



CONSEJO  
ECONOMICO  
Y SOCIAL



GENERAL  
E/CN.12/C.1/12/Add.1  
15 de abril de 1959

ESPAÑOL  
ORIGINAL: ESPAÑOL/  
INGLES

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA  
COMITE DE COMERCIO  
Segundo período de sesiones  
Panamá, mayo de 1959

ESTUDIO PRELIMINAR DE LAS MEDIDAS GUBERNAMENTALES  
QUE INFLUYEN EN LAS INVERSIONES PRIVADAS  
EXTRANJERAS EN AMERICA LATINA

INDICE

Páginas

<u>Nota de la Secretaría</u> .....	1
------------------------------------	---

Primera Parte

INCENTIVOS TRIBUTARIOS A LA INVERSION EXTRANJERA EN  
LOS PAISES LATINOAMERICANOS

I. <u>Los incentivos tributarios en los países latinoamericanos</u> ...	3
1. Introducción .....	3
2. La igualdad de trato al capital extranjero .....	5
3. Actividades que se fomentan con incentivos tributarios ...	7
4. Tipos de concesiones tributarias vigentes .....	8
5. Criterios utilizados en la concesión de franquicias tributarias .....	14
6. Forma y efecto de las concesiones .....	16
7. Administración y fiscalización .....	18
II. <u>Eliminación de la doble tributación</u> .....	20
1. Medidas tomadas unilateralmente por los países proveedo- res de capital .....	20
2. Reducciones derivadas de los acuerdos fiscales in- ternacionales .....	23
3. Acuerdos fiscales interlatinoamericanos .....	26
4. Conclusiones .....	27

Segunda Parte

LA INVERSION PRIVADA EXTRANJERA EN RELACION CON EL SISTEMA  
DE CONTROL DE CAMBIOS

I. <u>Antecedentes</u> .....	28
II. <u>Objetivos</u> .....	29
III. <u>Alcance</u> .....	33
IV. <u>Limitación del campo de inversión</u> .....	34
V. <u>Proteccionismo</u> .....	36
VI. <u>Cuestiones generales</u> .....	39

Tercera Parte

LA POLITICA ARANCELARIA Y SU EFECTO EN LA INVERSION PRIVADA  
EXTRANJERA EN UN PROCESO DE INTEGRACION ECONOMICA  
DE AMERICA LATINA

I. <u>Consideraciones generales</u> .....	44
II. <u>Estímulos arancelarios y tarifarios contenidos en las leyes para fomentar la inversión vigentes en América Latina</u> .....	48
III. <u>Regímenes tarifarios vigentes en América Latina y su in- fluencia en las inversiones extranjeras dentro de la región</u> .	53
<u>Anexo I:</u> Disposiciones legales relativas a la inversión ex- tranjera y a las franquicias tributarias .....	55
<u>Anexo II:</u> Disposiciones arancelarias y tarifarias contenidas en las leyes de fomento vigentes en América Latina .....	70

NOTA DE LA SECRETARIA

La primera parte de este documento, en la que se analizan los incentivos de orden tributario ofrecidos a la inversión extranjera en América Latina, fue preparado por la Sub-división Fiscal y Financiera de la Secretaría de las Naciones Unidas. La segunda parte, que trata de la situación de la inversión extranjera en relación con el sistema de control de cambios de determinados países latinoamericanos, fue redactada por la Secretaría del Consejo Interamericano Económico y Social (CIES) como parte de su colaboración en un proyecto emprendido conjuntamente con la CEPAL. La tercera parte contiene un estudio efectuado por la Secretaría de la CEPAL sobre política aduanera y otros aspectos institucionales que se relacionan con la inversión privada extranjera.

Primera Parte

INCENTIVOS TRIBUTARIOS A LA INVERSION EXTRANJERA EN  
LOS PAISES LATINOAMERICANOS

I. LOS INCENTIVOS TRIBUTARIOS EN LOS PAISES LATINOAMERICANOS

1. Introducción

En casi todos los países de América Latina se destacan entre las medidas oficiales encaminadas a estimular la inversión privada las leyes que conceden franquicias tributarias y otros privilegios a las industrias nuevas o en proceso de ampliación. En la legislación vigente hay muchas disposiciones diversas, algunas de las cuales son leyes especiales para estimular la inversión y otras tienen el carácter de concesiones especiales incluidas en leyes de carácter más general.

Por razones obvias, al describir las medidas adoptadas en veinte países hay que atenerse únicamente a los aspectos más importantes en la materia. De ahí que esta exposición se ocupe principalmente en las disposiciones de las leyes generales de inversión que han sancionado los países latinoamericanos para fomentar las inversiones en industrias nuevas o ya establecidas. Cuando ha parecido necesario dar una idea más completa del tenor general de los sistemas de fomento de los países latinoamericanos, se han hecho, algunas referencias a las disposiciones de las leyes especiales de aliciente de determinadas industrias <sup>1/</sup> o a las contenidas en leyes y reglamentos generales (por ejemplo, en materia de impuestos, trabajo, etc.), pero sin haberse tratado de agotar el tema.

---

<sup>1/</sup> Leyes especiales de esta índole se han aprobado en muchos países para fomentar por ejemplo, la construcción y administración de hoteles, producción de materiales para automotores, producción de cemento, elaboración del algodón, pesquerías, etc.

Aunque el presente documento se ocupa principalmente en las concesiones ofrecidas a la inversión extranjera, los incentivos de orden tributario no sólo suelen darse a los inversionistas extranjeros exclusivamente; en la mayoría de los países estas leyes se aplican tanto a los capitales internos como a los externos, aunque varios de ellos han promulgado además leyes para estimular la inversión extranjera, concediendo facilidades de particular importancia a los capitales que ingresen y también en lo que se refiere a la repatriación de utilidades, intereses y principal. Así ocurre, por ejemplo, en Nicaragua y Paraguay; además, en Bolivia se están estudiando dos proyectos de ley, uno de los cuales se ocupa en el fomento industrial general y el otro en estimular las inversiones extranjeras; los incentivos legales especiales de Chile y Colombia sólo se refieren a las inversiones extranjeras; en la Argentina, las disposiciones de la ley de Defensa y Promoción de la Industria (5 de junio de 1944) se aplican igualmente a las empresas idóneas nacionales y extranjeras, pero a fines de 1958 también se promulgó otra ley (No. 14.780) para alentar las inversiones extranjeras.

Aunque las disposiciones determinadas suelen variar, casi todas estas leyes tienen una estructura más o menos análoga: determinan el campo de actividad que se pretende estimular mediante incentivos a las empresas nuevas o en proceso de ampliación; el alcance y la naturaleza de las exenciones tributarias que se concederían a las empresas interesadas y los requisitos que deben reunir en materia de inversión inicial, metas fijadas a la producción, sistemas de funcionamiento, etc. para tener derecho a alguna o todas las franquicias legales. Muchas leyes prevén asimismo la inspección subsiguiente de tales empresas a fin de determinar si siguen ateniéndose a las condiciones establecidas para seguir disfrutando de las franquicias concedidas.

En el presente estudio se describe la orientación principal de las leyes pertinentes de los países latinoamericanos después de exponerse brevemente el principio de igualdad de trato que constituye la base de esta legislación.

## 2. La igualdad de trato al capital extranjero

Casi todos los países latinoamericanos han adoptado como principio la igualdad de trato a las empresas extranjeras y nacionales, dándole particular importancia en las leyes especiales para estimular la inversión extranjera. En Nicaragua, por ejemplo, la ley señala que el capital extranjero nunca será tratado en condiciones menos favorables que las empresas nacionales y que las leyes del trabajo y de gravámenes, como los reglamentos administrativos, no podrán ser desfavorables para el capital extranjero. Del mismo modo, la nueva ley argentina sobre inversiones extranjeras estipula que el capital extranjero invertido en el país tendrá los mismos derechos que la Constitución y la legislación general reconocen al capital nacional.

No obstante, algunas restricciones y disposiciones se aplican sobre todo a las empresas extranjeras. Varios países prohíben explícitamente a los extranjeros poseer tierras a determinada distancia de sus respectivas fronteras. Esta disposición suele explicarse por motivos de orden público y por el deseo de evitar reclamaciones en zonas vecinas a fronteras no siempre bien delimitadas.

Las leyes de inversión frecuentemente contienen algunos requisitos especiales para los inversionistas extranjeros, como los referentes al empleo de personas del país. Algunas pocas leyes exigen la participación del capital nacional, pero habitualmente esta condición puede modificarse a discreción del gobierno. Tienen parcialmente por objeto facilitar la inversión del ahorro interno en empresas convenientes y fomentar el espíritu de iniciativa de los nacionales. Por ejemplo, para tener derecho a las previstas en El Salvador, las empresas extranjeras deben reservar una participación de 50 por ciento al capital centroamericano, aunque este porcentaje puede ser reducido por el Ministerio de Economía en el caso de grandes inversiones. Análogamente, las empresas extranjeras en Guatemala deben tener una participación por lo menos minoritaria de capital nacional para poder acogerse a los beneficios de la ley especial de aliciente a la inversión. En el caso de determinadas industrias que tienen especial interés para el país o en las que no se

/necesita la

necesita la contribución de empresas extranjeras, se exige la participación del capital nacional, y hasta la participación mayoritaria de éste, sin tomar para nada en cuenta que se concedan o no se concedan franquicias.

Los requisitos de empleo de un determinado porcentaje mínimo de personal nacional están vinculados con los reglamentos generales sobre el empleo de extranjeros; por esto podrían considerarse más bien como concesiones que permiten emplear a determinado número de extranjeros calificados, antes que como una nueva limitación a su ingreso en el país.

En muchos países los impuestos y sobrecargos especiales pueden por su propia naturaleza, tener mayores consecuencias para las empresas extranjeras que para las nacionales, pero son de aplicación general y se refieren más bien a los ingresos de servicios que residen en el exterior que a las empresas extranjeras propiamente dichas. Entre dichos impuestos figuran los que gravan las remesas de fondos al extranjero, los dividendos pagados a no residentes (que hacen las veces del impuesto sobre la renta personal que pagan los accionistas del país) e impuestos especiales al ausentismo en relación con algunos tipos de ingresos, sobre todo los derivados de bienes raíces y la explotación agropecuaria.

Aunque estos requisitos tienen especial importancia para los inversionistas extranjeros, son igualmente aplicables a los inversionistas nacionales. También corresponde señalar que varias leyes disponen concesiones especiales para las transacciones cambiarias, que benefician principalmente a los inversionistas extranjeros.

Por lo que se refiere al derecho oficial de la expropiación, no hay diferencia entre las empresas extranjeras y las nacionales. Las Constituciones de todos los países contienen garantías fundamentales a este respecto, que disponen esencialmente que la propiedad privada sólo podrá expropiarse en el interés público con arreglo a la ley y previo pago de una justa compensación. En algunos países se prevén determinadas excepciones al respecto, pero también en este caso son idénticas, para los propietarios extranjeros y nacionales.

### 3. Actividades que se fomentan con incentivos tributarios

Las leyes generales de inversión se refieren principalmente a la industria manufacturera, aunque en distintos países se incluyen otras actividades, entre ellas la agricultura, pero no hay uniformidad en su definición. En algunas leyes se enumeran las industrias protegidas y también las excluidas; mientras que en otras sólo se mencionan las industrias con derecho a recibir franquicias, o las que no lo tienen, y también en otras sólo se hace una referencia general a la manufactura.

Por lo general, cuando se enumera, se mencionan más concretamente las industrias excluidas que las beneficiadas, con lo que queda un mayor margen de discreción para elegir las industrias favorecidas, mientras que se hace hincapié en las actividades a las cuales la ley no se aplica.

Las exclusiones más frecuentes son las siguientes:

a) industrias cuya propiedad y administración se reservan exclusivamente al Estado (como algunos servicios públicos en ciertos países)

b) actividades supeditadas a un régimen especial, como la minería y el petróleo, las empresas bancarias y financieras, etc. La ley mexicana declara explícitamente que la exclusión de la minería y de la elaboración de minerales metálicos y petróleo se debe en cada caso a la existencia de regímenes especiales. Ofrece otro ejemplo el Ecuador, donde se excluyen las industrias extractivas que están regidas por leyes especiales. Por otra parte, varias leyes, entre ellas las de Chile y Cuba, incluyen expresamente las empresas mineras.

c) industrias que son objeto de leyes especiales de fomento. La ley general de fomento de El Salvador, por ejemplo, excluye la fabricación de cemento y la pesca porque hay dos leyes de fomento que rigen especialmente estas actividades.

d) industrias que no se consideran de suficiente importancia económica como para justificar concesiones especiales. Por este motivo se excluyen en varios países las empresas de montaje y las empaquetadoras de artículos importados. Pero en estos casos la solución suele ser distinta en conformidad con el criterio empleado para apreciar la importancia económica de una

/industria. Como



industria. Como el empleo en El Salvador reviste particular importancia, se incluyen expresamente en la ley las empresas de montaje cuando emplean muchos obreros.

Las diferentes industrias incluidas en las leyes de inversión son consecuencia de las distintas necesidades y condiciones económicas de cada país. En general, se favorecen las industrias que contribuyen al progreso de una zona o al desarrollo de un recurso importante, al empleo de la mano de obra nacional o al abastecimiento de un producto necesario que ayude a mejorar el balance de pagos del país. Por lo tanto, la definición del alcance de la ley tiene por objeto limitar las franquicias especiales a las industrias que pueden ser de gran provecho para la economía nacional. Las siguientes citas de partes de distintas leyes dan una idea de la heterogeneidad de las definiciones. Entre las industrias abarcadas por estas leyes figuran:

las que fabrican productos que no se producen en el país o que se producen con métodos ineficaces y en cantidades insuficientes para satisfacer el consumo nacional;

- las que producen artículos de mejor calidad que los fabricados por las industrias establecidas, merced a la aplicación de nuevos sistemas, procedimientos, métodos y técnicas avanzadas o a la instalación de maquinaria más moderna y eficiente;

- las que tienen por objeto ampliar, elaborar o fabricar materiales, productos o mercaderías para exportación que pueda competir en el mercado internacional sin necesidad de protección especial por el Estado;

- las que contribuyan a un incremento importante de la oferta interna de productos nacionales, siempre que estén en condiciones de reducir los costos, mediante la racionalización o mecanización adecuada de sus actividades, de tal modo que representen un beneficio efectivo para el consumidor nacional.

