

Derechos Laborales, Protección Del Consumidor y Lógica Tributaria: Una Visión Alternativa



Por Enmanuel Montás Santana

Introducción

Los derechos laborales y del consumidor¹, así como la legislación tributaria, constituyen algunos de los sectores sujetos a mayor regulación en una considerable cantidad de países. Los motivos de tan estricta regulación son diversos: (i) En materia laboral a los fines de proteger de forma principal los intereses del trabajador; (ii) En materia de protección del consumidor con el propósito de salvaguardar los derechos de los consumidores ante posibles conductas abusivas de los proveedores de bienes y servicios; y (iii) En materia tributaria con el objeto de garantizar el mayor ingreso posible del Estado para que éste pueda lograr una redistribución más efectiva de la riqueza y en consecuencia trabajar por el bien social.

Estas áreas del derecho (laboral, del consumidor y tributaria) sin embargo, y sin dejar de reconocerles sus respectivas utilidades, frecuentemente colocan a aquellos que desean proteger en un escenario más complicado del que posiblemente estarían en caso de no existir (o de existir en términos menos proteccionistas o reguladores según sea el caso) la normativa de que se trate. En el desarrollo de este trabajo presentaremos algunos fundamentos que explican por qué, a nuestro entender, el derecho laboral, de protección del consumidor y tributario serían más efectivos si la regulación vigente fuera menos estricta y estuviera más orientada hacia la libertad contractual (en el caso del derecho laboral y en cierta medida en los derechos del consumidor) o

¹ En la República Dominicana sin embargo, la normativa de protección del consumidor no ha alcanzado un gran desarrollo aunque existe un proyecto de ley en el Congreso Nacional que se encuentra pendiente de aprobación.

hacia un mayor flujo de efectivo en manos del contribuyente (en el caso del derecho tributario) según corresponda.

Con fines expositivos hemos dividido este trabajo en tres secciones principales: (i) En la primera sección abordaremos algunos aspectos que entendemos son ineficientes dentro del contexto del derecho laboral dominicano; (ii) En la segunda sección trataremos de forma general algunos aspectos de la legislación de protección del consumidor, especialmente en cuanto a ciertos mitos existentes sobre las relaciones de los proveedores de bienes y/o servicios con el consumidor; y (iii) En la tercera sección haremos referencia a algunos aspectos de nuestro código tributario que entendemos constituyen un obstáculo a posibles inversiones así como un posible incentivo al aumento de precios de los productos y servicios comercializados por las personas físicas y jurídicas² que operan en República Dominicana.

Sección I. Derecho Laboral.

El derecho laboral dominicano se caracteriza por una marcada protección al trabajador en todo lo relativo al régimen de pruebas y manejo de documentación, a la comunicación de determinados actos a las autoridades, entre otros. En el contexto del presente documento sin embargo, nos limitaremos a analizar únicamente los aspectos relacionados con: (i) El régimen de prestaciones laborales; (ii) El régimen de salario mínimo; y (ii) La Participación en los Beneficios de la Empresa.

A. *Régimen de Prestaciones Laborales.* Una de las mayores particularidades de nuestro Código de Trabajo es el impresionante procedimiento que el empleador debe seguir a los fines de pagarle a su empleador las sumas correspondientes a sus prestaciones laborales³ en caso de terminación con responsabilidad⁴ del contrato de trabajo. En efecto, esta traba a la terminación unilateral⁵ del contrato de trabajo tiene una consecuencia negativa evidente para el trabajador puesto que contribuye significativamente a que el salario ofrecido por el empleador sea considerablemente menor.

La razón de lo anterior viene dada por el hecho de que el empleador asume, con cada trabajador que contrate, el riesgo de terminar unilateralmente el contrato de trabajo y en consecuencia tener que cumplir con todo el procedimiento de pago de prestaciones laborales (y derechos adquiridos) en beneficio del empleado. De hecho, en caso del empleador tener la posibilidad de terminar el contrato de trabajo unilateralmente y sin costo, o al menos con un impacto económico menos oneroso, no tenemos duda de que estaría dispuesto a pagar un salario más elevado; de hecho,

² En este trabajo no nos referimos a aquellas sociedades comerciales beneficiadas por leyes de incentivo fiscal como por ejemplo la Ley 8-90 sobre Zonas Francas, la Ley 158-01 sobre Desarrollo Turístico o la Ley 28-01 sobre Desarrollo Fronterizo.

