

LA IMPOSICION EN LA INDUSTRIA MINERA: APUNTES SOBRE UN DISEÑO QUE FACILITE SU APLICACIÓN

Por: Germania Montás Yapur

Economista, Ex directora de impuestos de la RD y colaboradora de GFDD y FUNGLODE

Agradezco muy sinceramente la invitación del Department of Economic and Social Affairs - Financing for Development Office a realizar esta exposición frente a un grupo tan selecto de profesionales interesados en que los Estados dispongan de recursos para el desarrollo social.

Aspiro a que al final de la misma, estemos en mejores condiciones de iniciar un proceso de reflexión en torno a las expectativas y responsabilidades de los Estados y las empresas mineras con el fin de establecer relaciones ganar-ganar en cuanto a la obtención de ingresos fiscales para los primeros y beneficios para las segundas, esperando que el abordaje del tema desde la perspectiva de las administraciones tributarias de seguro sea una herramienta interesante para la discusión.

Gracias nuevamente.

1. Relevancia del tema

En otras oportunidades hemos referido que la inversión social es también un tema impositivo, dado que los ingresos fiscales definen la capacidad de gastar del Estado. Esto equivale a decir que en cada decisión de gastar hay implícita una decisión de recaudar. De ahí que cada contrato de concesión que sin duda generará ingresos fiscales, está ligado íntimamente a la posibilidad de aumentar el gasto público.

En ese contexto, el propósito de este documento es mostrar una visión de la administración tributaria respecto al tema de los contratos de concesiones mineras. Este abordaje del tema usualmente es soslayado, en razón de que los Estados suelen tener prisa por lograr inversiones en el sector, que sin duda generarán recursos importantes para impulsar o sustentar el gasto público.

Para cualquier país, más aun para los países subdesarrollados o en desarrollo, los beneficios de explotación de sus recursos naturales constituyen una fuente esencial de ingresos para los Estados. Gravar adecuadamente la riqueza que se obtiene por la explotación de esos recursos naturales debe ser prioritario en nuestras naciones, por más de una razón.

Primero, porque son recursos agotables y por tanto debemos “consumirlos” responsablemente obteniendo el mayor provecho posible; y segundo porque la obtención de mayores ingresos de este sector podría influir en la decisión de gravar menos otros sectores productivos en un país.

Un ejemplo que ilustra esta afirmación es que en prácticamente todos los países de tradición minera, este sector está sujeto a una presión fiscal que duplica la del resto.

Este último aspecto que mencionamos tiene particular importancia en países que pretenden aumentar su presión tributaria y que tienen sistemas tributarios frágiles o con elevados gastos tributarios, dado que permite que el aumento pretendido sea sustentado, en una parte importante, por los ingresos obtenidos de estas empresas concesionarias de recursos naturales no renovables.

Otro aspecto que debe ser tomado en cuenta es que los ingresos provenientes de los recursos naturales, son idóneos para que puedan administrarse de acuerdo a una “regla fiscal”. En este caso se trata de la creación de fondos “anticíclicos”, cuando se produzcan ingresos extraordinarios o especiales o coyunturales, para mantener los niveles de gasto social y fondos de emergencia, para atender inversiones y gastos imprevistos que causan, por ejemplo, fenómenos naturales o los efectos de periodos de decrecimiento económico.

Nos parece que Chile es una buena referencia para países que pretenden destinar partes de los fondos obtenidos por esta vía para propósitos de mediano y largo plazo o para afrontar contingencias e imprevistos. Ante muy elevados precios del cobre, se han ahorrado significativas cantidades de recursos en los fondos soberanos. Esto muestra, además, su fortaleza institucional.

Sobre este particular hay que reseñar que existen varias tesis sobre la falta de correlación entre países ricos en recursos naturales y su crecimiento o desarrollo económico y social. Se muestran muchos ejemplos de países muy ricos en recursos naturales, con gente muy pobre. En este sentido, el exceso de dependencia y la concentración de las exportaciones en estos recursos, y sobre todo la existencia de instituciones débiles en el ámbito fiscal fundamentalmente, podrían explicar en una buena parte, esta realidad.