#### 4. Tipos de concesiones tributarias vigentes

Tanto la naturaleza como el alcance de las principales concesiones tributarias vigentes varían mucho de un país a otro. Sin embargo, las diferencias suelen ser más aparentes que reales. Por una parte, las franquicias tributarias que cada país concede se relacionan con su sistema tributario, de modo que lo que parece ser una diferencia en el sistema de incentivos, tal vez sólo sea el

/resultado de

resultado de sistemas tributarios distintos. Por lo tanto, distintos sistemas de concesiones tributarias pueden tener un efecto equivalente cuando se aplican en países diferentes y se relacionan con sus propios regímenes impositivos. Asimismo, disposiciones técnicas diversas pueden tener efectos análogos en relación con el total de la exención concedida; por ejemplo, la exención total del impuesto sobre la renta por 5 o 3 años que se concede en Honduras y Nicaragua puede no diferir mucho en última instancia de una exención parcial por un plazo de 6 a 8 años, como la concedida en Guatemala a industrias análogas. Además, las disposiciones legales diferentes suelen atenuarse en la práctica por la elasticidad con que se aplican y por eso es difícil comparar las exenciones tributarias concedidas por distintos países teniendo únicamente en cuenta sus leyes respectivas. Las únicas comparaciones útiles son las que se hacen teniendo en cuenta la orientación general del sistema de concesiones. Por ejemplo, una exención global de impuestos que se extienda a casi todos los gravámenes durante un largo plazo, revela que el gobierno está dispuesto a hacer grandes sacrificios de orden fiscal para atraer a los inversionistas. En cambio, el caso más frecuente de exenciones moderadas muestra que se desea aplicar una serie más refinada de privilegios con objeto de equilibrar las concesiones y los beneficios derivados de la inversión. Las diferencias relativas al tipo y a la cantidad de gravámenes y a la duración de las concesiones permiten apreciar la variedad de los sistemas de incentivo.

Tal vez, la franquicia más difundida sea la importación libre de derechos de maquinas y material que ha de instalar una empresa autorizada en una nueva fábrica o en la ampliación de la ya establecida. Con frecuencia suelen incluirse también los materiales de construcción y los combustibles entre los rubros que pueden importarse sin pagar derechos. En la mayor parte de los casos la exención se aplica tanto a los derechos de importación como a todos los demás gravámenes relacionados con ésta, excepción hecha del costo de almacenamiento, acarreo, etc. En las leyes especiales de estímulo a la inversión extranjera se combinan estas franquicias con la exención de derechos sobre el capital extranjero importado en forma de máquinas y material.

/En algunos

En algunos casos se estipula que la maquinaria debe ser nueva, moderna y eficiente para el tipo de producción a que se destine. Como este tipo de franquicia existe en casi todos los países, parece evidente que se relaciona con un incremento inmediato de los medios de producción. En el caso de las materias primas, se suele proceder con un criterio mucho más selectivo, ya que casi todos los países tienen como norma la de estimular las industrias que elaboran materias primas nacionales y evitar en lo posible el establecimiento de industrias que dependan principalmente de materias primas importadas.

La exención total de derechos aduaneros suele concederse, ya sea únicamente para la primera instalación, ya sea para todas las máquinas y el material que se importen durante un plazo de 6 a 20 años (siendo el de 10 años el más frecuente). En unos pocos casos sólo se concede una exención parcial y en un caso, por lo menos, se exige como condición para la libre importación de maquinaria que se emplee no menos de 80 por ciento de materias primas nacionales. Es requisito general para todas las importaciones francas que los artículos no se produzcan en el país en cantidad suficiente ni en calidad adecuada.

Varios países eximen del pago de derechos de exportación. Como en cada uno de ellos las industrias que pueden aprovechar esta franquicia suelen ser nuevas industrias elaboradoras, la medida podría considerarse como un estímulo a producir otros rubros de exportación. La ley paraguaya de inversiones estipula explícitamente que sólo se eximen del pago de derechos los productos que no figuran en la lista de exportaciones regulares. Normalmente, las principales exportaciones de un país no están incluidas en las leyes de fomento, ya que en muchos casos son fuente importante de ingresos fiscales.

Unas pocas leyes conceden la exención total de pago de derechos de exportación por un determinado número de años; otras, dan al gobierno facultades discrecionales para fijar la duración precisa de la exención, y en algunos casos, el gobierno puede decidir no sólo la duración, sino el alcance de la concesión.

La mayoría de los sistemas de incentivos tributarios comprende exenciones del impuesto sobre la renta y sobre las utilidades. En muchos países se exime del total de estos gravámenes por un período inicial de uno o más años,

/al que

al que siguen otros de exenciones parciales que van disminuyendo progresivamente. En otros casos, se fijan distintos porcentos de reducción de los gravámenes según el tipo de industria o la decisión que tomen en cada caso las autoridades. Las reducciones de los impuestos sobre la renta y sobre las utilidades previstas en la legislación suelen variar de 25 por ciento hasta la exención total. En algunos países, el gobierno decide en cada caso el monto de la exención. También varía considerablemente la duración de estas franquicias, de 1 a 20 años, pero en la mayor parte de los casos es de 5 a 10 años. La combinación en cada país de estos dos elementos, es decir, el monto y el plazo de la exención, da origen a una variedad muy grande de franquicias para el conjunto de los países. Para citar algunos casos más excepcionales, la exención total del impuesto sobre la renta puede autorizarse en la República Dominicana por un período de hasta 20 años. La ley de inversiones de Cuba establece varias exenciones y rebajas determinadas que pueden concederse por un plazo de hasta 10 años respecto de los impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias extraordinarias. Las franquicias que reconoce la ley ecuatoriana de inversiones en relación con los impuestos sobre la renta son el derecho a descontar las pérdidas en varios años, la exención parcial respecto de las utilidades reinvertidas, la depreciación acelerada y algunas otras.

Al juzgar la estructura general de las exenciones al impuesto sobre la renta en distintos países, parecería que los gobiernos las midieran cuidadosamente y que en su mayor parte no estuvieran dispuestos a conceder la exención total por largos plazos. Esto puede relacionarse con la importante función que desempeña este tipo de gravámen en el sistema impositivo general de casi todos los países; aunque también puede deberse a que en determinadas condiciones las franquicias que redundan en una reducción de costos pueden ser tan necesarias - aunque no siempre resulten tan provechosas - como las que contribuyen a aumentar las utilidades. Sin embargo, las franquicias relacionadas con el impuesto sobre la renta son más amplias que lo que indican las leyes de estímulo, porque en la mayoría de los países algunos

/incentivos se

incentivos se han convertido en característica regular del impuesto general sobre la renta. Las utilidades reinvertidas con ciertos fines suelen estar exentas hasta determinada cantidad y también hay distintas formas de depreciación acelerada para fomentar la inversión en activos fijos.

Los distintos países también conceden exenciones de uno o varios impuestos indirectos, como los de compraventa, de propiedad o de capital. Las franquicias en este caso suelen revestir la forma de exención total por un plazo de 3 a 5 años y algunos países conceden exenciones parciales por otro período de 5 años más. En el Ecuador, por ejemplo, las reducciones de estos impuestos pueden ser de  $66 \frac{2}{3}$  por ciento a 10 por ciento con diferentes plazos, en tres distintas combinaciones para diversas categorías de industrias. Varios países también eximen total o parcialmente del pago de patentes y derechos de inscripción, y de todos los demás gravámenes aplicables a la organización de nuevas empresas.

Desde el punto de vista de sus posibles efectos, las exenciones tributarias pueden agruparse en tres grandes categorías: a) las que influyen principalmente en el costo inicial de establecimiento de una nueva empresa o fábrica, como, por ejemplo, la exención del pago de los derechos de patente y de inscripción, y de los aranceles y otros gravámenes a la importación de máquinas, equipos y materiales de construcción; b) las que inciden sobre los costos de operación de la empresa, como la exención del pago de los gravámenes a la venta y la producción, y de los aranceles para las materias primas, y c) las que influyen directamente en las utilidades de los inversionistas, a saber, todas las exenciones relativas a los impuestos sobre la renta y las utilidades. Es evidente que cada una de estas categorías no puede definirse estrictamente con exclusión de todas las demás y que las dos primeras, por ejemplo, también se relacionan con las utilidades que obtiene definitivamente el inversionista, sobre todo en un mercado competitivo. Sin embargo, son útiles para determinar en qué sentido general una exención tributaria puede ser eficaz. Aunque el incentivo más poderoso de toda una serie de exenciones tributarias es la posibilidad de elevar las utilidades netas, pueden proporcionar un estímulo adicional

/algunas concesiones

algunas concesiones particulares que sean las más apropiadas para determinada industria o inversión. Así, aunque es importante la posibilidad de recuperar la inversión inicial, sobre todo en el caso de inversionistas extranjeros, algunas exenciones que contribuyan a reducir el capital inicial requerido, por ejemplo las franquicias aduaneras, suelen ser tan importantes como la exención del impuesto sobre la renta. Por otra parte, cuando se trata de estimular la producción local para que pueda competir mejor con los productos extranjeros, tienen especial significación la exención de los impuestos a diversas transacciones.

5. Criterios utilizados en la concesión de franquicias tributarias

Como casi todas las leyes adoptan un criterio selectivo al fijar las concesiones que se extenderán en cada caso, contienen varias normas que las autoridades deberán tener en cuenta para determinar, con mayor o menor libertad, el tipo y el alcance de las exenciones tributarias apropiadas para cada solicitante.

a) Clasificación de las industrias

Varias leyes dividen a las industrias en categorías según su importancia relativa para la economía. Las franquicias a que tienen derecho las distintas categorías son de diferente alcance o duración según su orden de importancia. Aunque las clasificaciones de cada país difieren en sus detalles, en general siguen una modalidad común. En el grupo más favorecido figuran las industrias que producen i) materias primas, bienes intermedios, máquinas y material; ii) sustitutos de importaciones y iii) artículos de exportación. En la categoría siguiente se encuentran las industrias que producen bienes esenciales de consumo, y en el tercer grupo, están todas las demás industrias calificadas para recibir concesiones. Estas categorías se definen con mayor o menor precisión. En el Ecuador, por ejemplo, las industrias de exportación sólo se incluyen en la primera categoría si las materias primas importadas representan menos de 30 por ciento del precio de venta y se colocan en la segunda categoría cuando dicha proporción es de 30 a 50 por ciento. En Guatemala, toda la clasificación se basa en la proporción de materias primas nacionales que emplea cada industria.

Aunque casi la totalidad de la legislación de estímulo se destina a las nuevas industrias, en algunos casos se distingue entre éstas y las ya establecidas. En consecuencia, las exenciones concedidas a las nuevas inversiones pueden variar no sólo según las distintas categorías, sino según la definición de industrias nuevas y establecidas. En general se definen como industrias nuevas las que fabrican artículos que no se producen en el país en el momento de la inversión o que se producen con máquinas y métodos anticuados. Las industrias establecidas son las que ya existen en el país y tienen maquinaria moderna, pero cuya producción

no da abasto para satisfacer la demanda total del país. En general, las nuevas inversiones en industrias establecidas - ya se trate de una empresa antigua o nueva - reciben un trato algo menos favorable que las industrias enteramente nuevas.

Por regla general, las exenciones tributarias concedidas a una empresa nueva se extienden a todas las empresas ya establecidas dentro de la misma industria. En Nicaragua, por ejemplo, la ley estipula que las facilidades y franquicias concedidas a las nuevas empresas no son privilegios privativos de ellas y que también se extenderán a las empresas establecidas de la misma industria si aceptan obligaciones análogas. En Cuba también pueden concederse exenciones tributarias a empresas establecidas cuando necesitan protección especial debido a circunstancias económicas imprevistas, como una nueva competencia extranjera, etc. En este caso, se extienden las concesiones a todas las empresas que se encuentren en la misma situación.

Las exenciones que se conceden a una empresa que establece una nueva industria también se concederán a las que después entren a trabajar en el mismo campo, aunque podrá limitarse su duración al plazo que queda de la concesión primitiva.

b) Determinación de las concesiones

Mientras que algunas leyes estipulan exactamente las concesiones que pueden hacerse a las empresas de cada categoría, otras dejan cierta libertad a las autoridades para fijar las apropiadas a cada caso. A este respecto, las autoridades generalmente se orientan por las normas contenidas en la ley. Aunque varían en importancia y cantidad, tales normas suelen dar preferencia a las empresas que mejor contribuyen al logro de los objetivos primarios y secundarios de la política de desarrollo: aumentar directamente la productividad, emplear y capacitar gran número de obreros, utilizar materias primas y mano de obra nacional, etc.

En la ley mexicana, que contiene una lista bastante representativa, figuran las siguientes normas:

1. Cantidad y calidad de mano de obra empleada.
2. Grado de eficiencia técnica.
3. Utilización de máquinas y material de producción nacional.
4. Utilización de materias primas y productos elaborados y semi-elaborados nacionales.

/5. Proporción



5. Proporción de la demanda interna que se podrá satisfacer.
6. Valor de las inversiones.
7. Tipo de producto.
8. Beneficios extraordinarios que se concederán a los obreros, además de los previstos en la legislación.
9. Importancia de los laboratorios y otros medios de investigación.

En Honduras se enumera una serie de normas más o menos igual, entre ellas la participación del capital nacional, la reinversión de utilidades, la ubicación de la fábrica y la capacitación del personal nacional. En el Ecuador también se da importancia a la capacitación del personal nacional y entre los 10 factores considerados, se mencionan las actividades de investigación técnica en la empresa misma o fuera de ella.

Las autoridades deben tener cierta libertad para aplicar estos criterios; primero, al determinar hasta qué punto un solicitante satisface los requisitos y, segundo, al concederle las franquicias a que tenga derecho. El grado de discreción dependerá de la flexibilidad que permite el reglamento - que a menudo es mayor en relación con el primer aspecto que con el segundo - y de los medios con que cuentan las autoridades para comprobar las circunstancias alegadas por el solicitante, el valor de la empresa proyectada para la economía y la necesidad especial que tiene de algunas concesiones y no de otras.

#### 6. Forma y efecto de las concesiones

Las concesiones suelen extenderse por resolución o decreto ejecutivo, o por convenio entre el gobierno y el beneficiario. Normalmente se publican en el boletín oficial. Cuando el privilegio es materia de resolución o decreto, el beneficiario tiene que expresar su aceptación dentro de un plazo determinado, antes de hacerse efectivo. De modo que se mantiene, en distintas formas la existencia de un acuerdo bilateral. En el contrato deben enumerarse o mencionarse todas las concesiones y también todas las condiciones y obligaciones aceptadas por la empresa. Algunas leyes declaran expresamente que todas sus disposiciones son parte integrante del acuerdo de concesión.