³ Por prestaciones laborales el Código de Trabajo se refiere al preaviso y a la cesantía. En este trabajo no haremos referencia a los denominados derechos adquiridos (vacaciones, salario de navidad, salario pendiente de pago) con excepción del pago de los beneficios de la empresa.

⁴ La terminación con responsabilidad se presenta en caso de desahucio (artículo 75 del Código de Trabajo), despido injustificado (artículo 87 del Código de Trabajo) o de dimisión justificada (artículo 96 del Código de Trabajo).

⁵ Sobre este tópico ver el ensayo de Leonel Melo Guerrero titulado **Sospechosos Habituales: Límites del Derecho Común para una Protección Efectiva del Consumidor.** 1998.

estaría obligado a pagar un salario más elevado puesto que el empleado así lo exigiría y en adición constituiría un incentivo natural para que el empleado tenga una mejor vocación hacia una adecuada formación técnica y/o profesional y para proteger a toda costa su trabajo.

Las prestaciones laborales fueron concebidas con la intención de proteger los intereses del trabajador, pero por las razones que explicamos con anterioridad, éste no tiene tal protección pues el empleador cubre su riesgo mediante el ofrecimiento de salarios bajos. Como bien ha sido afirmado, “[l]a idea de que el trabajador no puede negociar en condiciones de igualdad no aplica a todos los niveles, ni en todos los sectores. Supone que siempre existe una oferta limitada de empleo (que el mercado laboral es cuasi monopólico), y que por tanto el patrono está en capacidad de imponer condiciones al trabajador que de otra manera no aceptaría [situación que no constituye] una premisa razonable”⁶.

B. *Régimen de Salario Mínimo*. El artículo 193 del Código de Trabajo hace referencia al monto del salario devengado por los trabajadores en el marco de la relación laboral que los une con sus empleadores. En ese sentido, el artículo 193 establece lo siguiente:

“El monto del salario es el que haya sido convenido en el contrato de trabajo. No puede ser, en ningún caso, inferior al tipo de salario mínimo legalmente establecido”.

El objetivo de esa disposición legal, bajo la concepción del legislador, es lógicamente el de evitar que el empleador pueda “aprovecharse” de la posición débil del trabajador forzándolo a aceptar una retribución ínfima por los servicios prestados en ocasión de su contrato de trabajo. En ese sentido la doctrina laboral nacional ha considerado que si bien en principio el artículo 193 constituye una aplicación del principio de la autonomía de la libertad contractual, dicho texto constituye una restricción a la libertad contractual proveniente del carácter protector de las normas de trabajo⁷.

Sin embargo, al analizar el contenido del artículo 193 del Código de Trabajo, así como la diversidad de sentencias pronunciadas por nuestro más alto tribunal, nos preguntamos cómo es que la imposición de un salario mínimo puede efectivamente ser beneficiosa desde el punto de vista social, cuando en realidad ese tope salarial impide una mayor contratación de fuerza laboral.

La inquietud manifestada precedentemente básicamente se refiere a que si no existiese un salario mínimo los empleadores tendrían una mayor capacidad de contratación por el hecho de que disponen de mayores recursos para ser destinados a la contratación de personal. Si efectivamente existe mayor contratación, lógicamente la tasa de desempleo se reducirá y aumenta el poder adquisitivo de la población⁸.

⁶ Melo Guerrero, Op. Cit.

⁷ Sobre este aspecto ver a Lupo Hernández Rueda, *Código de Trabajo Anotado I*, página 589. Instituto de Estudios del Trabajo, 2002.

⁸ Esta es un hipótesis simplificada pues no existen garantías de que con la eliminación del salario mínimo las potenciales empleados acepten cualquier tipo de salario fijado por los empleadores. Sin embargo, es necesario considerar que las personas que en la actualidad perciben el salario mínimo son en general aquellas con menor capacitación técnica o

En ausencia de un salario mínimo se le estaría brindado a aquellas personas más marginadas de la sociedad la oportunidad de percibir un ingreso que aunque no sea considerable, al menos podría ayudarle a subsistir; en caso de que el potencial empleado que se encuentre en esta circunstancia entienda que el salario ofrecido está por debajo de sus expectativas, simplemente no lo aceptaría pero al menos tendría mayor oportunidad de percibir algún ingreso.