En este contexto resulta ser más importante el enfoque que mostraremos, desde la perspectiva de las autoridades tributarias, porque afloran elementos imprescindibles para que los Estados puedan mostrar resultados favorables en la obtención de ingresos provenientes de sus riquezas naturales. No hay dudas de que se trata definitivamente de un tema relevante, en cuanto ofrece a los Estados la oportunidad de mostrar su visión de largo plazo y su capacidad de planificación.

A pesar de que nuestro tema central tiene que ver con el control tributario, no debemos dejar de mencionar que al diseñar un sistema tributario para el sector minero debe ser considerado que éste requiere grandes inversiones y sus rentas son cíclicas. Por esto a la hora de decidir dónde invertir, los inversionistas tomarán en cuenta cual país brinda un mejor escenario en cuanto a potencial geológico y carga tributaria.

En consecuencia, es un reto de los países diseñar sistemas tributarios para el sector minero que provean recursos suficientes, pero también una carga tributaria que mantenga el atractivo de invertir, y adicionalmente que garanticen una eficiente supervisión y control por parte de la administración tributaria.

En este sentido, desde el 1997 el Fraser institute realiza una encuesta entre los funcionarios de empresas mineras, con el fin de evaluar cómo el potencial minero natural y los factores de políticas públicas tales como fiscalización y regulaciones, afectan la inversión en exploración.

Para ello han construido el índice que han denominado, Índice Potencial Político (PPI) que toma en cuenta entre otros aspectos, los siguientes:

- Incertidumbre con relación a la administración, interpretación o aplicación de regulaciones existentes incluyendo medioambientales,
- Sistema legal (procesos legales que sean justos, transparentes, no corruptos, oportunos, administrados eficientemente, etc.);
- Régimen de fiscalización (incluye impuestos personales, corporativos, nóminas, capital y otros, y complejidad del cumplimiento tributario);
- Estabilidad política;
- Regulaciones laborales/acuerdos de empleo y militancia obrera/interrupciones al trabajo;
- Calidad de la base de datos geológica (incluye calidad y escala de mapas, fácil acceso a la información, etc.);
- Nivel de seguridad (incluye seguridad física debido a la amenaza de ataques por terroristas, criminales, grupos guerrilleros, etc.);
- Disponibilidad de mano de obra/habilidades (destrezas);
- Nivel de corrupción (u honestidad);

En la más reciente encuesta que se realizó desde el 9 de octubre de 2012 al 6 de enero de 2013 se identificaron como las 10 jurisdicciones más atractivas para invertir Finlandia, Suecia, Alberta, New Brunswick, Wyoming, Irlanda, Nevada, Yukón, Utah y Norway. Chile, el cual había sido previamente la única jurisdicción fuera de Norte América consistente entre los 10 primeros durante la vida de la encuesta, ha continuado cayendo en las clasificaciones hasta colocarse en el lugar 23.

La relevancia de esta referencia que hacemos, más que su resultado, es el hecho de tomar en cuenta que el sector minero por su influencia mundial, invierte recursos en conocer los detalles del ambiente para hacer negocios en cada jurisdicción y siendo una industria que requiere permanentemente la realización de cuantiosas inversiones, su decisión de hacerlo en uno u otro lugar dependerá fundamentalmente de la rentabilidad que puedan obtener los inversionistas, lo cual está muy relacionado con el potencial minero del país y su régimen fiscal e institucional.

He ahí el reto, lograr el equilibrio entre un régimen fiscal apropiado para los Estados y los países propietarios de las riquezas naturales y el capital privado que puede convertirlos en ingresos públicos para el desarrollo sostenido.