Como la concesión de franquicias dimana directamente de la solicitud de la empresa beneficiaria, puede decirse que dependen de que la empresa

/cumpla todas

cumpla todas las actividades y promesas mencionadas en la solicitud primitiva, o en cualquiera modificación posterior de ésta. Las modificaciones, por su parte, son parcialmente el resultado de las obligaciones impuestas por la ley y también de negociaciones entre las autoridades y el solicitante cuando la ley prevé franquicias variables con arreglo a la medida en que el beneficiario cumpla con las normas (por ejemplo, utilización de recursos nacionales, capacitación de mano de obra local). La empresa tendrá entonces derecho a seguir disfrutando de todas las concesiones establecidas en el contrato y por la ley. En cambio, las leyes habitualmente imponen la revocación de todos o algunos de los privilegios antes de expirado su plazo cuando la empresa no cumpla con las obligaciones y los compromisos concretos que dieron origen a la franquicia.

Algunas leyes exigen que en el instrumento de concesión se mencionen expresamente varios de estos compromisos, como la cuantía de la inversión propuesta, el plazo máximo fijado a la empresa para iniciar la inversión o la producción, el grado de utilización de materias primas nacionales y de empleo y capacitación de personas del país, el acatamiento de las normas de calidad fijadas por el gobierno, etc. Algunos aspectos particulares reciben a veces especial atención en distintos países. En Panamá, por ejemplo, la empresa está obligada a vender sólo a precios mayoristas aprobados por el gobierno. En el caso de las inversiones extranjeras, frecuentemente se incluye en el contrato una cláusula por la que se reconoce la jurisdicción exclusiva de los tribunales nacionales y por lo que el inversionista se compromete a no recurrir a la ayuda diplomática de su gobierno.

En México y Panamá se cobra un tributo de 2 por ciento sobre el total de los impuestos de que ha quedado exenta la empresa en virtud de las concesiones. En el primero de estos países, las recaudaciones por ese concepto sirven para costear la vigilancia y aplicación del sistema de concesiones. En Panamá se destinan a la asistencia técnica industrial y a la investigación.

## 7. Administración y fiscalización

La aplicación de los sistemas de incentivos da origen a muchas actividades administrativas, como el examen de las solicitudes de exención, la preparación de la decisión correspondiente a cada caso y la vigilancia ulterior para asegurar el cumplimiento de las obligaciones asumidas por las empresas beneficiarias.

En casi todos los países, las leyes de inversión describen minuciosamente el procedimiento a que deben ajustarse las autoridades en el desempeño de esas funciones, aunque en la práctica las disposiciones variables y las diferentes circunstancias de cada proyecto de inversión hacen que dicho procedimiento no se cumpla estrictamente. La solicitud debe contener información detallada de las actividades propuestas, como la descripción del tipo de funciones, el monto del capital y la forma de inversión, el tipo de instalaciones, las máquinas y materias primas necesarias, capacidad estimada inicial y final de la fábrica, estudios del mercado, estimaciones detalladas de costos y utilidades, etc. El solicitante debe también presentar cualquier otra información que le pidan las autoridades. Generalmente la ley exige que se dé publicidad a todos los trámites. Por ejemplo varias leyes disponen que la solicitud se publique con suficiente detalle como para que los terceros interesados puedan presentar sus puntos de vista o sus objeciones dentro de un plazo determinado, generalmente no mayor de 30 días, después del cual podrá darse trámite a la solicitud. Varias leyes disponen que las autoridades deben recabar la opinión de organismos oficiales o privados. Una vez que se ha reunido toda la información, debe darse curso a la solicitud dentro del plazo establecido por la ley. Los plazos fijados para las distintas gestiones suelen ser breves para que cada caso se resuelva rápidamente. A fin de impedir mayores demoras, la ley mexicana permite, cuando se ha solicitado la exención de derechos aduaneros, que se importen las máquinas y materiales sin pagar estos derechos, a reserva de que la empresa se comprometa a pagarlos en caso de rechazarse su solicitud.

Un aspecto importante de la administración de las leyes de estímulo es la facultad discrecional que se reconoce a las autoridades competentes. Aunque las disposiciones legales son bastante detalladas, el sistema general es casi siempre complejo por ser necesario conciliar elementos tan heterogéneos como los objetivos generales de la política de desarrollo, las exigencias de la política fiscal, los intereses de las industrias establecidas, la selección de los incentivos más apropiados a cada caso, etc. Como esta situación en la práctica impide la aplicación "automática" de las leyes de estímulo, se reconoce a las autoridades cierta libertad de acción.

En muchos países se ha instituido un organismo especial que da curso a las solicitudes y formula las recomendaciones sobre las cuales se basará la decisión correspondiente. Frecuentemente estos organismos tienen también otras funciones. En Nicaragua, por ejemplo, la Comisión consultiva de desarrollo industrial también asesora al Poder Ejecutivo sobre los tratados comerciales y todos los aspectos generales que se relacionan con la industrialización. En Chile, el Comité de inversiones extranjeras, que decide directamente sobre cada solicitud, también interviene en la preparación de las normas generales relativas a las inversiones extranjeras y puede proponer otras medidas para estimularlas. En cambio, otros países aprovechan sólo las instituciones existentes. En el Ecuador, el sistema de incentivos depende del Ministerio de Economía, asesorado por los organismos de planificación y desarrollo.

El organismo encargado de las franquicias tributarias suele también encargarse de vigilar el cumplimiento de todas las condiciones impuestas por el contrato de concesión y de los compromisos aceptados por la empresa beneficiaria. Las empresas pueden estar obligadas por los reglamentos vigentes a presentar informes periódicos sobre el cumplimiento dado a las condiciones originales y sobre la marcha general de sus actividades, además de cualquier otro dato que pueda requerir la autoridad administradora, la cual tiene facultades amplias de inspección para hacer las verificaciones necesarias. Aparte de su conveniencia para fines de fiscalización, la información también puede servir para apreciar la utilidad de todo el sistema.

Entre las penas de orden administrativo por incumplimiento de alguna obligación o por abuso de las franquicias concedidas, figuran la suspensión temporal de los privilegios, el cobro de todos los gravámenes no pagados durante el plazo en que se abusó de la concesión y la aplicación de multas variables con arreglo a la importancia de la infracción. En algunos casos extremos, sobre todo cuando se fracasa reiteradamente en lograr la plena producción, podrá revocarse todo el acuerdo de concesión, pero aún entonces los derechos de la empresa suelen estar protegidos por el recurso de apelación.

## II. ELIMINACION DE LA DOBLE TRIBUTACION

Se ha eliminado casi totalmente la doble tributación sobre los ingresos derivados de inversiones extranjeras. Esto se debe en gran parte a las medidas tomadas en conformidad con la posición adoptada por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas en el sentido de que "en las relaciones entre los países insuficientemente desarrollados y los países que han alcanzado una etapa de desarrollo más avanzada... el país donde se produce la renta tiene en principio el indiscutible derecho de gravar esta renta;... la obligación principal de atenuar la doble tributación debe incumbir, por consiguiente, al país donde la renta es también gravable como parte de la renta de una persona física o moral residente en el país o que tenga la nacionalidad de ese país."<sup>2/</sup> A continuación se examinan los distintos métodos seguidos para evitar la doble tributación y su aplicación en un mercado común latinoamericano.

### 1. Medidas tomadas unilateralmente por los países proveedores de capital

Los Estados Unidos, el Reino Unido, Canadá y la República Federal de Alemania, entre otros, conceden un descuento tributario por el cual reducen el impuesto sobre la renta recibida del extranjero en el monto del gravamen ya pagado en el país en que se originó esa renta. Con este sistema se releva al inversionista de la carga que representa el impuesto extranjero traspa-sándola al erario de su propio país. Así ocurre siempre que el impuesto extranjero no sea mayor que el gravamen que deba pagar el inversionista en su país de origen, lo que no ocurre con frecuencia en las inversiones hechas en América Latina por nacionales de los países antes mencionados.

<sup>2/</sup> Resolución 378 B/II (XIII) del 10 de agosto de 1951 relativa a problemas fiscales internacionales.

En algunos casos, las reducciones tributarias son todavía mayores. Por ejemplo, el Reino Unido ha instituido recientemente una nueva categoría para las llamadas Overseas Trade Corporations (Empresas Comerciales Extranjeras), cuyas utilidades en el extranjero están totalmente exentas de impuestos en el Reino Unido hasta el momento en que se paguen los dividendos a los accionistas de este país. Pueden figurar en dicha categoría las empresas que se dedican enteramente a actividades en el extranjero en los campos de la manufactura, la elaboración, la minería, la extracción de petróleo, la agricultura y la exportación.

En virtud del sistema tributario de los Estados Unidos, las sucursales que actúan en el extranjero pueden obtener beneficios análogos si se constituyen en sociedades independientes, cuyas utilidades se consideran como ajenas al sistema tributario de los Estados Unidos hasta el momento en que se paguen como dividendos a contribuyentes de ese país. Las sociedades que trabajan en los países latinoamericanos tienen derechos además a una rebaja de 14 por ciento del impuesto norteamericano sobre las sociedades si están clasificadas como Western Hemisphere Trade Corporations (Sociedades Comerciales del Hemisferio Occidental), es decir, las compañías cuyos ingresos proceden casi exclusivamente de sus negocios en el hemisferio occidental, fuera de los Estados Unidos. También Francia, los Países Bajos y Suiza conceden grandes rebajas tributarias sobre las utilidades de compañías subsidiarias que trabajan en el extranjero. Los dividendos derivados de sucursales en el extranjero también están exentos en gran parte en el Canadá, los Países Bajos y Suiza, y parcialmente exentos en Francia. En Bélgica, el impuesto sobre las utilidades y dividendos extranjeros se reduce a una fracción de la tasa ordinaria. Cabe señalar que la reducción en los Países Bajos se autoriza cuando la renta está sujeta a un impuesto extranjero sobre la renta o las utilidades, mientras que la rebaja belga sólo se concede si el inversionista paga algún impuesto directo o indirecto sobre la renta.

Como se señala en el informe del Secretario General titulado Tributación que en los países exportadores e importadores de capital se aplica a las inversiones privadas extranjeras,<sup>3/</sup> estas medidas de reducción y fomento han hecho que una parte considerable de las inversiones privadas extranjeras en los países insuficientemente desarrollados se graven casi exclusivamente en el país donde se producía la renta.

<sup>3/</sup> Documento E/2865, párrafo 29. Véanse este documento y sus adiciones así como el documento E/3074 y sus adiciones para mayores detalles sobre las leyes tributarias pertinentes de los países exportadores e im porta-

Cuando se trate de determinar la ubicación de nuevas empresas en un mercado común latinoamericano, las diversas medidas tendrían distinto efecto. En los casos anotados de exención o rebaja tributaria directa que conceden Canadá, Francia y Suiza a determinadas rentas procedentes del extranjero, y el Reino Unido, sobre las utilidades no distribuidas de las Overseas Trade Corporations el inversionista tendrá más o menos la misma carga tributaria en su propio país sea cual fuere el país de inversión que haya elegido. En el mismo caso se encontrarán probablemente los inversionistas de Bélgica y los Países Bajos, pues la condición de que exista un impuesto extranjero sobre la renta se cumple bastante uniformemente en todos los países latinoamericanos.

La situación se complica en el caso de una reducción tributaria para las rentas extranjeras que se calcula sobre la base de la cuantía de los impuestos sobre la renta o las utilidades cobradas por el país de inversión.<sup>4/</sup> Como la mayoría de los impuestos latinoamericanos sobre la renta son menores que los del Reino Unido y los Estados Unidos, por lo menos, los inversionistas de estos países podrán descontar el total de sus contribuciones latinoamericanas y sólo soportarán la carga tributaria de su propio país sea cual fuere el país en que inviertan. No obstante, habrá diferencias en relación con la variable importancia que cada país atribuye al impuesto sobre la renta en el conjunto de su sistema tributario. Por ejemplo, cuando la inversión ocurra en un país que obtiene gran parte de su ingreso fiscal del impuesto sobre la renta, el inversionista podrá descontar en su propio país una mayor proporción de su carga tributaria que si hubiese invertido su dinero en otro país en el cual la mayor parte de los gravámenes están constituidos por impuestos a la producción, la exportación o el volumen de negocios, los que no pueden descontarse. Por este motivo, el inversionista tendrá que soportar una carga tributaria neta distinta, aunque los países en que invierta lo graven en el mismo monto, según sea la proporción que corresponda en el total al impuesto sobre la renta y a otros gravámenes. No hay una manera fácil de evitar las discrepancias que puedan resultar de la distinta aplicación de un descuento tributario. Los países no pueden modificar su régimen impositivo general en beneficio de los inversionistas extranjeros y tampoco pueden normalmente aplicarles a ellos, como extranjeros, un sistema especial de contribuciones. Esto último sólo es factible cuando toda una industria ha sido financiada en gran parte por

---

<sup>4/</sup> En los Estados Unidos también se conceden reducciones tributarias por otros impuestos, siempre que se apliquen especialmente a determinadas actividades en lugar de un impuesto general sobre la renta. Sin embargo, esta disposición se interpreta muy rigurosamente.

extranjeros y está sometida a un régimen impositivo o distinto, como ocurre con algunas industrias extractivas. Aparte de estas situaciones especiales y no mediando una coordinación efectiva de los sistemas tributarios nacionales, sólo cabe esperar que las reducciones tributarias puedan ofrecer un incentivo general para acrecentar la importancia que tiene el impuesto sobre la renta en los países importadores de capitales.

## 2. Reducciones derivadas de los acuerdos fiscales internacionales

Con las excepciones ya anotadas, las medidas unilaterales de reducción de la doble tributación se aplican uniformemente a todos los países latinoamericanos, y por lo tanto no influirán en la ubicación de las inversiones extranjeras dentro de un mercado común latinoamericano. Distinta sería la situación si se concertaran acuerdos bilaterales de índole fiscal entre los países latinoamericanos y los países exportadores de capital. Antes de entrar a describir el funcionamiento de tales acuerdos en un mercado común, es necesario resumir la situación tal como se presenta actualmente en relación con los países latinoamericanos. En realidad, el único acuerdo de esa especie que está en vigencia es el concertado en 1956 entre Honduras y los Estados Unidos, pero se están negociando otros entre los Estados Unidos y Chile, Cuba, México y el Perú.<sup>5/</sup> Casi ninguno de los países latinoamericanos han suscrito acuerdos fiscales de esta índole precisamente porque los principales países exportadores de capital han eliminado casi todos los casos de doble tributación con las medidas unilaterales ya mencionadas.