C. Participación en los Beneficios de la Empresa. El artículo 223 del Código de Trabajo establece lo que transcribimos a continuación:

“Es obligatorio para toda empresa otorgar una participación equivalente al diez por ciento de las utilidades o beneficios netos anuales a todos sus trabajadores por tiempo indefinido”.

Esta disposición legal prácticamente otorga a los trabajadores una condición de pseudo accionistas de la sociedad comercial para la cual laboran al concederles el derecho de percibir una proporción de las utilidades. Si bien estamos conscientes de que cada área del derecho debe ser analizada dentro de su contexto, no menos cierto es que la figura de la participación en los beneficios de la empresa es, desde la óptica del derecho corporativo, una aberración jurídica. Y es que no se concibe, desde el punto de vista racional, que una persona que no ha aportado al capital de una entidad, que no puede tomar (en la gran generalidad de los casos) decisiones de administración y que no asume ni los gastos ni las pérdidas de la entidad, pueda recibir una participación en los beneficios.

Un argumento contrario sería que el trabajador constituye el motor de la empresa y que sin su labor la empresa no funcionaría. La respuesta evidente a este argumento es que efectivamente una empresa no puede funcionar sin sus empleados, pero a cambio de la labor que ellos realizan se les paga un salario el cual constituye la contrapartida de la relación contractual: uno (el trabajador) aporta sus servicios y el otro (el empleador) le paga una suma de dinero por la prestación de los servicios de que se trate. Lo anterior queda aún más agravado cuando la participación en los beneficios de la empresa a que se refiere el artículo 223 del Código de Trabajo es sobre los **beneficios netos anuales**, es decir, una vez la compañía ha pagado sus impuestos correspondientes, pago en el cual los trabajadores no realizan ningún aporte.

Sección II. Derechos del Consumidor⁹.

Los derechos del consumidor, como su nombre lo indica, se refieren a aquellas prerrogativas legales creadas con la finalidad de proteger¹⁰ a los adquirientes y usuarios de bienes y servicios en

profesional y en consecuencia son las que tienen menores oportunidades de elegir la labor a la cual se podrían dedicar. En todo caso mientras mayor nivel de empleomanía existe dentro de una zona geográfica, menor debe ser en principio el índice de criminalidad. A esos fines, comparar el auge de la delincuencia en República Dominicana desde 1999 hasta la fecha, cuando en el año 1999, según informes del Banco Central, la tasa de desocupación era de un 13.8% que a través de un aumento anual alcanzó el 18.4% en el año 2004.

⁹ Esta sección es un extracto de nuestro trabajo titulado ***El Control de Fusiones y Adquisiciones en República Dominicana y su relación con la Libre Competencia y Protección del Consumidor***. Gaceta Judicial No. 184, junio de 2004.

sus relaciones con los proveedores de dichos bienes y servicios. Dado el interés social que el tema conlleva, el legislador se ha preocupado por crear sistemas de protección al consumidor a los fines de evitar prácticas abusivas por parte de los proveedores de bienes y/o servicios que vayan en detrimento de éstos.

La tendencia en la elaboración de las normativas jurídicas de protección del consumidor es la de crear toda una estructura legal fundamentada en la presunción de la debilidad de éste en la relación comercial que lo une con un determinado proveedor de bienes y/o servicios. Aunque ese planteamiento no está muy alejado de la realidad, es necesario considerar que una normativa jurídica excesivamente cargada en contra de los proveedores puede tener efectos considerablemente contraproducentes.

Esto así por el hecho de que las obligaciones puestas a cargo de los proveedores en ocasiones resultan ser excesivas incrementando en consecuencia los costos de producción y en algunos casos de promoción de los bienes y/o servicios en cuestión, los cuales son cargados al consumidor a los fines de mantener ciertos niveles de rentabilidad. En consideración de lo anterior, y a pesar de que ha sido universalmente reconocida la importancia que tiene la protección del consumidor en toda sociedad moderna, la normativa creada a tales fines debe atender a criterios de razonabilidad que protejan al consumidor sin distorsionar la forma en que son comercializados los bienes y/o servicios productos¹¹.