2. Componentes indispensables del régimen fiscal sobre explotación minera

A diferencia de cualquier otro régimen fiscal, el aplicable a las concesiones mineras y otras concesiones, se basa en contratos que pueden diferir unos de otros. Esto en sí mismo constituye una complejidad para la administración tributaria, que se suma al grado de especialización del tema de explotación de recursos naturales.

En ese sentido, es muy saludable que los contratos sean homogéneos en el tema fiscal, aunque conserven algunas diferencias derivadas del mineral de que se trate, del tamaño de la inversión, de los costos de remediación ambiental etc. A este respecto, los Estados deben definir su política fiscal respecto al tema de minas con alguna coherencia en los tratamientos que se otorgan a cada concesionario, al margen del tema de la negociación individual que pueda darse.

Dicho de otra forma, dentro de un marco regulatorio general del tema minero (podría denominarse Ley de Minas) debe incluirse un acápite de lineamientos fiscales, que detalle los gravámenes aplicables según el tipo de inversión y otras condiciones de coyuntura económica o de mercado e incluso establezca el vínculo necesario con el Código Tributario. Asimismo, el tema de la invariabilidad o estabilidad tributaria adicional de algunas reglas generales sobre el uso de los recursos, pueden formar parte de este marco jurídico.

Independientemente del objetivo de participación en los ingresos o beneficios del concesionario, los componentes que deberían formar parte de un contrato de concesión para la explotación minera en lo que concierne al ámbito tributario, son de dos tipos:

a) De las tasas e impuestos a pagar, que debe indicar los impuestos, tasas y contribuciones aplicables a las operaciones mineras, definir la materia imponible, la base gravable, en algunos casos aclarar el hecho generador, establecer específicamente las exenciones y el tratamiento a operaciones, tales como donaciones, endeudamiento, depreciación, etc.

De la claridad con que estén definidos estos aspectos derivará la facilidad o dificultad de cuantificar el impuesto y la deuda tributaria. En estos contratos, suele ocurrir que se aclara más de lo necesario, provocando confusión, o se explica para complicar.

b) De los procedimientos, que son aspectos que viabilizan el cobro de las tasas e impuestos establecidos en los contratos.

Estaremos detallando algunos de los principales aspectos de esta naturaleza que definitivamente convierten un contrato en más simple o más complejo desde el punto de vista de la posibilidad de gestión de una administración tributaria.

Sobre el primer tipo de componentes, la operación minera tradicionalmente ha sido gravada por los regímenes generales y por particulares para el sector, conviviendo así usualmente cuatro categorías, que son:

- Rentas brutas
- Beneficios
- Ganancias extraordinarias
- Contribuciones municipales

En prácticamente todos los países existen los dos primeros tipos de impuestos y cada vez más se aplican gravámenes sobre las ganancias que proporcionan las alzas cíclicas de precios.

El gravamen sobre las rentas brutas se asimila al de regalías. Aunque su origen y naturaleza es distinto, el efecto suele ser igual. Lo más importante de este gravamen es que debe estar diseñado definiendo una base gravable o imponible muy simple y muy cercana a la operación del negocio de extracción; esto es, un porcentaje sobre los ingresos brutos obtenidos sin tomar en cuenta costo alguno o la menor cantidad de ellos o bien un valor específico asociado a cantidades extraídas, facturadas etc.

Las regalías pueden ser deducibles o no del Impuesto Sobre la Renta, dependiendo si se considera un adelanto o un impuesto mínimo, o simplemente otro gravamen. El objetivo en este tipo de impuesto debe ser la simplicidad, como garantía de seguridad en el cálculo del monto a pagar. Puede tratarse de impuestos específicos sobre el producto exportado o extraído o ad-valorem sobre un precio de referencia (el de venta del mineral por ejemplo).