Sin embargo, varios países han empezado recientemente a negociar tales acuerdos con la esperanza de que contribuyan a estimular una mayor afluencia de capital extranjero. En primer lugar, los acuerdos fiscales se consideran como un elemento importante del "ambiente de inversión", y su concertación se interpreta como una demostración de que el país importador de capitales

---

<sup>5/</sup> El texto de ese acuerdo aparece en el volumen VII de la serie Acuerdos Fiscales Internacionales (Publicación de las Naciones Unidas número de venta: 58.XVI.1), p. 100 de la versión inglesa (la española todavía está en prensa). Aquí sólo se mencionan los acuerdos globales sobre impuesto a la renta que son los únicos importantes para los fines del presente estudio. Sin embargo, conviene señalar que varios países latinoamericanos han firmado acuerdos limitados para evitar la doble tributación de los ingresos procedentes del transporte aéreo y marítimo internacionales, los que se enumeran en el volumen VIII de la serie mencionada (Publicación de las Naciones Unidas N° de venta: 58.XVI.4.).



desea estimular las inversiones extranjeras privadas y evitarles una excesiva carga fiscal.<sup>6/</sup>

Los Estados Unidos han ofrecido otro incentivo, más concreto, a la conclusión de tales acuerdos con la promesa de equiparar - en los acuerdos fiscales sucesivos - las concesiones que hagan los países poco desarrollados a los inversionistas norteamericanos.<sup>7/</sup> Esta disposición tiene por objeto obviar el inconveniente fundamental que se ha encontrado al sistema de descuentos de impuestos extranjeros: tal como funciona actualmente, no sólo en los Estados Unidos sino en todos los países que lo aplican, el impuesto sobre la renta extranjera sólo se rebaja en el monto de los impuestos extranjeros efectivamente pagados sobre esa renta; cuando el país de inversión renuncia a sus derechos tributarios normales o los rebaja para ofrecer un incentivo especial, en realidad sólo consigue que se reduzca o desaparezca para el inversionista el descuento tributario y que aumente en igual proporción la obligación tributaria del mismo en su propio país. Por consiguiente, mientras que el descuento de los impuestos extranjeros normalmente hace que la carga tributaria correspondiente recaiga en el erario del país exportador de capitales, también constituye que la tesorería de este último se beneficie

---

6/ Véase el discurso del Secretario del Tesoro de los Estados Unidos en la Conferencia de Ministros de Hacienda y Economía de las Repúblicas Americanas celebrada en Río de Janeiro (1954) cuando dice que los acuerdos fiscales constituyen un medio de crear un ambiente fiscal más favorable para el comercio y la inversión internacionales. (Bulletin of the Department of State, 6 de diciembre de 1954, p. 869.) Véase también la nota de dicho Secretario por la que transmite al Secretario de Estado el acuerdo fiscal suscrito por Honduras y los Estados Unidos, en la que dice que el tratado contribuirá a que se comprenda mejor la necesidad de crear un ambiente económico que estimulará las inversiones privadas norteamericanas y el comercio (Executive K, U.S. Senate, 84th Congress, 2nd Session, 11 de julio de 1956, p. 2).

7/ Esta promesa fue formulada primero en 1954 por el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos durante la Conferencia de Ministros de Hacienda y Economía de Río de Janeiro y ha sido confirmada recientemente por el Subsecretario de Asuntos Económicos en su discurso del 18 de noviembre de 1958 ante el Comité de los Veintiuno de la Organización de Estados Americanos, en Washington, D.C.

/con cualquiera

con cualquiera reducción de dicho impuesto. Con el nuevo proyecto se tiene la intención de reservar este beneficio exclusivamente al inversionista, reduciendo su obligación fiscal en los Estados Unidos en la cantidad normal del impuesto extranjero sobre la renta, lo haya o no lo haya pagado efectivamente. De este modo el conjunto de la obligación fiscal (norteamericana y extranjera) se reduce más o menos en la misma proporción en que se rebaja por concesión especial el impuesto extranjero.

Esto se logrará ampliando el sistema de créditos fiscales y permitiendo descontar de la obligación tributaria en los Estados Unidos no sólo el impuesto extranjero realmente pagado por el inversionista, sino también aquella parte en que ha sido eximido por el país importador de capitales. Aunque una cláusula de este tipo todavía no ha sido incluida en ningún acuerdo, actualmente se está gestionando su adopción. A diferencia de las franquicias que concede el Reino Unido a las Overseas Trade Corporations ya mencionadas y que se aplican a las utilidades del comercio exterior y de la inversión en cualquiera parte del mundo, el privilegio de equiparación de concesiones se limitará a las inversiones en países insuficientemente desarrollados que hayan sido escogidos especialmente por éstos como objeto de concesiones tributarias especiales. Por este motivo, la legislación norteamericana no puede definir el alcance del privilegio, sino que éste debe especificarse en acuerdos fiscales bilaterales con arreglo a los incentivos tributarios legales de cada país contratante. Mientras la legislación de estímulo no sea bastante uniforme en todos los países miembros de un mercado común latinoamericano, no se podrán concretar acuerdos fiscales multilaterales que incluyan este privilegio.

En realidad, parece poco práctica en general la concertación de un acuerdo fiscal multilateral mientras sigan siendo tan diversos los sistemas tributarios de los países latinoamericanos. La reducción de la doble tributación debe ceñirse en cada caso al tipo de gravámenes aplicados en el país contratante; incluso las diferentes tasas de los impuestos obligarían a modificar las disposiciones de descuento que más comúnmente prevén la reducción de tasas antes que la exención directa. Por lo tanto se requerirán diferentes disposiciones de descuento para los distintos sistemas tributarios a fin de lograr un trato análogo.

/Queda la

Queda la posibilidad de que los países traten por separado de atraer una proporción indebida de capitales extranjeros mediante la concesión de franquicias extraordinarias a través de los acuerdos fiscales. Tal vez sea necesario establecer en el mercado común algún tipo de inspección para evitar, por una parte, que se desvíe deliberadamente la corriente de inversiones y para reservar por otra parte a los países menos desarrollados de la región la posibilidad de conceder condiciones especialmente favorables a los inversionistas extranjeros.

### 3. Acuerdos fiscales interlatinoamericanos

A medida que aumente la libertad de comercio y el movimiento de capitales en un mercado común latinoamericano, es probable que se vayan concertando tratados interlatinoamericanos sobre impuesto a la renta. No hay en vigor ningún tratado general de impuesto sobre la renta entre países latinoamericanos. Hasta cierto punto lo que se ha dicho sobre la eficacia de las medidas unilaterales al eliminar la doble tributación entre países exportadores e importadores de capital también es cierto en cuanto a las relaciones fiscales interlatinoamericanas. Más de la mitad de los países latinoamericanos<sup>8/</sup> en principio no gravan la renta extranjera, con lo cual se reducen en gran medida las posibilidades de doble tributación. Además, uno de los países que la grava (México) concede descuentos por los impuestos pagados en el extranjero.<sup>9/</sup> Con todo, se irá creando una gran zona de doble tributación a medida que aumentan los movimientos interlatinoamericanos de capital.

Tampoco en este caso sería conveniente buscar la solución en un acuerdo fiscal multilateral uniforme. El principio incluido en casi todo los acuerdos fiscales vigentes, en virtud del cual la carga principal de atenuar la doble tributación corresponde al país de origen del inversionista, no tendría aplicación universal en América Latina, ya que ese país no sería necesariamente el más avanzado y rico. En realidad, si cabe suponer que la inversión se concentrará en los países más desarrollados, el capital tiene tantas probabilidades de circular desde los menos a los más desarrollados, como de

---

8/ Argentina, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Haití, Nicaragua, Panamá, Paraguay y Venezuela.

9/ El mismo descuento se prevé en el proyecto de Código fiscal de Chile.

hacerse en sentido contrario. En ese caso, no sería lógico esperar que los países menos desarrollados hagan el sacrificio de ingreso que significa la reducción de la doble tributación. Por el contrario, podrían al menos temporalmente exigir el privilegio de mantener la doble tributación como un medio de evitar el egreso de capitales nacionales.

En consecuencia habrá que aplicar gran variedad de medidas para resolver el problema de la doble tributación en América Latina. Entre los países que se encuentran en una etapa relativamente avanzada de desarrollo económico, podrían ser apropiados los acuerdos del tipo que están ahora en vigor entre los países desarrollados de Europa y América del Norte. Los países menos desarrollados podrán postergar la conclusión de tales acuerdos o emplear otros métodos. En este caso, la eliminación de la doble tributación podría incluirse en los convenios generales sobre el ingreso a esos países de fondos adecuados de inversión, que probablemente figurarán entre las condiciones en virtud de las cuales estarían dispuestos a formar parte de un mercado común.

#### 4. Conclusiones

La doble tributación se evita en gran parte merced a la acción unilateral de los países exportadores de capitales, que reducen sus exigencias fiscales sobre las rentas de inversiones externas. El efecto de esas reducciones es distinto según los sistemas tributarios de los países latinoamericanos, en la medida en que varía la importancia del impuesto sobre la renta, el único descontable, en relación con los impuestos indirectos en la carga impositiva total a que están sujetas las inversiones extranjeras. En esta forma limitada podría decirse que la reducción de la doble tributación influye en la elección del lugar a que se destinan las nuevas inversiones extranjeras. Si se llegaran a generalizar los acuerdos fiscales bilaterales entre los países latinoamericanos, sus disposiciones también podrán tener el mismo efecto. Sin embargo, las mismas razones que se oponen a la unificación tributaria en América Latina hacen que parezca improbable que pueda llegarse a un acuerdo fiscal multilateral entre los países miembros de un mercado común o con países ajenos a éste. Los países menos desarrollados pueden esperar que en dicho mercado se les reconozcan privilegios especiales en materia de concesiones tributarias.

## Segunda Parte

### LA INVERSION PRIVADA EXTRANJERA EN RELACION CON EL SISTEMA DE CONTROL DE CAMBIOS

#### I. ANTECEDENTES

El sistema que durante muchos años se utilizó preferentemente para estimular las inversiones extranjeras en América Latina fue el de la concesión, o sea un contrato entre un gobierno y un empresario particular en el que se definían los privilegios y las obligaciones de una empresa extranjera. El sistema alcanzó mayor importancia en las industrias extractivas, la minería y la agricultura, aunque también se aplicó en materia de transportes, energía y a veces en la industria propiamente dicha. Con el correr de los años apareció la tendencia a uniformar gradualmente las disposiciones de las concesiones que eran más o menos análogas sin tener en cuenta que el inversionista se interesase en la minería, la agricultura o la industria. Se utilizó entonces el método de concertar contratos independientes por los cuales se concedían algunos privilegios en materia de impuestos, divisas, legislación del trabajo, materias primas, etc., por un plazo determinado, mientras que el productor, por su parte, se comprometía a un determinado volumen y calidad de producción, a cobrar ciertos precios, etc.

Esta política de adaptar los contratos a cada empresa en particular dio resultados bastante satisfactorios mientras la economía se desarrollaba en forma esporádica y más o menos fortuita. Pero al propio tiempo, en muchos países el descontento iba en aumento porque las concesiones a largo plazo parecían a las nuevas generaciones conceder beneficios excesivos a las empresas privadas, ya fuesen nacionales o extranjeras, y porque los gobiernos parecían haber enajenado grandes porciones del patrimonio natural a cambio de beneficios insignificantes para el bienestar general.

Al estallar la Segunda Guerra Mundial, que había sido precedida por un decenio de depresión económica durante el cual muy pocas empresas extranjeras se interesaron en obtener concesiones, los gobiernos empezaron a pensar en una legislación de carácter general, en leyes de fomento indirecto que pudieran aplicarse a todos los solicitantes, tanto nacionales como extranjeros, sin incluir concesiones determinadas de carácter concreto.

/Además, probablemente

Además, probablemente se consideró que una legislación general administraría mejor el patrimonio nacional, eliminaría algunas de las consecuencias de tipo monopolista derivadas del sistema de concesiones, y aceleraría la tasa de crecimiento al abrir las puertas a todo empresario responsable que se sintiera atraído por las franquicias ofrecidas. En resumen, los diez años siguientes a la guerra se distinguieron esencialmente por el abandono de la antigua política de desarrollo sobre la base de concesiones y su reemplazo por una nueva política económica basada en una legislación general que ofreciera iguales oportunidades a todos los interesados.

Esta nueva orientación, combinada con la tendencia a la industrialización que fue característica de muchos países latinoamericanos durante la postguerra, ha sido tal vez el factor más importante entre los que contribuyeron a la adopción de las distintas leyes de estímulo promulgadas entonces. Un segundo factor que dio impulso a la aprobación de leyes de carácter general fue la actitud de muchos gobiernos a intervenir más activamente en el crecimiento económico de sus respectivos países.

## II. OBJETIVOS

Aunque los principales objetivos de estas leyes de fomento sean tal vez de carácter mixto, las medidas adoptadas en la mayoría de los países obedecen a una tendencia perfectamente definida cuyos elementos característicos son los cuatro siguientes: desarrollo de la industria, dificultades en el balance de pagos, consideraciones de orden técnico y, por último, medidas proteccionistas. Los incentivos a la inversión y el desarrollo fueron factores que con mayor persistencia influyeron durante el decenio subsiguiente a la guerra, cuando las fuerzas acumuladas obligaron a los gobiernos a elaborar planes de desarrollo económico y a suministrar las materias primas necesarias para el normal desenvolvimiento de la economía. En relación con el balance de pagos, apareció la necesidad de incrementar los ingresos en divisas o de ahorrar, directa o indirectamente, parte de éstas, mediante la sustitución de importaciones. Las medidas de orden técnico nacieron del deseo de los gobiernos de asegurar la ejecución total de proyectos de carácter industrial, junto con la necesidad de obtener servicios de asistencia técnica y material "en buenas condiciones de funcionamiento".

/Con este

Con este último elemento, que podría calificarse de tipo proteccionista, muchos países establecieron o señalaron sectores especiales para la inversión de capitales extranjeros, al paso que la prohibieron en otros. Generalmente se adoptaron medidas complementarias para proteger las empresas nacionales existentes e impedir que fueran eliminadas de las actividades comerciales al afluir de empresarios con métodos y sistemas más modernos a su disposición.

De esta combinación bastante compleja de objetivos, surgieron al principio de la postguerra dos corrientes paralelas y entonces las leyes generales de estímulo a la inversión se dividieron en dos grandes categorías: las que ofrecían a los inversionistas extranjeros privilegios cambiarios, y aquéllas en que predominaban las franquicias tributarias concedidas tanto a los inversionistas extranjeros como a los empresarios nacionales. Algunos países adoptaron ambos tipos de leyes. En otros casos, al tropezar con dificultades en su balance de pago, ciertos países optaron por aumentar los incentivos cambiarios. Donde predominaban las medidas de tipo proteccionista, los países no recurrieron tanto a los aranceles aduaneros, que constituían el método tradicional de proteger a los productores nacionales, sino que adoptaron métodos de control de cambios más directos, seleccionando las inversiones extranjeras propuestas con arreglo a ciertas normas que se proponían moderar los efectos de la competencia y favorecer a los productores nacionales.

