

ANÁLISIS LEGAL · FISCALIDAD Y TECNOLOGÍA

¿Su empresa paga software al exterior? La DGII podría cambiar las reglas del juego

Consulta pública de la DGII sobre el proyecto de Norma General de tributación de software, abierta hasta el **15 de septiembre de 2026**.

La infraestructura tecnológica de una empresa moderna rara vez termina en sus fronteras. Sistemas de gestión, almacenamiento en la nube, ciberseguridad, plataformas de colaboración, herramientas de inteligencia artificial y aplicaciones especializadas son contratados cada vez con mayor frecuencia a proveedores internacionales.

Lo que desde el área operativa puede parecer una simple suscripción mensual puede plantear, desde la perspectiva jurídica y fiscal, una pregunta mucho más compleja: ¿qué está comprando realmente la empresa?

Esa distinción adquiere especial relevancia en República Dominicana. La Dirección General de Impuestos Internos (DGII) mantiene actualmente en discusión pública un proyecto de Norma General destinado a regular el tratamiento fiscal aplicable a operaciones que involucren programas informáticos, incluyendo su adquisición, el arrendamiento de licenciamiento y la prestación de servicios asociados. El período de discusión permanece abierto hasta el 15 de septiembre de 2026.

Para las empresas dominicanas, el impacto potencial va más allá del departamento de impuestos.

Los contratos tecnológicos contemporáneos suelen agrupar varios componentes bajo una misma factura: acceso a una plataforma, licencias de uso, almacenamiento, soporte técnico, implementación, mantenimiento, actualizaciones y servicios profesionales. Sin embargo, desde una perspectiva fiscal, la forma comercial utilizada por el proveedor no necesariamente resuelve la naturaleza jurídica de cada componente.

Por eso, una de las preguntas más importantes para las gerencias legales y financieras debería formularse antes de firmar: ¿el contrato describe con suficiente precisión qué se está pagando?

Una cláusula aparentemente inocua puede tener efectos relevantes en la determinación del tratamiento tributario aplicable, especialmente cuando el proveedor se encuentra fuera de República Dominicana.

El riesgo se multiplica en estructuras regionales. Una multinacional puede negociar un contrato global de software a nivel de su casa matriz y posteriormente distribuir su costo entre subsidiarias. Otra empresa puede contratar directamente una plataforma extranjera mediante tarjeta corporativa. Una tercera puede adquirir la licencia a través de un reseller local junto con servicios de implementación.

Aunque desde el punto de vista tecnológico las tres empresas estén utilizando exactamente el mismo producto, la estructura contractual y económica de cada operación puede ser distinta.

Esto convierte la revisión de contratos tecnológicos en una tarea multidisciplinaria.

Cuatro acciones que las empresas deberían tomar antes de su próximo pago de software al exterior

Primero, elaborar un inventario de sus principales contratos de software y servicios digitales, especialmente aquellos pagados a proveedores no residentes.

Segundo, separar contractualmente, cuando corresponda, licencias, implementación, soporte, mantenimiento y otros servicios, evitando descripciones genéricas que dificulten determinar la verdadera naturaleza de la operación.

Tercero, revisar las cláusulas relativas a impuestos, gross-up y retenciones. En muchos contratos internacionales, el proveedor espera recibir íntegramente el precio pactado, trasladando al cliente local el impacto económico de cualquier obligación tributaria en la jurisdicción del pagador.

Cuarto, coordinar compras, tecnología, finanzas y legal. La decisión sobre cómo contratar software no debería adoptarse exclusivamente por el área que utilizará la herramienta.

La propuesta de la DGII todavía está en discusión y su versión final puede variar. Eso hace especialmente importante evitar conclusiones definitivas sobre obligaciones que aún están siendo objeto del proceso regulatorio.

Pero la dirección del cambio ya ofrece una señal clara: la contratación de tecnología está dejando de ser una cuestión puramente operacional.

Para una gerencia legal, el verdadero desafío no será aprender la arquitectura técnica de cada plataforma. Será asegurarse de que la arquitectura contractual permita a la empresa saber qué está adquiriendo, quién lo está prestando, desde dónde se está prestando y cuál puede ser su costo fiscal real.

En un entorno donde prácticamente toda empresa se está convirtiendo, de alguna manera, en consumidora de servicios digitales globales, esa distinción puede terminar siendo tan importante como el precio de la propia licencia.

ENGLISH VERSION

Software, SaaS, and Cross-Border Payments: The Technology Contract Has Also Become a Tax Decision

DGII public comment period on the draft General Rule for the taxation of software remains open until **September 15, 2026**.

The technology infrastructure of a modern company rarely stops at its borders. Enterprise systems, cloud storage, cybersecurity, collaboration platforms, artificial intelligence tools, and specialized applications are increasingly contracted from international providers.

What looks, from an operational standpoint, like a simple monthly subscription can raise a far more complex question from a legal and tax perspective: what is the company actually buying?

That distinction takes on particular relevance in the Dominican Republic. The Dirección General de Impuestos Internos (DGII) currently has under public discussion a draft General Rule intended to regulate the tax treatment of transactions involving computer software, including its acquisition, license leasing, and the provision of related services. The public comment period remains open until September 15, 2026.

For Dominican companies, the potential impact goes well beyond the tax department.

Contracting the Same Product, Different Legal Structures

Modern technology contracts tend to bundle several components under a single invoice: platform access, usage licenses, storage, technical support, implementation, maintenance, updates, and professional services. Yet from a tax standpoint, the commercial packaging used by the provider does not necessarily settle the legal nature of each component.

That is why one of the most important questions for legal and finance leadership should be asked before signing: does the contract describe, with sufficient precision, exactly what is being paid for?

A seemingly harmless clause can have material effects on determining the applicable tax treatment, especially when the provider is located outside the Dominican Republic.

The risk multiplies within regional structures. A multinational may negotiate a global software agreement at the parent-company level and later allocate the cost among subsidiaries. Another company may contract directly with a foreign platform using a corporate card. A third may acquire the license through a local reseller together with implementation services.

Although, from a technological standpoint, all three companies may be using exactly the same product, the contractual and economic structure of each transaction can be entirely different. This turns the review of technology contracts into a genuinely multidisciplinary task.

Four Actions Companies Should Consider Now

First, build an inventory of the company's main software and digital services contracts, especially those paid to non-resident providers.

Second, contractually separate — where applicable — licenses, implementation, support, maintenance, and other services, avoiding generic descriptions that make it difficult to determine the true nature of the transaction.

Third, review clauses relating to taxes, gross-up provisions, and withholdings. In many international contracts, the provider expects to receive the agreed price in full, shifting to the local client the economic impact of any tax obligation in the payer's jurisdiction.

Fourth, coordinate procurement, technology, finance, and legal. The decision on how to contract software should not be made exclusively by the department that will use the tool.

The DGII's proposal is still under discussion, and its final version may change. That makes it especially important to avoid drawing definitive conclusions about obligations that remain subject to the regulatory process.

But the direction of the change already sends a clear signal: contracting technology is ceasing to be a purely operational matter.

For legal leadership, the real challenge will not be learning the technical architecture of each platform. It will be ensuring that the contractual architecture allows the company to know what it is acquiring, who is providing it, from where it is being provided, and what its real tax cost may be.

In an environment where virtually every company is, in some way, becoming a consumer of global digital services, that distinction may end up being just as important as the price of the license itself.

Translated from the original Spanish-language article. This content is provided for general informational purposes and does not constitute legal or tax advice.