Tomando en consideración la existencia de tres métodos de uso generalizado para el cálculo de los costos de producción -uno cuyo valor es el menor y más cercano a la producción, que excluye depreciación, amortización y gastos financieros; otro que adiciona al primero los ítems de depreciación y amortización; y un tercero de mayor valor que incluye además de los ítems señalados, los costos financieros- resulta vital que el contrato aclare cuando se utiliza uno u otro método de determinación de costos para cada impuesto. Lo anterior adquiere particular relevancia para el cálculo del Impuesto Sobre la Renta.

Las regalías suelen convertirse en un impuesto mínimo cuando la eficacia de la administración tributaria no alcanza (o no es suficientemente fuerte) para una gestión correcta del contrato y del resto de los gravámenes.

El otro impuesto que se aplica es el Impuesto Sobre la Renta y sus retenciones accesorias. Este impuesto grava los beneficios y por tanto para que sea eficiente se requiere que el contrato establezca claramente cómo se determinan los costos y gastos deducibles. En este aspecto podría estar el éxito o fracaso recaudatorio de este impuesto.

De igual forma, es importante definir el tema de las retenciones que son aplicables a los distintos pagos, sobre todo al exterior, dado que ayudan a evitar gastos ficticios o bien encarecen las operaciones entre vinculados y reducen su atractivo con la finalidad de reducir las rentas gravadas.

El tercer nivel de gravámenes se aplica sobre los beneficios extraordinarios que se producen por variaciones de precios y que generan ganancias inesperadas o una más rápida recuperación de la inversión. En este caso se trata de dejar claramente definido qué pasa con las ganancias ocasionales y extraordinarias que se generan con el aumento de precios, que tasa se acuerda y cuando se consideran que se generan estos beneficios. Este tipo de ingresos son los más propicios para crear los fondos anti-cíclicos que ya hemos referido anteriormente.

Por su parte, los impuestos que se aplican a nivel estatal, provincial o municipal, suelen ser comunes en países descentralizados. En muchos casos los mismos impuestos se aplican en el nivel central y en el nivel descentralizado.

Sin embargo, aun en países con una descentralización mínima, hay que crear mecanismos para satisfacer las necesidades particulares de municipios y localidades donde están ubicadas las minas y que son directamente afectadas por el tema ambiental. Esto puede ser establecido claramente en los contratos de concesión o establecer las normas que regirán las transferencias extraordinarias desde el nivel central hacia los municipios.

Pasando al segundo componente, que es la parte central de la preocupación de la administración tributaria, es muy importante que el contrato establezca con claridad reglamentaciones y normativas que faciliten los controles y la fiscalización. Este aspecto es usualmente descuidado debido a la limitada participación de la administración tributaria en la elaboración o revisión de los contratos mineros.

En este caso, queremos destacarlas dado que, firmados los contratos, los Estados se ven en la imposibilidad material de gestionarlos adecuadamente por ausencia de instrumentos de control y de facultades administrativas. Esto se produce muchas veces por la existencia de contratos que incluyen normas de control y fiscalización tributarias al margen del marco legal general o de los códigos tributarios respectivos, que definen claramente las facultades de determinación y fiscalización de las administraciones tributarias.

Un elemento que hay que ponderar es el impacto de una especie de “canibalismo” tributario que se da entre los países para atraer inversiones. Esto genera que las multinacionales se preocupen por trabajar en ingeniería tributaria para movilizar los recursos de una a otra jurisdicción a partir de estructuras societarias confusas. En ese contexto, adquieren mayor relevancia las disposiciones que permitan a la administración tributaria realizar su gestión más eficientemente. Una deficiente gestión de fiscalización de un contrato de concesión generará, sin dudas, insatisfacciones de Estados y ciudadanos, que al final producirán cuestionamientos al contrato mismo.