De los 20 países latinoamericanos, 9 prefirieron las franquicias de tipo cambiario, 8 prefirieron las exenciones de impuestos y otros incentivos fiscales para fomentar el establecimiento de nuevas industrias, y 3 (Perú, Uruguay y Venezuela) no dictaron ninguna ley general de estímulo. Algunos países adoptaron ambos métodos; por ejemplo, la Argentina, el Brasil, Colombia y Chile combinaron los estímulos cambiarios en una misma ley con las franquicias tributarias y fiscales, al paso que otros (Costa Rica, Ecuador, Nicaragua y Paraguay) aprobaron leyes distintas, unas en que predominaban las franquicias cambiarias y otras en que sobresalían las tributarias. En el cuadro siguiente se hace una clasificación aproximada de los distintos tipos de leyes, con indicación del año en que se aprobaron o prorrogaron las principales disposiciones generales.

Cuadro

LEYES DE FOMENTO INDUSTRIAL APROBADAS EN LOS PAISES LATINOAMERICANOS

Países	Incentivos cambiaríos	Incentivos fiscales	Incentivos cambiaríos y fiscales
Argentina	-	-	1953 y 1959
Bolivia	1945 y 1956	1948	-
Brasil	-	-	1953
Colombia	-	-	1951
Costa Rica	1951	1940 y 1946	-
Cuba	-	1945 y 1953	-
Chile	-	-	1953
Ecuador	1950	1957	-
El Salvador	-	1952	-
Guatemala	-	1947	-
Haití	-	1949 y 1955	-
Honduras	-	1953	-
México	-	1955	-
Nicaragua	1955	1958	-
Panamá	-	1957	-
Paraguay	1955	1952	-
Perú	-	-	-
República Dominicana	-	1950	-
Uruguay	-	-	-
Venezuela	-	-	-

/Como puede



Como puede advertirse en este cuadro, algunos países aprobaron sus leyes generales de estímulo a las inversiones a comienzos o a mediados del decenio 1940 a 1949, aunque las modificaron en años siguientes. El caso de la Argentina es notable porque el decreto-ley primitivo de 1953 se derogó en 1958 para aprobarse ese mismo año una ley en la que se combinaban también las franquicias de tipo cambiario con las de tipo tributario. Es interesante señalar asimismo que, con la sola excepción de Bolivia, sólo se empezó a hacer uso de las franquicias cambiarias a partir de 1950, aproximadamente. Los problemas de balance de pagos, que no revistieron mayor importancia durante los primeros años posteriores a la postguerra, se hicieron crónicos en algunos países desde 1950 más o menos, con lo que éstos se encontraron en una situación poco ventajosa para atraer capitales privados extranjeros. La adopción de los sistemas de control de cambios, más o menos rigurosos, constituyó un factor que tendió a desalentar las inversiones extranjeras debido a la incertidumbre en relación con las remesas de intereses y en la reexportación de los capitales. Por tal motivo esos países empezaron a ofrecer un trato cambiario preferencial a partir de 1950 y 1951 y éste continuó, por ejemplo, en el caso de la Argentina, donde la legislación más reciente (1959) ha mantenido el mismo principio. En cambio, otros países con menos dificultades de balance de pagos, adoptaron incentivos de orden fiscal.

Como las leyes de incentivos tributarios y fiscales se analizan en otra parte de este estudio, corresponde examinar aquí las características de las leyes generales sobre inversiones que reúnen un trato cambiario preferencial para atraer capitales extranjeros. Estas leyes se limitan exclusivamente a las industrias fabriles y no incluyen las extractivas, la minería, el petróleo ni la agricultura.

Además, no se trata de analizar aquí el "ambiente de inversión" en algún país determinado, que se compone de varios elementos, y de los que aquí se considera uno solo. Por consiguiente, para evitar que este enfoque parcial lleve a deducciones erróneas acerca del ambiente general en un país determinado, es necesario formular algunas advertencias. Si una de las leyes del tipo aquí examinado parece insuficiente y relativamente ineficaz, no quiere decir que el país interesado haya dejado de adoptar las medidas

/más adecuadas

más adecuadas para mejorar el ambiente de inversión. Considérese, por ejemplo, el caso de Chile: la creación de estímulos a la producción y la eliminación de distintos tipos de cambio para las industrias del cobre y el salitre, sin mencionar las reformas cambiarias y otras medidas adoptadas para frenar la inflación y alcanzar gradualmente cierta medida de estabilidad financiera, y han mejorado notablemente el ambiente para las inversiones en los últimos cuatro o cinco años. En muchos países el establecimiento de un mercado libre de cambios ha contribuido notablemente a crear un ambiente propicio para la inversión. Los inversionistas extranjeros pueden ahora recurrir directamente al mercado libre para transferir sus utilidades y reexportar sus capitales, sin necesidad de aprobación previa de las autoridades del control de cambios. Este último requisito era indispensable en algunos países durante el último decenio, pero con la liberalización de las condiciones de entrada y salida de los capitales privados extranjeros se ha logrado un progreso efectivo. Hechas estas advertencias, se pueden examinar ahora las características distintivas de las leyes de estímulo a la inversión que ofrecen franquicias cambiarias.<sup>1/</sup>

### III. ALCANCE

Las leyes difieren de un país a otro en relación con las clases de capital que pueden admitirse. Sin excepción, todos los países aceptan capitales en divisas, máquinas y elementos de producción. En lo demás, sin embargo, las modalidades son distintas; algunos países permiten que se incluyan en el capital primitivo cierta cantidad de repuestos y materias primas suficientes para el funcionamiento de la empresa durante un plazo determinado. Uno o dos aceptan patentes, marcas comerciales y otros bienes análogos; mientras que otros se han resistido, por lo general, a aceptar que el valor de una patente sea superior al costo del material o al costo de producción de un nuevo producto. Es indudable que la resistencia a aceptar la capitalización de los conocimientos técnicos contribuye a limitar las clases de inversión extranjera que de otro modo podrían entrar en el país en virtud de las disposiciones de las leyes de estímulo. No obstante, sólo uno o dos países las autorizan, y en otros casos las

---

<sup>1/</sup> Las disposiciones vigentes en cada país se resumen en el Anexo I.

autoridades cambiarias permiten que se hagan remesas en proporción muy reducida, por ejemplo de 2 a 3 por ciento anual, en relación con un 8, 12 y 15 por ciento de las autorizadas para el capital físico.

Otros países distinguen entre capital propio (patrimonio) y capital prestado. En algunos, el capital prestado, es decir la maquinaria y el material introducidos con financiamiento extranjero, no puede calificarse de capital para los fines de su registro. En otros, el capital prestado sólo puede registrarse si la maquinaria está destinada a una explotación esencial para el desarrollo económico del país, y no se acepta capital de este tipo para actividades menos esenciales. El Brasil, por ejemplo, distingue categóricamente entre estas dos clases de capital; otros países van más lejos al disponer que el registro de los préstamos extranjeros se aceptará sólo si tienen una duración mínima, de cinco años por ejemplo. Sin embargo, esta última disposición se aplica habitualmente con el fin de obtener de los proveedores extranjeros condiciones crediticias más generosas y puede considerársela como una maniobra táctica y no como una distinción equivocada de la naturaleza de los bienes de capital.

Otro problema relacionado con el alcance y la definición de los tipos de capital es el de su valuación. En la mayoría de los casos, para los efectos de su registro la moneda extranjera se cotiza al cambio del mercado libre, aunque algunas veces todavía se cotiza al tipo oficial. Por lo común, los bienes de capital en máquinas se valúan al precio que tienen en el mercado mundial; efectuándose habitualmente la conversión en el momento de registrarlos, a la tasa del mercado libre. De este modo, el capital total se calcula en moneda local. Se presentan todavía otros problemas cuando se trata de evaluar los conocimientos técnicos bajo la forma de patentes y marcas comerciales, cuestión difícil hasta en las economías muy desarrolladas.

#### IV. LIMITACION DEL CAMPO DE INVERSION

Aparte del alcance de los bienes de capital que pueden introducirse con arreglo a las leyes de fomento, surge otro problema en relación con la elección del sector o de la actividad en que pueden invertirse los capitales extranjeros. Durante muchos años algunos países han cerrado al capital extranjero algunos sectores que habitualmente comprenden la minería y el

/petróleo y

petróleo y quedan al margen del presente estudio. Por lo común, las leyes fundamentales señalan los principios rectores, definiendo los rubros de importancia nacional o señalando ciertas industrias que son más esenciales que otras e indicando que debe darse prelación, o franquicias extraordinarias, al capital destinado a las actividades preferidas. Al examinar el texto de las leyes por lo general sólo se obtienen generalidades, muy amplias al respecto y es necesario remitirse a los reglamentos correspondientes, o al organismo administrativo creado para aplicar la ley e interpretar el reglamento.

Generalmente se crean comisiones especiales, a veces de orden ministerial, para recibir y estudiar las propuestas de inversión. Después se adopta una decisión administrativa aplicando, o mejor dicho interpretando el criterio general de la ley o en el reglamento. Evidentemente, estas comisiones tienen facultades muy amplias. Aunque no corresponde examinar en este estudio los procedimientos administrativos, pueden citarse uno o dos ejemplos para comprender cómo los preceptos legales se convierten en ley administrativa.

Ante todo, para juzgar si una empresa propuesta es esencial, las autoridades examinan comúnmente la situación de la producción nacional. Si la capacidad existente parece suficiente para satisfacer las necesidades actuales e inmediatas de la economía nacional, la inversión propuesta se califica de "no esencial", sea cual fuere el carácter intrínseco de la inversión. En segundo lugar, para estudiar el efecto de la inversión propuesta en el balance de pagos se tiene en cuenta tanto el fomento de las exportaciones como la sustitución de importaciones. En tercer lugar, se examinan los antecedentes técnicos del proyecto, la reputación comercial del solicitante y las condiciones de crédito, en caso necesario, para determinar si se trata de una propuesta de inversión de buena fe. Todas estas cuestiones importan juicios cualitativos, y aquí se hace sentir la fuerza de las facultades discrecionales dadas a estas comisiones administrativas.

## V. PROTECCIONISMO

Un factor de singular interés que se destaca al analizar las leyes de estímulo a las inversiones es la preocupación por proteger a los fabricantes nacionales que actúan en determinada industria. El arancel aduanero ha sido un medio tradicional de proteger a la industria nacional de la competencia de los productos extranjeros, pero ahora los elementos proteccionistas que aparecen en las leyes de estímulo van algo más lejos. Tratan de proteger a la industria nacional no sólo contra los productos importados, sino contra la competencia de fábricas extranjeras atraídas al país por las perspectivas de buenos mercados y utilidades. Los criterios aplicados por las distintas comisiones administrativas varían considerablemente.

Como ya se indicó, la determinación del carácter esencial depende tanto de la capacidad de la industria nacional para satisfacer las necesidades del mercado como del tipo del producto mismo. Pero relacionar la capacidad industrial con el mercado nacional proyectado es, en el mejor de los casos, un problema difícil que puede conducir fácilmente a abusos si la industria establecida alega tener "planes" para ampliar su capacidad, que luego presenta como prueba de que esta ampliación es innecesaria, sobre todo por parte de firmas extranjeras. Esta regla se ha formulado explícitamente en el Brasil, donde el concepto de "analogía" adquiere importancia fundamental cuando se examinan las solicitudes de ingreso de capitales. Estipula que cualquiera industria brasileña que fabrique un producto para el mercado interno puede, una vez comprobado el hecho ante las autoridades competentes, impedir efectivamente el establecimiento de cualquiera empresa nueva alegando que el producto "análogo" disponible es adecuado. El concepto de analogía es complejo y entraña consideraciones técnicas, especificaciones del producto y diferencias cualitativas que a veces resultan difíciles de fijar explícitamente. Huelga decir que una compañía extranjera que ha logrado hacer inversiones en un país como el Brasil se apresurará a inscribir sus propios productos en la categoría de "análogos" para defenderse contra la posible competencia de otras empresas también extranjeras.

En algunos casos, suele recurrirse al concepto de "competencia desleal" para defender a las empresas establecidas. En un país que tiene dificultades

crónicas en su balance de pagos, la comisión administrativa puede dictaminar que la entrada de un fabricante extranjero, con máquinas modernas de alto rendimiento y con los últimos adelantos técnicos haría una competencia "desleal" a la industria nacional. Esto suele justificarse alegando que las dificultades de balance de pagos han impedido a la industria local, no por culpa suya, importar los bienes de capital necesarios para racionalizar su propia producción. Como parece existir una estrecha correlación entre los países que experimentan dificultades en su balance de pagos y la adopción de leyes de estímulo a la inversión con trato cambiario preferencial, es probable que las comisiones administrativas tengan mucha latitud para decidir al respecto. Los incentivos de cambio pueden revestir la forma de un privilegio en la concesión de divisas, o de un tipo de cambio preferencial para los efectos de transferir al extranjero determinado monto de utilidades, o reexportar el capital. En algunos casos, las remesas de utilidades y amortizaciones del capital pueden hacerse al tipo oficial de cambio, que por lo común regulan y fijan las autoridades cambiarias. También pueden hacerse las transferencias al tipo de cambio del mercado libre, aunque éste sea más alto y a menudo esté expuesto a fluctuaciones provocadas por los movimientos de capitales a corto plazo y la especulación en el mercado libre. En cambio, en los pocos casos en que todavía pueden hacerse las transferencias al tipo de cambio oficial, el máximo permitido es de 10, 12 ó 15 por ciento del capital registrado. Se fijan topes similares al monto de las amortizaciones que pueden transferirse anualmente, cuyo monto habitual es de más o menos 20 por ciento. A veces, en el caso de algunas leyes de estímulo más antiguas, la fracción correspondiente a las amortizaciones suele ser mayor para algunos tipos de inversión que los gobiernos desean estimular. Brasil ha adoptado un sistema particularmente atractivo en virtud del cual los intereses y amortizaciones del capital prestado que se haya registrado pueden transferirse a un tipo preferencial, denominado "costo del cambio", que es el mismo que utiliza el gobierno. En los últimos años este tipo preferencial ha sido bastante inferior al que, en caso contrario, habrían debido hacerse las transferencias por el mercado libre.

Hacia 1953-54 empezó a generalizarse la tendencia a evitar que las

/remesas de

remesas de utilidades y reembolsos de capital se hicieran a través del sistema de control de cambios y a permitir transferencias ilimitadas al tipo de cambio libre. Para las empresas que trabajan en países que sufren presiones inflacionarias y dificultades en su balance de pagos, esto suele significar una merma considerable de las franquicias concedidas inicialmente y que suponían que continuarían, sobre todo porque el tipo depreciado a que deben adquirirse las divisas en el mercado libre a menudo anula el beneficio que representa la desaparición del límite máximo antes impuesto a las remesas. Luego, como parte del plan de estabilización (por ejemplo, en la Argentina, Bolivia o Chile) se modificaron radicalmente los reglamentos cambiarios y se hizo obligatorio enviar por el mercado libre todas las transferencias de utilidades y capital. Por otra parte, si pudiera lograrse la ansiada estabilización, desaparecería la diferencia entre la tasa oficial y la tasa libre, y los inversionistas extranjeros podrían actuar en un mercado realmente libre, tanto para la entrada como para la salida de capitales.