Una propuesta muy interesante relacionada con la normativa jurídica de protección al consumidor es la relacionada con el hecho de que se puede obtener una protección más efectiva de los derechos de éstos, sujeto a algunas mejoras, mediante la aplicación del derecho común (Código Civil y Código de Comercio) que mediante la creación de extensas normativas relativas a este aspecto¹². En ese sentido, se propone que a pesar de que el derecho común no resulta ser un mecanismo por sí mismo suficiente para proteger al consumidor, posee la ventaja de que se fundamenta en la voluntad de las partes. Dado que la transacción se fundamenta en el intercambio de voluntades, ajena a toda intromisión legislativa, las partes siempre se encontrarán en mejores condiciones para decidir *mutus proprio* la forma en que se realizará la operación¹³.

En definitiva, lo que queremos hacer resaltar es el hecho de que la búsqueda de la eficiencia en materia de protección al consumidor debe tener como norte la creación de normas claras que

¹⁰ Es necesario resaltar que la normativa de protección del consumidor no aplica en todas las circunstancias, por ejemplo, en las relaciones comerciales entre profesionales pues se entiende que ambos tienen un nivel de sofisticación tal que se parte de la premisa que no necesitan de la protección legal aplicable de derechos del consumidor.

¹¹ Algunos ejemplos que se alejan de todo criterio de razonabilidad y que tienen un efecto en el precio son los siguientes: (i) Obligación de garantía todo concesionario autorizado de responder por el adecuado funcionamiento de productos que no fueron vendidos por él; (ii) Establecimiento de períodos de prueba en extremo largos; (iii) Prohibición de cláusulas limitativas de responsabilidad; (iv) Prohibición de terminación unilateral del contrato (sin importar que la terminación implique una penalidad); (v) Obligación de espera de autorización previa para campañas publicitarias de algunos mercados (tabaco, bebidas alcohólicas, medicinas) más aún si existe un órgano regulador con potestad para retirar del mercado las campañas publicitarias de que se trate. Los ejemplos mencionados precedentemente son algunos de los contemplados en el Proyecto de Ley de Protección del Consumidor que se encuentra en el Congreso Nacional.

¹² Ver a Melo Guerrero, Op. Cit.

¹³ Ver a Melo Guerrero, Op. Cit. Cabe mencionar sin embargo, que las normativas de protección al consumidor podrían tener utilidad en algunas ocasiones con la creación de figuras tales como las acciones de clase o de grupo que se producen cuando un grupo de personas con intereses comunes unen sus fuerzas para iniciar acciones judiciales contra un proveedor de bienes y/o servicios.

permitan que el consumidor se encuentre plenamente informado al momento de hacer negocios con los oferentes de productos y servicios. No se debe partir de la premisa de que el consumidor es un ente desprotegido que no se encuentra en condiciones de expresar su voluntad ya que el mercado mismo establece los límites dentro de los cuales un proveedor de productos y/o servicios puede actuar; la libertad de elección, que es uno de los aspectos que realmente deben ser celosamente protegidos, permitirá que el consumidor elija, dentro de una diversidad¹⁴ de agentes económicos, aquellos que mejor se adapten a sus necesidades.

En caso de que efectivamente haya un abuso por parte de los oferentes de bienes y/o servicios, el consumidor debe tener acceso a un sistema de justicia eficaz que sea capaz de entender la naturaleza de la cuestión y que además dirima la controversia dentro de un período de tiempo razonable, aplicando, cuando proceda, sanciones que efectivamente disuadan a la persona en cuestión de realizar prácticas similares en el futuro¹⁵.

Sección III. Lógica Tributaria.

Como explicábamos al inicio de este trabajo, uno de los objetivos fundamentales de toda legislación fiscal es la de lograr una mejor redistribución de la riqueza mediante la aplicación de impuestos a determinadas actividades, sectores o personas (físicas o jurídicas) para que así el Estado, con los ingresos recaudados, pueda invertir en obras de interés nacional.