En este contexto, más allá de la existencia de un gravamen sobre los ingresos brutos, los beneficios o las ganancias extraordinarias, es fundamental que estén claramente definidos los tratamientos a elementos que impactan la liquidación de éstos, tales como:

- i. La forma de compensación de las pérdidas que se generan en los primeros ejercicios,
- ii. El método de depreciación de activos adquiridos por la inversión privada pero también aquellos que el Estado ha cedido,
- iii. Los métodos y procedimientos recomendados para el cálculo o el uso de comparables en los casos de operaciones entre vinculados, etc.
- iv. Alcance y facultades de auditorías, en este caso de la administración tributaria. Las posibilidades de ejecutar análisis de riesgo como etapa previa a una auditoría.
- v. Definición de obligaciones de remisión de información a la administración tributaria
- vi. El tratamiento de ventas a futuro, por su impacto en el cálculo de la recuperación de la inversión y por la necesidad de analizar la relación con el comprador.
- vii. Las reglas de subcapitalización o capitalización delgada para evitar cargos excesivos de endeudamiento que penalizan las utilidades

Todas estas disposiciones sobre procedimientos que impactan la liquidación de los impuestos establecidos en el contrato, se convierten en determinantes a la hora de cuantificar los impuestos a pagar.

Otros dos aspectos muy relevantes, son los que tienen que ver con las normas de Precios de Transferencia y las regulaciones respecto al uso de Normas Internacionales de Contabilidad y más ampliamente de Información Financiera.

Aunque reconocemos las dificultades para disponer de toda la información necesaria de operaciones comparables, estamos convencidos de que se puede obtener una valoración adecuada que permita a las administraciones tributarias liquidar o fiscalizar el pago de los impuestos de las empresas mineras. Está claro que uno de los mayores riesgos, desde el punto de vista de una administración tributaria, en la fiscalización de las empresas multinacionales es el establecimiento de un efectivo sistema de gestión que sea adecuado para estructuras empresariales dispersas y confusas como las de este tipo de empresas.

Identificar las operaciones con vinculados, exigir informes de precios de libre competencia, asegurarse que se hagan los ajustes fiscales correspondientes cuando los precios pactados entre relacionados difieran de los precios entre partes independientes, son procedimientos vitales si se quiere lograr que la determinación de los montos de impuestos que deben pagarse se acerquen a lo ideal. Esto es todavía más notable en los casos de empresas que invierten con altos niveles de financiamiento que penalizan las ganancias y la recuperación de la inversión.

En ese contexto, alcanza mayor importancia que los contratos provean a la administración tributaria amplias facultades de fiscalización para aplicar las normativas reconocidas de precios de transferencias. O mejor aún que siempre estén referidas a las disposiciones aplicables a los contribuyentes ordinarios explicitas en los Código Tributario.

El otro aspecto que señalamos es el uso de normas contables internacionales y de información financiera que contribuyen grandemente a obtener informaciones comparables, pero también a entender las transacciones a la luz de los estándares internacionales. Esto resulta ser un complemento para el adecuado entendimiento y valoración de operaciones con relacionados.

No menos importante para el esquema de control es la firma de acuerdos de intercambio de información, haciendo uso de los modelos de la OCDE, ya sea en el marco de los acuerdos de doble tributación (Artículo 26) o de forma independiente. Este modelo de acuerdo de convenio sobre intercambio de información a efectos fiscales, permite que estén al alcance de las administraciones tributarias informaciones relevantes sobre las operaciones de las mineras, respecto a sus exportaciones y ventas, etc. Con ello se pretenden combatir los efectos negativos de la “competencia fiscal perniciosa” que producen el que muchas estructuras empresariales de multinacionales terminan en un país de baja tributación.

El intercambio de información es una forma de verificar datos de exportaciones, de precios, de propiedad de activos, de estructura societaria, tenencia de acciones, o inversión en partes sociales de cualquier tipo de sociedad etc. También aspectos como la validación de los precios reales de los equipos y maquinarias relacionados directamente con el negocio, se facilitan cuando se disponen de herramientas como los acuerdos de intercambio de información.