En unos pocos países existe otra forma de incentivo cambiario, en virtud de la cual se permite a los exportadores que retengan una fracción de sus utilidades en divisas sin tener que entregar la totalidad al Banco Central, como se exige generalmente en los sistemas de control de cambios. Este incentivo suele reservarse a las inversiones extranjeras en sectores que el gobierno está resuelto a promover como la minería, la explotación del petróleo y las exportaciones de productos agropecuarios. Por ejemplo, cuando los precios del café llegaron a su máximo en 1954, el Paraguay promulgó una ley con el propósito de estimular las plantaciones de cafetos, garantizando a los plantadores que podrían retener anualmente hasta 1970 el 50 por ciento de los ingresos en divisas que percibieran por ese concepto. En 1958, también el Brasil autorizó la retención del 30 por ciento de los ingresos en divisas a las compañías que se dedicasen a la exportación de minerales de hierro. Conviene señalar, sin embargo, que la retención de las divisas provenientes de la exportación sólo suele ser un estímulo cuando no está neutralizada por la obligación de entregar al Banco Central todas las demás utilidades en divisas a un tipo de cambio desfavorable. Durante muchos años las compañías chilenas de cobre y salitre retuvieron en el

/extranjero una

extranjero una proporción importante de sus ingresos, pero al propio tiempo estaban obligadas a entregar grandes cantidades de divisas a tipos de cambio totalmente arbitrarios y desfavorables. Esta situación desapareció cuando en 1955 se extendió a las grandes empresas mineras el mismo trato que a los demás inversionistas, nacionales y extranjeros.

Algunos países complementan sus leyes generales de fomento de las inversiones con acuerdos especiales encaminados a inducir a los inversionistas extranjeros a participar en determinadas empresas de alta prelación. En cierto modo estos contratos legislativos - por ejemplo, en el Paraguay, donde los exportadores pueden retener hasta el 50 por ciento de sus ingresos durante un plazo determinado - señalan en principio un retorno al viejo sistema de las concesiones. En cantidad creciente los países parecen emplear este método especial de atraer inversiones extranjeras cuando se presenta la oportunidad de estimular las exportaciones. Hasta cierto punto, esta orientación es indicio de descontento con las leyes de fomento indirecto de tipo general; y los gobiernos, prefieren, antes que "suavizar" la legislación general, lanzarse a empresas ad hoc del tipo de las concesiones.

#### VI. CUESTIONES GENERALES

Examinados los objetivos, el alcance, las limitaciones, el proteccionismo y las franquicias de las leyes generales sobre inversiones extranjeras, corresponde analizar ahora algunas cuestiones generales y tratar de formarse una idea acerca de la efectividad de este tipo de leyes.

Hay dos maneras de enfocar las inversiones extranjeras y las franquicias cambiarias. En primer término, los reglamentos de las inversiones extranjeras pueden formar parte del sistema de control de cambios completado con disposiciones especiales destinadas a orientar a las autoridades en materia de prelación. En segundo lugar, los países pueden promulgar una ley general de inversiones extranjeras que tenga por finalidad principal el fomento, pero dejando que la aplicación de las medidas pertinentes dependa de consideraciones relacionadas con el balance de pagos. Normalmente, ambos llevarán a resultados semejantes, aunque una ley sobre inversiones extranjeras de carácter global sea tal vez un medio más eficaz de atraer la atención de los inversionistas y acaso tenga efectos más duraderos.

/Al adoptar



Al adoptar estas leyes, los países tratan por lo común de combinar las consideraciones impuestas por el balance de pagos con sus objetivos de fomento. No es probable que los inversionistas extranjeros consideren la posibilidad de invertir en otro país a menos que tengan una oportunidad razonable de contar con facilidades para transferir sus utilidades y su capital. De ahí que las oportunidades que tenga un país de atraer capital extranjero dependerán como condición previa, de la liberalidad del régimen cambiario vigente. Por su parte, las leyes de fomento de las inversiones se proponen aumentar la afluencia de capitales y, al propio tiempo, tratan de impedir o por lo menos de limitar considerablemente su egreso. Como el ingreso y egreso de capitales no pueden considerarse separadamente, los países resuelven el dilema restringiendo la salida de capitales de sus nacionales o residentes y permitiendo el egreso de capitales a los extranjeros o no residentes con el fin de estimularlos a realizar nuevas inversiones. En una palabra, el inversionista extranjero cuenta con privilegios que se niegan a los nacionales, o que se negaban a los extranjeros en otras épocas. A veces los países se han visto en la necesidad de modificar sus leyes de fomento y eliminar algunas de las disposiciones más favorables para los inversionistas extranjeros. Habitualmente se llega a una transacción; las ventajas que tienen las actuales importaciones de capital en el balance de pagos se neutralizarán con la carga que significará la transferencia posterior de las utilidades y el capital al país de origen.

Si un país limita las posibilidades de transferencia, tendrá que elegir cuidadosamente los capitales extranjeros a los que concederá estos privilegios. Las facilidades de transferencia ofrecidas se ajustan por lo general a las ventajas de cada caso particular, de modo que diferentes inversionistas y distintas inversiones pueden ser tratadas de modo muy diverso. De modo que es inevitable distinguir, por una parte, entre residentes y no residentes en lo que respecta a la afluencia de capitales y, por otra parte, entre los no residentes en cuanto a las facilidades concedidas para la transferencia y en cuanto a las inversiones que el país está dispuesto a recibir.

Como medida de fiscalización se extendió la noción de capital registrado, que quiere decir que sólo el capital extranjero autorizado por las

/autoridades y

autoridades y debidamente registrado puede aspirar a un trato preferencial. El capital no registrado no recibe trato preferencial o se le deja en libertad de entrar y salir por el mercado libre, o se le trata como capital nacional. No obstante, todavía suele afluir una cantidad considerable de capital no registrado a pesar de que las autoridades cambiarias no quieren o no puedan reconocerlo o registrarlo oficialmente. A veces suele distinguirse entre las inversiones "antiguas" y las "nuevas"; las primeras comprenden las inversiones hechas antes de promulgarse las leyes de estímulo, o antes de alguna fecha fijada por la propia ley. En tales casos suele presentarse la anomalía de que parte del capital de un inversionista extranjero queda incluido en la categoría "antigua", siendo él tratado como residente a su respecto; en tanto que disfruta de los privilegios reconocidos a los no residentes sólo con respecto al capital introducido en conformidad con la ley de estímulo. Algunos países exigen libros y registros separados para estas dos clases de capital.

Una de las derivaciones de la actual tendencia a liberalizar los sistemas cambiarios y a eliminar las tasas preferenciales es la de prescindir del registro cuando todos los servicios de los capitales deben pasar por el mercado libre. En una palabra, los tipos preferenciales y el registro van juntos. El inversionista extranjero cumple con todos los requisitos necesarios para poder, en caso de ser aceptado, disfrutar de los privilegios que representan los tipos preferenciales de cambio.

Dada la naturaleza de estas leyes de fomento de las inversiones, se podría presumir una gran rivalidad entre los países. Con privilegios extraordinarios y tal vez especiales, un país podría atraer hacia su territorio capitales extranjeros y desviarlos de otros. Sin embargo, no hay antecedentes de que la competencia internacional con respecto al trato preferencial en materia de cambios haya tenido alguna influencia en la radicación de empresas industriales. Tal vez no sea casual que los "tratos" más liberales sean ofrecidos precisamente por los países que han experimentado y siguen experimentando dificultades inflacionarias y de balance de pagos. Después de la experiencia del último decenio, es poco probable que los inversionistas extranjeros confíen demasiado al pie de la letra en las disposiciones antes examinadas, porque saben muy bien que cuando las

/circunstancias lo

circunstancias lo exigen las autoridades cambiarias pueden verse obligadas a derogar o, cuando menos, a suspender precisamente las normas que en un momento dado parecían tan ventajosas.

Los resultados de las leyes de estímulo a las inversiones han sido muy limitados y, en algunos casos, casi nulos. Desde luego, es imposible atribuir tal o cual aumento de las inversiones extranjeras a esas leyes exclusivamente. Para decidirse, los inversionistas estudiarán el ambiente general de inversiones, la importancia del mercado, la disponibilidad de materias primas, las posibilidades de mano de obra y la impresionante tasa de crecimiento de algunos países en el decenio, dando a las franquicias de orden cambiario una importancia secundaria en el mejor de los casos.

Varias razones explican el carácter secundario de las franquicias legales. En primer término, hay que reconocer que muchas de las llamadas "franquicias" sólo significan una remoción más o menos parcial de los obstáculos a las inversiones que se habían creado o habían surgido en épocas anteriores. Luego, las preferencias cambiarias no sólo se han limitado a ciertos sectores de inversión, sino que han sido de corta duración en países como la Argentina, Brasil, Colombia y Chile, donde los estímulos cambiarios quedaron totalmente neutralizados al variar la situación del balance de pagos.<sup>2/</sup> De modo que ningún nuevo inversionista puede estar seguro de que las franquicias de hoy no se derogarán mañana. En muchos casos, las utilidades de las inversiones extranjeras hechas en algunos países al amparo de leyes destinadas a estimularlas tienen hoy que transferirse al tipo de cambio del mercado libre, que se desvaloriza continuamente cuando la inflación domina la economía. Por reconocer esta posibilidad, las firmas extranjeras suelen decidirse a invertir en un país a través del mercado libre, sin ampararse en las leyes de fomento de las inversiones y sin registro, por cuanto también podrán retirarse del mismo modo. En tercer lugar, la retención de una parte de los ingresos en divisas es una franquicia

---

<sup>2/</sup> La Argentina, el Brasil y Chile figuran entre los países que se han resistido a negociar acuerdos con los Estados Unidos sobre las inversiones privadas para garantizar la convertibilidad de las divisas.

indudable, pero también en este caso las ventajas pueden anularse cuando se fija un tipo de cambio desfavorable para las utilidades que deben entregarse a los bancos centrales. En cuarto y último lugar, los procedimientos administrativos que se siguen para aplicar las leyes de fomento habitualmente conducen a decisiones de carácter especial y entonces distintos inversionistas y distintos proyectos son tratados de manera diferente.

La selección no es un complemento necesario de las leyes de fomento de las inversiones, ya que su función principal consiste en proteger a las industrias establecidas, nacionales o extranjeras, contra una nueva competencia. Así como los aranceles fueron la forma clásica de protección de las industrias nacionales contra los productos importados, así también la selección, que va más allá, las protege contra la competencia de otras industrias que pudieran sentirse atraídas hacia el país por ofrecer un mayor mercado y buenas utilidades.

La gran afluencia de capitales extranjeros en los últimos años hacia algunos países que no cuentan con leyes de estímulo a las inversiones (Perú y Venezuela) o hacia otros que ofrecen incentivos tributarios para estimular el progreso industrial, pero no un trato cambiario preferencial (México y Cuba), parece corroborar la conclusión de que las leyes para fomentar las inversiones - al menos las que conceden franquicias cambiarias - tienen una influencia secundaria.

### Tercera Parte

## LA POLÍTICA ARANCELARIA Y SU EFECTO EN LA INVERSIÓN PRIVADA EXTRANJERA EN UN PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA

### I. CONSIDERACIONES GENERALES

Las tarifas aduaneras constituyen, sobre todo desde la postguerra, uno de los principales instrumentos en la política de estímulo a la inversión extranjera que ha seguido la mayoría de los países latinoamericanos, y su influencia sobre la magnitud y la localización de la inversión privada en América Latina ha sido apreciable y quizás considerable.

Esa influencia suele manifestarse, principalmente, en tres direcciones: a) reduciendo los costos de inversión de la empresa, mediante eliminaciones o reducciones de los derechos de importación de los bienes de capital; b) aumentando las perspectivas de ganancia de las empresas por medio de eliminaciones o reducciones de las tarifas sobre la importación de combustibles, materiales de construcción y cierto tipo de materias primas y c) aumentando asimismo las utilidades que se anticipan, por medio de tarifas elevadas u otro tipo de restricciones a la importación de bienes similares a aquellos que se producen internamente o cuya producción se desea estimular.

Las medidas de los dos primeros tipos mencionados se encuentran muy difundidas en los distintos decretos o leyes de fomento a las inversiones extranjeras que existen en casi todos los países latinoamericanos. En algunos se otorgan estas franquicias en forma permanente, mientras que en otros se limitan al período de instalación de la empresa.

Los estímulos tarifarios a la inversión mencionados en tercer lugar, es decir, los provenientes de situaciones proteccionistas, se derivan de los regímenes arancelarios y de restricciones de otra índole a las importaciones que existen en los distintos países latinoamericanos. La importancia de este tipo de estímulos supera con mucho a la de los otros dos hasta el punto de constituir la principal herramienta de una política tarifaria de estímulo a la inversión.

Estos diversos medios de estimular la inversión privada no suelen distinguir entre las inversiones realizadas con capitales locales y las /financiadas con

financiadas con capitales extranjeros. En algunos países, sin embargo, como El Salvador, Guatemala y México, se otorgan estímulos especiales a las inversiones extranjeras que se combinan con cierta proporción de capitales locales.<sup>1/</sup> El presente estudio se ocupará de la corriente de capital procedente de otras regiones - incluyendo la reinversión de utilidades - y su movimiento dentro de la región y asimismo del movimiento dentro de América Latina de capitales controlados por residentes en la región.

El proceso de reducción gradual de las tarifas y eliminación de otras restricciones al intercambio que es inherente a la creación del mercado regional puede influir sobre diversos aspectos de las inversiones privadas en América Latina, a saber: a) afectando el nivel general de inversiones, b) alterando su distribución geográfica o c) influyendo en su distribución funcional entre diversas industrias o entre distintos métodos de producción dentro de una misma industria.

