los cuáles su capital generaría beneficios, el establecimiento del impuesto sobre los ingresos brutos constituye el mejor estímulo que el Estado dominicano podría ofrecer a las empresas que pierden dinero, para que se muevan a otros sectores y nichos generadores de utilidades. Al abandonar la actividad generadora de pérdidas, aumentaría la riqueza de los dueños de las empresas y las oportunidades de empleos que aspiran cientos de miles de desempleados.

Cuando se analiza la data correspondiente al año 2017, observamos que la tasa efectiva de tributación (TET) del impuesto de 27% sobre las utilidades netas de las empresas oscila en 1.6% y 6.0% de los ingresos brutos de las empresas, para 273 subsectores económicos que declaran este impuesto a la Administración tributaria. Esas TET, sin embargo, pueden en algunos casos estar abultadas debido a que los ingresos brutos declarados por las empresas a la DGII están subestimados, como sucede, por ejemplo, en el subsector de hoteles, el cual presenta cifras de ingresos brutos muy por debajo de las reales debido a Acuerdos de Precios Anticipados (APA) u otros mecanismos que les permiten reportar a la DGII tarifas que no llegan ni al 50% de las realmente cobradas. Dado que en lo adelante la DGII se ocuparía únicamente de verificar la veracidad de una sólo línea del Estado de Ingresos y Gastos, la correspondiente a los ingresos brutos por venta, la reforma propuesta contribuiría a mejorar la calidad de esta variable, con lo cual la República Dominicana dejaría de ser el único país del planeta en el cual los ingresos por ventas de todos los sectores de la economía (RD\$4,187,482 millones en el 2018) son prácticamente idénticos al PIB nominal (RD\$4,025,092 millones), a pesar de que la primera es una suma de valores brutos y el último una suma de valores agregados o añadidos.

¿Cuál debería ser la tasa del Impuesto sobre Ingresos Brutos o IIB? Lo ideal sería tener una sola tasa, en la vecindad de 5%. Sin embargo, dado que algunos sectores operan con márgenes de beneficios controlados y que el traslado al precio final de una parte de la tasa del IIB podría ser un resultado no deseable para el Gobierno, podría ponderarse, en adición a la tasa general de 5% del IIB, el establecimiento de una tasa reducida de 3.5% para estos subsectores. Esta tasa es la que actualmente pagan las empresas de zonas francas, como su equivalente de impuesto sobre la renta, cuando venden al mercado local.

La principal externalidad positiva de este nuevo sistema sería que, de la noche a la mañana, la República Dominicana se pondría al lado de las naciones desarrolladas en materia de transparencia y calidad de los estados financieros de las empresas. Las empresas dominicanas emigrarían desde la banca múltiple hacia el mercado de capitales, emitiendo bonos corporativos y colocando acciones. Las AFPs tendrían en lo adelante un amplio menú para diversificar la cartera de los fondos de pensiones. Millones de trabajadores dominicanos, a través de los fondos de pensiones, serían parcialmente propietarios de las empresas donde trabajan. Fomentaríamos de esa manera un capitalismo con amplia base popular que generaría beneficios para todos. ●