Este objetivo, que sin lugar a dudas es muy adecuado y se encuentra enmarcado con el objetivo estatal de desarrollo a nivel nacional, en ocasiones puede entorpecerse con la imposición de impuestos que reducen y en algunos casos eliminan los incentivos de aquellos que podrían dedicarse a alguna actividad dado que el impuesto creado hace en extremo oneroso continuar operando bajo las circunstancias existentes antes de la creación del nuevo impuesto. En algunos casos el impuesto creado tiene un efecto aún más fuerte cuando es difícil evitarlo (a diferencia de evadirlo, que es ilegal) como por ejemplo el Impuesto Sobre la Renta¹⁶. Y es que después de todo, un impuesto realmente eficiente es aquel que además de ser difícil de evitar sea de fácil (o menos difícil) administración por parte de la autoridad tributaria.

Pero que un impuesto sea eficiente no significa que sea completamente razonable ya que puede tener un impacto muy serio en un determinado sector o en todos aquellos que sean sujetos pasivos del mismo. Por ejemplo, tomemos en cuenta el caso del Impuesto a la Transferencia de

¹⁴ Es necesario admitir que en algunas circunstancias el consumidor no tiene libertad de elección pues el oferente de productos y/o servicios en cuestión tiene poder de mercado, es decir, controla el mercado a través de un monopolio o de una posición dominante. En estos casos la ley debe intervenir impidiendo prácticas abusivas, definiéndolas y/o creando parámetros razonables que permitan la conceptualización de una conducta ilegal, e imponiendo sanciones que no estimulen la proliferación de conductas anticompetitivas. A esos fines se necesita una Ley de Libre y Leal Competencia.

¹⁵ Esas sanciones deben idealmente imponerse mediante la realización de un análisis económico de cuyo resultado se impongan sanciones económicamente razonables, pero lo suficientemente considerables para que al infractor le resulte más caro la violación de la ley que en efecto cumplir con ella.

¹⁶ En términos simples, el Impuesto sobre la Renta (ISR) es el que grava las rentas de las personas físicas y jurídicas en un territorio determinado en ocasión de sus actividades que resulten en un incremento patrimonial. En el caso de las personas físicas varía entre un 15 y un 25% dependiendo del ingreso según lo establecido en el artículo 296 del Código Tributario. En el caso de las personas jurídicas existe una tasa fija de un 25% sobre las rentas brutas, conforme lo establecido en el artículo 297 del Código Tributario.

Bienes Industrializados y Servicios (en lo adelante "ITBIS") el cual tiene una tasa de un 16% a partir de la Ley 288-04, mejor conocida como Ley de Reforma Fiscal, ley que modificó el artículo 341 del Código Tributario que establecía una tasa de un 12% sobre la transferencia e importación de bienes industrializados, así como por la prestación y locación de servicios.

Esa tasa implica que sobre el valor de cualquier operación sujeta a ITBIS hay que añadirle un 16% lo que lógicamente encarece los servicios prestados y la comercialización de bienes industrializados. Esto queda más evidenciado cuando antes del 27 de diciembre del año 2000¹⁷ la tasa del ITBIS era de apenas un 8%, cifra perfectamente razonable que en menos de 5 años ha sido duplicada disminuyendo así considerablemente el poder adquisitivo de la población¹⁸. Y es que el problema que queremos resaltar aquí no es que el ITBIS sea un impuesto malo o bueno, sino que sencillamente es demasiado elevado.

Otro ejemplo importante, también relacionado con la Ley No. 288-04, es el de la transferencia de inmuebles en la República Dominicana. En efecto, esta ley establece en su artículo 20 que la tasa aplicable a la transferencia de bienes inmuebles será de un 3% sobre el valor de mercado de los mismos, derogando así otras leyes que establecían de manera conjunta, un impuesto a la transferencia de los inmuebles de aproximadamente un 5% del valor de mercado de los mismos, medida que fue celebrada ya que estimulaba al sector inmobiliario.