La creación de un mercado regional implica el establecimiento de un régimen de preferencias aduaneras regionales interlatinoamericanas y, eventualmente, la libre circulación de mercancías entre los países participantes en tal mercado. En la medida en que este tratamiento preferencial desaliente las importaciones de ciertos bienes manufacturados desde fuera de la región las firmas extranjeras que los producen se sentirán impulsadas a establecer plantas dentro de la región para no perder sus mercados habituales. Es probable además que la perspectiva de un gran mercado atraiga a firmas que no exportaban antes a América Latina pero que ahora pueden sentirse tentadas ante las perspectivas de buenas utilidades que ofrecería la producción en gran escala dentro de un mercado suficientemente amplio. Ambas tendencias provocarán un aumento en el volumen de inversión extranjera cuya magnitud también dependerá al principio de las consideraciones que hagan los empresarios acerca de la solidez del proyecto de integración económica. Por otra parte, la nivelación gradual de las tarifas para productos similares pondrá de manifiesto en muchos casos la ineficiente ubicación geográfica de la actividad industrial dentro de América Latina, que en algunos casos había estado determinada por los diferentes niveles de protección aduanera

---

<sup>1/</sup> Como el presente estudio se circunscribe a las inversiones privadas directas a largo plazo, excluye las inversiones en valores mobiliarios.

existentes en los distintos países y en otros por la distribución geográfica de la capacidad de ahorros dentro de la región. Por consiguiente, la imposición de tarifas comunes dentro del proceso de integración económica, unida a la eliminación interna de tarifas y otras restricciones, tenderá a reorientar las inversiones extranjeras en América Latina, bajo el impulso de consideraciones económicas como la distribución natural de los recursos, la tasa de crecimiento de la población, etc. Sin embargo, es bastante aventurado ir mucho más allá de estas consideraciones generales y tratar de estimar tanto los cambios relativos que ocurrirán en la distribución de las nuevas inversiones entre las diferentes actividades como el proceso de redistribución de las inversiones ya existentes.

A este respecto cabría hacerse las consideraciones que siguen.

En general, las restricciones al comercio internacional son, a su vez, restricciones a la competencia. Por consiguiente, la reducción gradual de los aranceles y la eliminación de los demás obstáculos al comercio interlatinoamericano deberán estimular la demanda de bienes producidos en la región. Sin embargo, es difícil anticipar con qué intensidad repercutirá este fenómeno en las diferentes actividades productoras y, por lo tanto, en qué sentido se redistribuirán las inversiones. El aumento de la demanda frente a la caída en el precio que significa la reducción de los gravámenes, lejos de ser proporcional al monto de esta última está determinada por la diferente elasticidad-precio de la demanda de los distintos productos.

Una reducción de tarifas sobre la importación de bienes manufacturados en un país que produce materias primas puede tener un efecto considerablemente mayor sobre la demanda en este país de importaciones de manufacturas - estimulando así la actividad manufacturera de otros países - que una reducción similar de los derechos a la importación de materias primas por parte de un país industrializado, debido a las diferentes elasticidades de la demanda con respecto al precio que presentan generalmente estas dos categorías de productos.

La aprobación de las recomendaciones propuestas en la segunda reunión del Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano (México, febrero

de 1959)<sup>2/</sup> significaría, en general, la eliminación de aranceles aduaneros con un ritmo acelerado para los productos primarios, moderado para los bienes de capital, de consumo duradero y bienes intermedios y a un ritmo bastante más lento para las manufacturas de consumo. Sin embargo, es muy probable que la reducción proporcionalmente más pronunciada de los derechos sobre los bienes primarios ocasione en la demanda interna de estos productos una reacción menor que la reducción mucho más moderada que se practicará en los derechos aplicables a los bienes manufacturados. A su vez esto estimularía la afluencia de nuevas inversiones hacia la actividad manufacturera, ocasionando al mismo tiempo una redistribución de las inversiones existentes favorable a ella.

La tendencia a una redistribución de las inversiones a que se ha hecho referencia podría verse bastante entorpecida por diferencias en otros factores institucionales y en especial por diferencias en la carga tributaria existente en los distintos países. Podría obviarse esto mediante un esfuerzo orientado a coordinar tales factores y a crear un marco institucional comparable para la empresa privada en los diferentes países del área. Lo anterior no será tarea fácil y el problema lo complica el hecho de que en buen número de países la incidencia que los derechos específicos tenían originalmente sobre las importaciones ha disminuído debido al proceso inflacionista que han experimentado y a pesar de los reajustes realizados esporádicamente en tales derechos. En la medida en que el proceso de integración económica elimine las restricciones cuantitativas al comercio dentro de la región y propenda a una mayor libertad de los pagos entre los países que la constituyen, hará indispensable revisar los sistemas tarifarios de algunos países para hacerlos comparables con los vigentes en otros de la región.

De todo lo expresado anteriormente puede concluirse que, en general, la implantación de un mercado común creará nuevas posibilidades de inversión en América Latina. A este respecto puede citarse el resultado de una encuesta realizada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos entre un número considerable de industriales norteamericanos. Según ella, la reducción de las tarifas y demás barreras al comercio

---

<sup>2/</sup> Recomendaciones acerca de la estructura y normas del mercado común latinoamericano (E/CN.12/C.1/WG.2/10/Rev.1). /internacional acordado



internacional acordado mediante los convenios del GATT ha estimulado la inversión de capitales norteamericanos dentro del área comprendida por los países miembros.<sup>3/</sup>

Se incluye seguidamente una breve revisión de aquellos aspectos de la estructura arancelaria y de régimen de importaciones existente en los distintos países de América Latina que ejercen o pueden ejercer influencia en la radicación de capitales extranjeros privados a largo plazo dentro de la región. Es conveniente distinguir entre aquellas medidas de índole tarifaria que han sido establecidas para fomentar las inversiones tanto nacionales como extranjeras - exenciones y reducciones tarifarias para la importación de bienes de capital - y aquellas otras que no se establecieron con ese objeto pero constituyen en la práctica móviles de importancia similar o aun mayor. Las mencionadas en primer lugar se hallan contenidas en las distintas leyes de fomento a las inversiones vigentes en la mayoría de los países latinoamericanos, en tanto que las segundas se derivan de los regímenes arancelarios y de importación vigentes en los distintos países.

## II. ESTIMULOS ARANCELARIOS Y TARIFARIOS CONTENIDOS EN LAS LEYES PARA FOMENTAR LA INVERSION VIGENTES EN AMERICA LATINA

Los estímulos de tipo arancelario o tarifario son un elemento común en casi todas las leyes de fomento industrial existentes en América Latina. Los más difundidos son las exenciones o reducciones de los derechos de importación de bienes de capital. Suelen incluirse, además, exenciones o reducciones de los derechos de importación para materias primas, materiales de construcción y combustibles. Sólo en la legislación colombiana de fomento no suelen establecerse estímulos de esta naturaleza.<sup>4/</sup>

---

<sup>3/</sup> Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Factors Limiting U.S. Investment Abroad, Segunda Parte: "Business Views on the U.S. Government's Role", p. 13.

<sup>4/</sup> Sin embargo, la ley 167 de 1958 dispone exenciones tributarias por un plazo de 10 años para aquellas industrias que emplean un 75 por ciento de materias primas nacionales, pero en su artículo 5 restringe esta exención a industrias muy pequeñas (con un capital de menos de 50 000 pesos y que emplean no más de 10 obreros). El decreto 3211 de 1953 otorga exenciones de derechos a la importación de maquinarias destinadas a aquellas industrias que ocupen por lo menos un 80 por ciento de materias primas producidas en la planta siderúrgica de Paz del Río. Existen asimismo otras leyes que otorgan franquicias a la instalación de industrias específicas (la industria hotelera, las empresas productoras de electricidad y las de aeronavegación).

/En algunos

En algunos países la exención tarifaria comprende los derechos aduaneros, las sobretasas, los derechos consulares y demás gastos relativos a la internación de maquinaria y equipos. En otros se limita a los derechos arancelarios. En un tercer grupo de países las franquicias sólo representan una reducción del monto de los derechos de aduana. En el Ecuador, Guatemala, Nicaragua y México, por ejemplo, las franquicias otorgadas corresponden a las mencionadas en este último grupo. En ellos el porcentaje de exención tarifaria otorgada guarda relación con la importancia que dentro de la economía se asigne a la industria a la cual se destinan. Dicha importancia suele estar en función de la proporción de mano de obra y materia prima nacional que utiliza la industria en cuestión.

En el Brasil no existen exenciones totales de derechos aduaneros. Las reducciones otorgadas pueden representar hasta un 50 por ciento de los derechos totales de importación de las maquinarias para determinadas industrias.

En algunos países, la exención y reducción tarifaria sobre la maquinaria, los equipos y las materias primas importadas se limita al período de instalación de la nueva industria. En otros se hacen extensivas a las importaciones futuras, delimitando el número de años en que la industria gozará de esta franquicia. Las leyes de fomento industrial vigentes en México y el Perú contienen disposiciones de esta naturaleza. La ley de fomento industrial de México, por ejemplo, otorga franquicias aduaneras por períodos que varían entre 5 y 10 años, según la importancia asignada para el país a la industria que se persigue estimular. En este país la situación de cada industria con respecto a las concesiones tarifarias puede ampliarse mediante una declaración conjunta de las Secretarías de Hacienda y Economía, siempre que la empresa acredite haber aumentado la proporción de mano de obra o de materia prima mexicana que utiliza en su producción. La ley de desarrollo industrial del Perú dispone que la extensión del período durante el cual se otorgan franquicias aduaneras varíe de acuerdo con la localización geográfica de la nueva planta y en función del interés nacional por el desarrollo de ciertas regiones del país. Así, las exenciones pueden prolongarse por 10, 15 ó 20 años, según /se trate

se trate de industrias que proyecten instalarse en la costa, en la sierra o en la zona transandina, respectivamente.

En Costa Rica y Cuba, el número de años durante el cual se conceden franquicias de importación para instalar determinadas industrias depende de que se trate de "industrias nuevas" o de "ampliación de industrias existentes".<sup>5/</sup> En Cuba, la ley de protección industrial establece exenciones tarifarias por 10 años para la importación de materias primas no producidas internamente en cantidad suficiente y de 3 años para la de bienes de capital, siempre que en ambos casos se trate de "industrias nuevas". La protección a las industrias ya establecidas es objeto de dictámenes emitidos especialmente por el Ministerio de Hacienda después de estudiados los antecedentes.

En Costa Rica y El Salvador se conceden exenciones tarifarias a la importación de maquinarias, herramientas y materias primas durante 10 años siempre que la industria que se proyecta instalar se halle clasificada como "industria nueva" (Costa Rica) o "industria necesaria" (El Salvador).<sup>6/</sup> Las mismas franquicias se conceden durante un lapso menor cuando se trate de industrias que - aun no presentando las características anteriores - interesa nacionalmente estimular (industrias "existentes" según la ley de fomento de Costa Rica e industrias "convenientes" según la ley de fomento industrial de El Salvador).

---

<sup>5/</sup> En Cuba el decreto-ley de 15 de agosto de 1953, sobre protección industrial, define como "industrias nuevas" las industrias extractivas o de transformación creadoras de bienes que no haya estado produciéndose en el país durante los dos años anteriores a la fecha de la solicitud de protección.

<sup>6/</sup> En Costa Rica la Ley N° 36 del 21 de diciembre de 1940 agrupa bajo la denominación de "industrias nuevas" aquellas plantas industriales que fabrican artículos no producidos en el país actualmente o que se producen por métodos rudimentarios o en cantidades insuficientes. En El Salvador la Ley de Fomento de Industrias de Transformación (Decreto Legislativo N° 661 del 22 de mayo de 1952) define las "industrias necesarias" como aquellas que "tengan por objeto producir mercancías destinadas a satisfacer necesidades fundamentales de la población tales como la alimentación, la salubridad, el abrigo, la habitación y otras semejantes".

La ley costarricense de fomento industrial dispone, además, que para gozar de las franquicias anteriores la industria debe ocupar, por lo menos, un 90 por ciento de personal nacional después del primer año de establecida. Debe probar asimismo que no menos del 75 por ciento de la materia prima que entra en el producto terminado es de origen nacional. La ley de fomento industrial de El Salvador dispone que para gozar de las prerrogativas que otorga, no menos del 50 por ciento del capital de la empresa debe ser salvadoreño. Es importante hacer notar que para los efectos de esta ley se considera como capital salvadoreño el perteneciente a salvadoreños o centroamericanos en general.

En la mayoría de los países latinoamericanos, es requisito esencial para que se otorguen las franquicias mencionadas que sean nuevos la maquinaria y los equipos importados. Sin embargo, en el Brasil se conceden franquicias para la importación de maquinaria usada siempre que técnicos reconocidos certifiquen su eficiencia.

Otro requisito común para la importación de maquinaria y equipos exentos de derechos es que se destinen a la creación de bienes no producidos internamente o de aquellos cuya producción interna sea insuficiente.

En algunos países en los que se aplican controles cambiarios (el Brasil, Colombia y el Uruguay), además de la exención de derechos aduaneros, la importación de bienes de capital suele eximirse del depósito previo de las divisas en el banco central u otro organismo señalado para ese objeto. En este caso el importador debe acreditar que es el propietario de las maquinarias o que posee en el exterior los fondos necesarios para importarlas. En el Brasil, por ejemplo, según el nuevo régimen de importaciones establecido en agosto de 1957, sólo los importadores registrados como tales pueden participar en los remates de los "certificados de promesa de venta de cambios". A los tenedores de estos certificados se les entregan permisos de importación o certificados de cobertura cambiaria, mediante los cuales se obtienen divisas al tipo de cambio oficial. Así, pues, el costo total para el importador está representado por el precio de remate de los certificados de promesa de venta de cambio, más el precio oficial de la divisa, más los impuestos y la comisión a los corredores. Sin embargo, el Ministerio de Comercio Exterior puede autorizar la importación de ciertos

/bienes de

bienes de capital, sin que sea necesario ninguno de los trámites anteriores de cobertura cambiaria, siempre que el inversionista, como se ha dicho, acredite poseer en el exterior los bienes mismos o los fondos para financiarlos.

La ley brasileña estipula además que debe tratarse de un conjunto completo de maquinaria y equipo para la producción de determinada industria.

Algunas leyes de fomento ofrecen estímulos indirectos a las inversiones mediante ciertas medidas proteccionistas. Disposiciones de este tipo se incluyen en las leyes de fomento de la Argentina y el Perú. La ley argentina dispone que si el precio de los artículos importados, incluidos los derechos aduaneros, resulta más bajo que el de los artículos similares producidos en el país, se aplicarán tarifas aduaneras adicionales que pueden llegar a representar hasta un 50 por ciento del valor del producto importado.<sup>7/</sup> La ley peruana dispone que los artículos importados similares a los producidos en el país, siempre que estos últimos sean producidos en cantidad suficiente, estarán sujetos a impuestos específicos que pueden representar hasta el equivalente de un 50 por ciento ad valorem. Se excluyen de esta disposición los alimentos básicos y los artículos medicinales. Con este fin el gobierno hace anualmente los reajustes necesarios de los derechos específicos de las industrias protegidas a base de las recomendaciones de la Comisión Económica de Defensa Industrial.<sup>8/</sup>

En el anexo II se incluye una descripción de las disposiciones de tipo arancelario y tarifario contenidas en las diversas leyes de fomento vigentes en los distintos países latinoamericanos.

