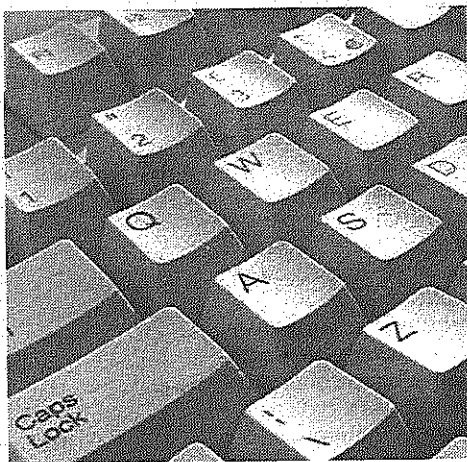


# Consideraciones contributivas ante la utilización del Internet en la distribución de 'software'

LCD.A. NANI  
MARCHAND-SÁNCHEZ  
Abogada

**E**n nuestra columna anterior, discutimos algunos de los derechos que protegen la propiedad intelectual de los desarrolladores de programas de computadoras. En esta columna analizaremos el uso de la Internet como modo de distribución de estos programas y sus posibles consecuencias contributivas.



programa, sino que transfiriere el mismo del portal del vendedor al disco duro de su computadora. Además, el comprador ya no recibe un manual del usuario impreso, sino que lo recibe junto a la licencia, "upgrades" y garantías, en formato electrónico.

Otros productos que antes se vendían en un formato tangible y que actualmente se transfieren en formatos intangibles o digitales incluyen las grabaciones de música, los libros, las películas y las imágenes. Estos adelantos en el uso de la Internet han permitido a muchas empresas que desarrollan este tipo de propiedad intelectual el entrar a distintos mercados con un mínimo de barreras. Sin embargo, ante la facilidad de acceso a otros países que provee la Internet, muchas de estas empresas que han desarrollado programas de computadoras con un gran potencial de ventas, cometen el error de lanzar sus productos a mercados internacionales sin antes desarrollar una estrategia contributiva.

En Puerto Rico, el desarrollo de programas de computadoras que puedan ser reproducidos en escala comercial cualifica para exención contributiva y por lo tanto los desarrolladores de estos programas en Puerto Rico pueden solicitar un decreto de exención contributiva que les permita pagar sus contribuciones a una tasa preferencial de hasta un 4%. Sin embargo, este beneficio contributivo pudiera perderse si debido a la mala planificación, otros países, incluyendo los Estados Unidos, le imponen contribuciones al ingreso derivado de la venta de estos programas de computadora.

Existen varios conceptos contributivos que pudieran resultar en que un desarrollador de programas tenga que pagar contribuciones fuera de Puerto Rico. Uno de estos factores es la presencia comercial del desarrollador en otras jurisdicciones. Aun cuando un portal de Internet no ocupa espacio físico, sino que ocupa espacio virtual, un desarrollador de programas pudiera tener presencia física en otros países por razones

tales como mantener empleados en dichos países, solicitar activamente ventas en dichos países, o hasta por mantener ciertas relaciones con contratistas independientes en dichos países.

Otro factor importante es la fuente del ingreso generado por el desarrollador de los programas de computadoras. Bajo este factor, un desarrollador de programas localizado en Puerto Rico pudiera estar sujeto al pago de contribuciones en los Estados Unidos u otros países si genera ingresos de fuentes de los Estados Unidos u otros países. Las reglas de fuente de ingreso dependen del tipo de ingreso a ser generado por el desarrollador del programa. Generalmente, bajo estas reglas el ingreso de servicios se considera como ingreso de fuentes del país en el cual se prestan los servicios, el ingreso por la venta de artículos se considera como ingreso de fuentes del país en el cual se realizó la venta y se transfirió el título del artículo, y las regalías o pagos por licencias para el uso de propiedad intelectual tales como los programas de computadoras se considera como ingresos de fuentes del país donde se utiliza la propiedad intelectual.