Sin embargo, y como resultado de la reciente aprobación de la Ley No. 108-05 sobre Registro Inmobiliario (en lo adelante la "Ley de Registro Inmobiliario"), los logros alcanzados a través de la Ley 288-04 (que fue apenas promulgada el 28 de septiembre de 2004) parece que se esfumaron porque de su contenido se deduce¹⁹ que sobre el 3% vigente en ocasión de la Ley 288-04 fue agregado un 3% adicional. Esto así porque en su artículo 42 la Ley de Registro Inmobiliario establece que "...cada vez que se emita un nuevo Certificado de Título producto de la transmisión de derechos reales, debe pagarse una contribución especial", la cual es de un 2% de conformidad con el párrafo III del artículo 42 de la Ley de Registro Inmobiliario. Si a ese 2% le agregamos el 1% establecido en el artículo 41 de la referida ley, el cual establece que "[l]os inmuebles situados en el territorio de la República Dominicana, que se adjudiquen por primera vez en la jurisdicción inmobiliaria, de acuerdo con las disposiciones de la presente ley, deberán pagar una contribución especial", la cual asciende, según el párrafo III del artículo 41, a un 1% de la valuación fiscal de los inmuebles, tenemos un total de 3% adicional. Como podemos apreciar, como resultado de la Ley de Registro Inmobiliario se ha ampliado la tasa de tributación aplicables a transferencias inmobiliarias en la República Dominicana lo que podría afectar considerablemente la transferencia de bienes inmobiliarios una vez dicho texto legal entre en vigencia ya que se hace en extremo onerosa la tasa impositiva aplicable.

Otro impuesto que deseamos analizar es el contenido en la parte capital del artículo 308 del Código Tributario, cuyo contenido es el siguiente:

¹⁷ Esto como resultado de la entrada en vigor de la Ley 147-00 de Reforma Tributaria.

¹⁸ Cabe preguntarse entonces si la administración del dinero es más eficiente en manos de los ciudadanos que en manos del Estado.

¹⁹ La Ley de Registro Inmobiliario no deroga ni modifica expresamente a la Ley 288-04, y dado que ésta no le es contraria, se entiende que ambas están vigentes.

“Quienes paguen o acrediten en cuenta dividendos de fuente dominicana a personas naturales o jurídicas residentes o domiciliados en el país o en el exterior, deberán retener e ingresar a la Administración Tributaria el veinticinco por ciento (25%) de esas sumas”.

Si este artículo lo leemos en combinación con el artículo 297 del Código Tributario que obliga a toda persona jurídica domiciliada en el país al pago del 25% sobre su renta neta tenemos que $\frac{1}{4}$ parte del ingreso neto de la sociedad comercial va a ser depositada en la administración tributaria y que en caso de distribución de dividendos $\frac{1}{4}$ parte de los dividendos distribuidos deben ser depositados también en la administración tributaria, es evidente el impacto fiscal de esos textos legales sobre el contribuyente²⁰.

A manera de ejemplo, un tanto simplificado, supongamos que una empresa tiene una renta neta (luego de deducciones por gastos, depreciación) de RD\$1,000,000.00; el impuesto a pagar por concepto de impuesto sobre la renta es de RD\$250,000.00 que resulta de RD\$1,000,000.00 (renta neta) x 25% (tasa aplicable del artículo 297); si la empresa desea distribuir dividendos por RD\$500,000.00, la retención será de RD\$193,750.00 que resulta de RD\$500,000.00 (dividendo a ser distribuido) x 25% (tasa aplicable del artículo 308). Se puede apreciar entonces que la administración tributaria recibiría en este caso la suma de RD\$443,750.00 de un total de RD\$1,000,000.00 que la empresa tuvo como renta neta, es decir, de un 44.38%, aunque lógicamente las retenciones a los dividendos distribuidos pueden ser utilizados como un crédito por la empresa a los fines de evitar la doble tributación; en todo caso, es dinero que no se encuentra en manos de los accionistas, dinero del que ellos en principio no pueden disponer.

Una vez examinado lo anterior, es preciso hacer una breve referencia al artículo 297 del Código Tributario; como ya vimos, toda persona jurídica domiciliada en el país deberá pagar a la administración tributaria el 25% de su renta neta; a esos fines el artículo 297 define lo que son personas jurídicas para la aplicación de dicho texto legal, abarcando a todo tipo de sociedad comercial, de hecho o de derecho, o en definitiva cualquier tipo de organización que tenga por finalidad la obtención de utilidades.