Desde el punto de vista del control tributario, hay que reconocer la importancia de la transparencia fiscal como un valor de las empresas mineras y por eso la autoridad tributaria debe preocuparse por la implementación de normativas para la remisión de información de las operaciones que impactan la liquidación de los impuestos desde las empresas mineras.

En este sentido, vale destacar las iniciativas como las del Código de buenas prácticas de transparencia fiscal del FMI y las Normas del EITI como iniciativa primero de la sociedad civil y luego de varios países liderados por el reino Unido, que incluyen principios de transparencia para los pagos e ingresos del sector extractivo. De esta última iniciativa se desprenden criterios y normas que hacen hincapié en la rendición de cuentas de las empresas respecto a sus ingresos e impuestos pagados y de los gobiernos respecto al uso de los recursos procedentes de esta industria.

Dos principios de la Norma EITI nos llaman particularmente la atención, porque dan sustento a los que suelen ser reclamos de los ciudadanos a sus gobiernos y de las administraciones tributarias a negociadores de contratos y a las empresas mineras:

“2. Afirmamos que está dentro del dominio de los gobiernos soberanos el proceder a la administración de la riqueza de recursos naturales en beneficio de los ciudadanos de sus países, de modo que se promuevan los intereses de su desarrollo nacional.” Este principio reconoce que existe un compromiso de obtener y aprovechar los recursos que provienen de la industria minera.

“11. Creemos que hace falta un enfoque ampliamente coherente y viable respecto de la revelación pública de los pagos e ingresos, que sea fácil de introducir y aplicar.” Este tipo de esquema de enfoque que se basa en una normativa de remisión de informaciones usualmente electrónicas con el fin de ejercer eficientemente su facultad fiscalizadora están acostumbradas las administraciones tributarias.

Estas iniciativas, aunque de cumplimiento voluntario, al ser acogidas por gobiernos e industrias mineras, pueden marcar la diferencia en la relación fisco-contribuyente en este tipo de actividad.

Sobre este particular, existe una oportunidad de estructurar un modelo de transparencia que garantice, por un lado, que los impuestos que esa actividad debe aportar a los ciudadanos de los países que son propietarios de los recursos aprovechados sean los previstos; por otro, reglas claras para la actuación de los gobiernos a través de sus autoridades fiscales; y también la rendición de cuentas a los ciudadanos que permitan que su percepción sobre las industrias y la gestión estatal en defensa de sus intereses sea más positiva.

3. Algunos apuntes sobre el caso Dominicano

Aunque República Dominicana está lejos de ser un país eminentemente minero, las expectativas sobre el potencial aporte sobre los ingresos fiscales son altas. Sin duda, en los próximos años podríamos estar registrando un aporte del sector minero a los ingresos fiscales de alrededor del 1.5% del PBI, cuando operen todas las mineras simultáneamente.

Desde el receso del aporte de Falconbridge (1957), que extrae minerales para la producción de ferroníquel y en el año 2007 aportó cerca del 1% del PBI, el sector minero no aporta prácticamente nada al fisco Dominicano.

El contrato de Falconbridge establece el pago de impuesto sobre la renta con una tasa menor y un impuesto sobre lo que denomina Total de Beneficios Mensuales, que define como las libras exportadas por el valor que resulta al restar al precio unitario el costo unitario. El tope de pagos previstos alcanza el 50% de los beneficios que se obtengan. El contrato no establece un esquema de control tributario óptimo.

En los últimos años se han suscrito dos contratos importantes para la extracción de oro sobre los cuales el Estado tiene aspiraciones de que generen significativos ingresos fiscales.

Una de esos con Barrick Gold (2002 y 2009), empresa con la cual recientemente el gobierno Dominicano acordó algunos cambios al contrato original que se espera produzca ingresos que bordeen el 1% del PBI por año, según datos oficiales.