En resumen, el uso de la Internet como instrumento de distribución para los programas de computadoras ha abierto las puertas para que los desarrolladores de programas en Puerto Rico puedan lanzar sus productos al mercado mundial. Exhortamos a todos los programadores de Puerto Rico a explorar el uso de la Internet como modo de distribución de sus programas. Sin embargo, la planificación contributiva internacional debe ser parte integral del lanzamiento de un programa de computadoras en la Internet.

Esta planificación contributiva debe de incluir el análisis de la posibilidad de operar bajo un decreto de exención contributiva, el impacto contributivo del posible establecimiento de presencia comercial en los Estados Unidos y otros países y la fuente del ingreso a ser generado por el desarrollador del programa. En todos estos asuntos, la redacción de los términos y condiciones de los contratos y licencias bajo los cuales el desarrollador del programa va a distribuir sus productos, va a ser un factor determinante en lograr el resultado contributivo deseado. Mientras más exitoso sea el programa a ser distribuido por la Internet, mayor será el beneficio y ahorro de haber llevado a cabo una planificación contributiva adecuada antes de lanzar el mismo al mercado internacional a través de la Internet. ■

*La Lcda. Nani Marchand-Sánchez es socia del Bufete Ferraiuoli Torres Marchand & Rovira, P.S.C. La puede contactar a través del correo electrónico: nmarchand@ftmrlaw.com. En esta columna colaboró el Lcdo. Pedro P. Notario, CPA.*

Tradicionalmente, las ventas de artículos ocurrían mediante transacciones físicas en las cuales una persona acudía a un establecimiento y adquiría un artículo a cambio de un pago. Usualmente en estas transacciones el ingreso está sujeto al pago de contribuciones en el país en el cual ocurrió la transacción.

Con el tiempo, el uso del teléfono y los servicios de correo permitieron que las ventas de artículos ocurrieran mediante transacciones a distancia, en las cuales el vendedor recibía el pago y enviaba su mercancía desde su país de origen a un comprador localizado en otro país. Estas transacciones a distancia, pudieran estar sujetas al pago de contribuciones en el país del vendedor o el país del comprador, dependiendo de las leyes locales de cada uno de los países. Para imponer contribuciones a estas transacciones, algunos países utilizan el concepto de residencia, mediante el cual imponen contribuciones a todas las ventas realizadas por sus residentes. Otros países utilizan el concepto de fuente de ingreso, mediante el cual generalmente imponen contribuciones únicamente a aquellas ventas de artículos en las cuales el título es transferido de un país a la jurisdicción.

Para evitar la doble imposición de impuestos por ambos países sobre estas transacciones, los Estados Unidos ha establecido tratados contributivos con muchos de sus principales socios comerciales. Los programas de computadoras normalmente se vendían en establecimientos o por correo. El vendedor normalmente transfería una copia del programa a un disco, imprimía un manual del usuario para el mismo y lo empacaba junto a una licencia de usuario en una caja que era entregada al comprador en el establecimiento o por correo. Las reglas de tributación de estas ventas eran las mismas que aplicaban a la venta de cualquier otro artículo.

Sin embargo, el uso de la Internet ha cambiado la forma en la cual ocurren la mayoría de las transacciones relacionadas a la venta de programas de computadora. En sus inicios, los vendedores de programas de computadora establecieron portales de Internet a los cuales los clientes podían acudir para comprar los programas. Los vendedores de estos portales, recibían el pago a través de los portales de la Internet y enviaban el disco con una copia del programa por correo. Ante la ausencia de reglamentación específica a las transacciones realizadas por la Internet, los contribuyentes en muchos países continuaron aplicando las reglas contributivas tradicionales a estas transacciones.

Las transacciones relacionadas a los programas de computadoras han continuado evolucionando y actualmente ocurren en un formato intangible y electrónico. El comprador ya no recibe un disco con una copia del