Este texto, a diferencia de otros países, además de destruir todo incentivo por la formación de otros tipos de vehículos corporativos²¹ que en otros países están sujetos a un régimen fiscal más flexible, puede en ocasiones ser inmanejable para aquellas entidades que no tienen un volumen de negocios considerable y que podrían estar sujetas al régimen fiscal establecido en el artículo 297 y 308 del Código Tributario²².

²⁰ Es necesario considerar que a través de una adecuada planificación fiscal se puede reducir el impacto impositivo del artículo 308 del Código Tributario. En adición, el párrafo I del artículo 308 permite a la empresa, no al accionista, la utilización de la retención contemplada en la parte capital del artículo 308 como un crédito contra el impuesto sobre la renta de la empresa en cuestión para el período fiscal en que se realiza la retención.

²¹ Como por ejemplo los “Partnerships” (similares a nuestras Sociedades en Nombre Colectivo) y “Limited Partnerships” (similares a nuestras “Sociedades en Comandita”) los cuales están sujetos al denominado régimen de “flowthrough” en virtud del cual se grava no a la entidad, sino a los socios directamente.

²² Es preciso resaltar que el Código Tributario contempla el Régimen de Estimación Simple (en lo adelante “RES”) o Régimen Simplificado para algunos negocios cuyos ingresos se encuentran dentro de determinados ingresos. En todo caso,

Conclusiones

El procedimiento de creación e implementación de las leyes es complejo; las leyes y normativas deben ser creadas tomando en consideración no solamente la obligación del ciudadano de apearse al orden legal vigente, sino que además debe considerar los efectos que tendrá una ley tan pronto entre en vigencia. Esto así porque el ordenamiento legal debe ser concebido con el objetivo de mejorar el bien común, de hacer que la sociedad en su conjunto se beneficie de su implementación.

Entendemos la necesidad que existe de proteger al empleado y a los consumidores, así como también la importancia de que el Estado recaude ingresos que le permitan mejorar la calidad de vida de la comunidad. Sin embargo, entendemos que la legislación laboral y de protección del consumidor no pueden ser concebidas con el propósito de proteger los intereses de algunos (trabajadores y consumidores respectivamente) colocando cargas irrazonables sobre aquellos sectores que se presumen como partes fuertes de la relación contractual.

Por otro lado, la legislación impositiva, si bien es cierto que en principio debe gravar en mayor medida a los sectores económicamente solventes, no debe tampoco pretender gravar de forma alegre y desproporcional toda actividad exitosa, pues el auge de la actividad de que se trate se disminuiría pudiendo afectar el nivel de empleomanía, crecimiento económico, entre otros factores. Asimismo, la legislación tributaria no debe partir de la premisa de que determinadas situaciones deben estar sujetas al mismo trato (como por ejemplo que toda forma de organización societaria está sujeta a la misma tasa impositiva) o que se ejerza tanta presión sobre el contribuyente que a éste le resulte económicamente complicado realizar sus operaciones y al mismo tiempo cumplir con todas las obligaciones tributarias.

En definitiva, entendemos que en materia laboral y en las relaciones proveedor/consumidor se pueden obtener resultados mas eficientes a través de una menor regulación estatal que permita a las partes, cuando sea posible, negociar los términos de sus relaciones; en el caso de la legislación tributaria, entendemos que podrían alcanzarse mejores resultados a través del cumplimiento de obligaciones contributivas básicas, según el nivel de ingreso de cada uno, pero sin entorpecer el buen desarrollo de los mercados y sobre todo, sin asumir que el Estado es el mejor administrador de los recursos de los contribuyentes. Si se parte de premisas contrarias, es ineludible que se incurran en mayores gastos operacionales, que existan salarios menos elevados y que aumenten los precios de los productos y servicios que se comercializan en nuestro mercado.

la calificación bajo el RES depende de la administración tributaria y tiene como ventaja principal que se permite una deducción global por un 30% del ingreso bruto a los fines de determinar el monto de renta neta sujeto al pago del impuesto sobre la renta. Esto quiere decir que los negocios sujetos al RES pueden beneficiarse de deducciones superiores a la que realmente les podrían corresponder si no estuvieran sujetos a este régimen especial ya que no necesariamente el monto de sus gastos y depreciaciones ascienden al 30% de sus ingresos brutos, sino que podría ser inferior.