Este contrato incluye un régimen tributario integrado por Impuesto Sobre la Renta a una tasa menor que la general, una regalía o impuesto sobre ventas netas del costo de producción que se asemeja al que hemos definido como el de menor valor y un impuesto de Participación de las Utilidades Netas (PUN) sujeta a la variación de precios. La complejidad del contrato constituye su principal oportunidad de mejora.

El otro contrato importante, firmado con Laguna Limited (2004), establece una regalía denominada Retorno Neto de Fundición o “RNF” y un impuesto similar sobre los beneficios netos denominado Participación sobre Utilidades Netas o “PUN”. Los pagos del PUN comenzarán a partir del año fiscal en que el Flujo de Efectivo de las Operaciones, excediere por primera vez el “monto de recuperación”, que corresponde a los montos invertidos para llevar el proyecto hasta el comienzo del período de operaciones, lo cual equivale a la inversión inicial.

Si bien este contrato es más simple, adolece de una definición de los procedimientos para el control tributario que permita su efectiva gestión, otorgando incluso a la autoridad minera funciones relacionadas con el tema tributario.

Los regímenes tributarios establecidos en cada contrato son distintos, lo cual, como habíamos señalado, genera una complejidad adicional para la administración tributaria.

El reto para que esta actividad se convierta en un sólido contribuidor a las finanzas públicas dominicanas está en lograr, en términos generales, un marco regulador equilibrado y moderno para favorecer la inversión y a la vez el control del estado. Más específicamente resulta importante la simplificación de los contratos, el fortalecimiento de los procesos administrativos de control tributario introduciendo los procedimientos que, como hemos mencionado, posibilitan el cobro de las tasas e impuestos establecidos en los contratos.

Disponer de un marco regulador debe ser una prioridad, dado que el mismo debería asegurar el cumplimiento de la visión y los objetivos del estado y los ciudadanos, que, desde nuestra óptica pasan por un régimen fiscal que facilite el control, genere transparencia y fortalezca las instituciones técnicas en materia minera y fiscal.

4. A manera de conclusión

Debemos reconocer la gran importancia que tiene el sector minero para proveer ingresos fiscales a los Estados. De ahí que el diseño de los contratos en cuanto a la parte tributaria constituye un reto para las autoridades de cada país y una oportunidad de crear un entorno de transparencia adecuado en cuanto a la divulgación de informaciones relacionadas con el tema impositivo.

En el presente documento hemos identificado los aspectos que, en el ámbito tributario, deben tomarse en cuenta a la hora de elaborar un contrato de concesión minera con el fin de que sea factible la correcta determinación de los tributos que deben ser pagados. De lo contrario, aún en

el caso de que los impuestos establecidos sean los necesarios atendiendo al objetivo recaudatorio, el riesgo de que no se logren los resultados esperados es alto.

En ese sentido, las administraciones tributarias juegan un papel fundamental para el diseño de los mecanismos de control que hacen posible la correcta determinación de los impuestos y el cobro oportuno de las deudas tributarias.

Otro aspecto que se debe resaltar es la importancia de contar con un marco jurídico que regule el sector y que deje claramente definidos los roles de la autoridad rectora de minas pero también permita a la autoridad tributaria ejercer sus funciones con todas las facultades necesarias. Lograr un marco regulatorio apropiado, la inclusión de mecanismos de control y de transparencia en los contratos y la fortaleza institucional, constituyen los grandes retos para lograr que los recursos naturales impulsen el desarrollo de los países.

Termino citando el principio número 1 de la Norma de EITI, que entiendo recoge el sentir de muchos sin importar si son parte del Estado, de la sociedad civil o de las empresas mineras: “Compartimos la opinión de que el uso prudente de la riqueza de recursos naturales debería ser una fuerza motriz importante para el crecimiento económico sostenible que contribuya al desarrollo sostenible y a la reducción de la pobreza. Sin embargo, si no se administra adecuadamente esta riqueza, puede producir efectos económicos y sociales negativos.”

Muchas Gracias