---

<sup>7/</sup> Decreto 14630 del Poder Ejecutivo, de junio de 1944.

<sup>8/</sup> Proyecto de ley de desarrollo industrial del Perú, aprobado por la Cámara de Diputados en 1957 y actualmente en discusión en el Senado.

### III. REGIMENES TARIFARIOS VIGENTES EN AMERICA LATINA Y SU INFLUENCIA EN LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DENTRO DE LA REGION

En América Latina los aranceles aduaneros constituyeron, originalmente, una fuente principal o importante de ingresos públicos. A medida que transcurrió el tiempo y los países hicieron los primeros progresos en el proceso de industrialización, la función proteccionista de las tarifas aduaneras ha venido sustituyendo gradualmente a la función fiscal con que originalmente fueron creadas. Este proceso no ha correspondido a ningún orden preestablecido y ha sido dispar en los distintos países de la región. No es difícil comprobar lo anterior examinando los aranceles actuales.

Al comienzo de este informe se hicieron consideraciones acerca de la influencia apreciable que los distintos regímenes arancelarios parecen haber ejercido en la localización geográfica de las inversiones extranjeras en América Latina. Aunque es difícil obtener la comprobación estadística de ello, es indiscutible que elementos tales como el monto de la carga arancelaria que recae sobre un determinado producto importado y la magnitud de las restricciones cuantitativas impuestas sobre éste, constituyen factores de gran ponderación en las decisiones a invertir capitales en la producción de un mismo artículo dentro del área protegida.

Ya se aludió a la gran disparidad que existe entre los regímenes arancelarios vigentes en los distintos países del área. Esa disparidad se refleja en aspectos tales como el predominio de derechos específicos sobre derechos ad valorem o viceversa; las diferencias en el nivel medio de la carga arancelaria, tanto en conjunto como para los distintos productos; la gran variedad de restricciones cuantitativas a las importaciones vigentes en los diferentes países (contingentes de importación, depósitos previos, control de cambios, etc.), y un sinnúmero de otros aspectos.

En términos generales, la implantación de un mercado común latinoamericano significaría - si se adopta la estructura recomendada por el correspondiente Grupo de Trabajo - la reducción gradual de los aranceles aduaneros entre los distintos países hasta llegar, al cabo de una primera etapa y con respecto a distintas categorías de productos, a un nivel medio de derechos preestablecidos. Simultáneamente se eliminarían todas las demás restricciones al comercio interlatinoamericano que ahora existen.<sup>9/</sup>

---

<sup>9/</sup> Recomendaciones acerca de la estructura y normas del mercado común latinoamericano (E/CN.12/C.1/WG.2/10/Rev.1).

El proceso anterior afectaría la estructura relativa de los precios de los artículos transados dentro de la región y en consecuencia haría variar las perspectivas de ganancia que existen en las diversas industrias. La presión ejercida por este hecho, a su vez, tendería a redistribuir algunas de las inversiones existentes en la región y sobre todo a orientar las nuevas inversiones que se realicen. La magnitud de estos cambios dependerá en grado considerable de la situación en que se encontraran los distintos países antes de iniciarse el proceso de integración.

Anexo I

DISPOSICIONES LEGALES RELATIVAS A LA INVERSION EXTRANJERA  
Y A LAS FRANQUICIAS TRIBUTARIAS

ARGENTINA

- Leyes Ley N° 14780 de 22 de diciembre de 1958 llamada "Ley de radicación de capitales". Boletín Oficial, 30 de diciembre de 1958.
- Alcance Los ingresos de capitales extranjeros podrán efectuarse en divisas, o en máquinas e instalaciones, y también en repuestos y otro material, y en materias primas.
- Restricciones Los capitales extranjeros deben invertirse para crear nueva capacidad productiva o ampliar las actividades existentes necesarias para el desarrollo de la economía nacional; contribuir directa o indirectamente a sustituir las importaciones o a incrementar las exportaciones; y proporcionar suficientes garantías técnicas y económicas.
- Preferencias Las inversiones extranjeras destinadas a la elaboración de materias primas nacionales, a la producción de bienes de capital, y de utilización intermedia que contribuyan a la evolución de la economía nacional en el interior del país y al desarrollo de las economías regionales. También se dará preferencia a los capitales y técnicas que se asocien con empresas locales de capital nacional, y a los que prometan reinvertir sus utilidades en el país.
- Franquicias Para impulsar las nuevas inversiones industriales el Poder Ejecutivo podrá acordar algunos o todos los beneficios autorizados por las leyes vigentes en relación con derechos aduaneros, regímenes impositivos, cambiarios, facilidades crediticias e inclusión de las inversiones en el régimen favorable de fomento y defensa de la industria.
- Las utilidades netas obtenidas anualmente pueden transferirse por el mercado libre sin limitación; en repatriación



del capital no estará sometida a otras limitaciones que las establecidas expresamente en el momento de aprobarse la inversión.

Franquicias  
tributarias

No hay una ley general.

Fiscalización

La entrada de capitales extranjeros deberá registrarse al tipo de cambio del mercado libre, previa autorización del Poder Ejecutivo. Las autoridades verificarán el origen extranjero de los capitales y se asegurarán de que no se aplicarán a otros fines que los fijados.

Protección de  
la industria  
nacional

Antes de autorizarse la inversión de capitales extranjeros, se tomarán las medidas para proteger la capacidad y eficiencia de las empresas locales establecidas. Se garantiza a las industrias nacionales la posibilidad de importar material y elementos de producción análogos a los radicados en virtud de esta ley. Se dará suficiente publicidad a todas las solicitudes de inversión de capital para que los sectores interesados los conozcan antes de concederse la respectiva aprobación, excepción hecha de aquellos casos que interesen a la defensa o seguridad nacional. Todos los beneficios otorgados a los inversionistas extranjeros se extenderán a todos los sectores de la producción que se encuentren en igualdad de condiciones.

Tratados de  
garantía

No existen.

BOLIVIA

Leyes

"Registro de las inversiones extranjeras", de 17 de octubre de 1945, modificada por el Decreto Supremo N° 3812 de 19 de agosto de 1954, y por el Decreto N° 4538, de 15 de diciembre de 1956.

Alcance

El capital extranjero puede entrar en el país en forma de divisas o de importación de máquinas o materiales.

/Restricciones

Restricciones

Los capitales deben invertirse en empresas nuevas o en la ampliación y aumento de capital de empresas ya establecidas en el país y que se destinen a los siguientes usos:

Agricultura y ganadería

Producción de energía eléctrica

Industria fabril

Minerales no explotados o no exportados con anterioridad

Comunicaciones

Construcción de casas baratas

Instituciones de crédito.

Franquicias

Las utilidades producidas por los capitales extranjeros en conformidad con la ley de 1945 podrán retirarse en una proporción anual máxima de 15 por ciento. Los capitales también pueden amortizarse a razón de 30 por ciento anual; en el caso de algunas inversiones de prelación inferior, la tasa de amortización se limita a 20 por ciento anual. Una vez amortizado el capital primitivo, todo el capital restante sea en dinero, máquinas, instalaciones, materias primas o existencias manufacturadas, se considerará como capital nacional. A partir del plan de estabilización iniciado en diciembre de 1956, todas las transferencias de divisas para operaciones que signifiquen capitales u otras partidas invisibles de la balanza de pagos, deben hacerse al tipo de cambio del mercado libre, existente desde la iniciación del plan de estabilización. Ya no se hacen transferencias a la tasa oficial anterior.

Franquicias  
tributarias

Ley de 21 de diciembre de 1948 sobre fomento industrial.

Fiscalización

Las condiciones de entrada, amortización y retorno de utilidades las determina el Ministerio de Hacienda mediante una resolución suprema en cada caso. Para los efectos del registro, debe presentarse el comprobante de aduanas correspondiente a los bienes que se van a invertir.

/Tratado de

Tratado de  
garantía

Bolivia y Estados Unidos negociaron, el 23 de septiembre de 1955, un tratado que garantiza a las inversiones privadas estadounidenses aprobadas contra los riesgos de expropiación y no convertibilidad. Hasta la fecha no se ha aplicado.

## BRASIL

Leyes

Ley N° 1807, de 7 de enero de 1953; Instrucción N° 113 (SUMOC), de 17 de enero de 1955; Ley N° 3244, de 14 de agosto de 1957, y su reglamento; Decreto N° 42820, de 16 de diciembre de 1957.

Alcance

Los capitales extranjeros pueden entrar en el Brasil en divisas o en máquinas y material.

Restricciones

Los capitales introducidos en forma de máquinas y material deben destinarse a crear una fábrica industrial o ampliar una existente. En la práctica con arreglo a la Instrucción N° 113, no se ha permitido importar máquinas para producir bienes considerados no esenciales.

Preferencias

En el momento de registrarse, las remesas al extranjero y la amortización de los préstamos y créditos extranjeros destinados a actividades de "indudable" interés para la economía nacional (por ejemplo, la energía eléctrica) pueden tener derecho a tasas de cambio preferenciales; pero las utilidades deben remitirse ahora por el mercado libre. Previa aprobación de las autoridades cambiarias, puede gozar de tasas preferenciales una segunda clase de importaciones para las industrias calificadas de "esenciales", pueden recibir esa preferencia previa aprobación de las autoridades cambiarias. También podrán aplicarse esas tasas preferenciales a la transferencia de intereses y amortización de los préstamos y créditos hechos para financiar inversiones igualmente "esenciales", una vez registrados y siempre que el plazo del crédito no sea inferior a cinco años y que la tasa de interés no exceda de 8 por ciento anual. Una ley especial para la industria automovilística, destinada a fomentar la producción de vehículos motorizados, fija una tasa especial de cambio hasta el 30 de junio de 1959.

Franquicias

La tasa preferencial se compone de la tasa oficial más el "costo del cambio"; la suma de ambos elementos es bastante inferior a la tasa a que de otro modo deberían importarse las máquinas y el material. (A principios de 1959 esta tasa era inferior a la mitad de la tasa de licitación que habrían tenido que pagar los importadores.) Las empresas mineras pueden recibir un trato especial que las autoriza a retener en el extranjero un porcentaje fijo de las utilidades en divisas obtenidas de las exportaciones de mineral de hierro.

Franquicias  
tributarias

Control

El mismo decreto prevé otros incentivos de carácter fiscal. Las autoridades cambiarias (SUMOC) fiscalizan el registro de los préstamos que solicitan trato preferencial. Entre los registros necesarios figuran los siguientes: que la operación sea esencial, criterio que depende en parte de la capacidad de la industria nacional existente, y también de la naturaleza del producto; la reputación económica del solicitante; el efecto en la balanza de pagos y el desarrollo económico del país; el presupuesto de divisas y el total de las obligaciones existentes; las condiciones del crédito; y varias consideraciones de orden técnico.

Protección a la  
industria na-  
cional

Si la capacidad de la industria fabril nacional es suficiente para satisfacer las necesidades internas, la maquinaria y los materiales de producción se consideran "menos esenciales". Además, en las importaciones rige el principio de la "analogía", lo que significa que las piezas y los repuestos deben ser de tipo que no se fabrique en el Brasil en cantidad y calidad adecuadas para satisfacer la demanda nacional.

Tratado de garantía  
con los Estados  
Unidos

No existe.

COLOMBIA

Leyes

Ley N° 8, de 18 de julio de 1952, sobre "Estatuto de Capitales Extranjeros" (Diario Oficial de fecha 5 de agosto de 1952), modificada por la Ley N° 107, de 1957.

Alcance

Los capitales privados pueden entrar sin restricción en divisas, máquinas y material de producción, pero todas las importaciones deberán registrarse.

Restricciones

Las remesas por concepto de patentes y marcas comerciales se limitan a un máximo de 10 por ciento de las ventas brutas o de la producción y deben ser examinadas por la Oficina de Registro de Cambios teniendo en cuenta su utilidad y las necesidades del país. Para que los préstamos extranjeros puedan acogerse a este beneficio deben tener más de un año de antigüedad.

Franquicias

Conforme a la ley de 1952, para reexportar los capitales y transferir las utilidades a la tasa oficial de cambio se requería su registro previo. La nueva ley (1957) abrió el país a los capitales extranjeros sin necesidades de registro, haciéndose la conversión en pesos a través del mercado libre. No existen restricciones para transferir las utilidades a través del mismo mercado. Los capitales invertidos antes de entrar en vigor la Ley N° 107 siguen sujetos a la ley de 1952, salvo que para las remesas se utilice la tasa de los certificados de cambio en vez de la tasa oficial. Las utilidades reinvertidas pueden considerarse como parte del capital extranjero primitivo. Las autoridades cambiarias pueden permitir que se retenga en el exterior parte de los ingresos en divisas producidos por las exportaciones de productos manufacturados con capitales extranjeros, en pago de las transferencias de utilidades o de la repatriación de capitales que permite la ley. Además, los capitales extranjeros invertidos en industrias que emplean un 100 por ciento

de materias primas nacionales quedan eximidos del impuesto de patrimonio por el término de cinco años. De igual beneficio gozará el capital nacional que se destine a tales industrias.

Franquicias  
tributarias

No existe una ley general.

Tratado de  
garantía

Colombia y los Estados Unidos concertaron el 18 de noviembre de 1955 un tratado que cubre únicamente el riesgo de no convertibilidad. Hasta el 31 de diciembre de 1958, no se había operado garantía alguna.

COSTA RICA

Leyes

Ley de Pagos Internacionales (1951) modificada el 4 de octubre de 1956.

Alcance

Los capitales extranjeros pueden entrar en el país por el mercado oficial o el mercado libre, o en forma de bienes importados.

Restricciones

Las empresas extranjeras deben dedicarse a la producción de bienes de exportación. Para registrar las inversiones que representan los bienes importados, las empresas extranjeras deben vender, en el mercado oficial, la cantidad de divisas equivalente a dichos bienes.

Franquicias

El registro previo del capital autoriza a remitir al extranjero los intereses, utilidades o amortizaciones al cambio oficial siempre que las remesas anuales no excedan de 10 por ciento del valor comprobado de la inversión total. El monto de la amortización permitida se determina caso por caso y con arreglo a la disponibilidad de divisas. Por el mercado libre se pueden importar capitales ilimitados, y en la misma forma pueden remitirse al exterior utilidades y capitales sin restricción. Para las empresas bananeras rigen leyes especiales.

Franquicias  
tributarias

La Ley N° 36, de 21 de septiembre de 1940, modificada, concede varias franquicias de carácter tributario.

Control

Si los capitales ingresan por el mercado oficial, deben registrarse en el Banco Central; podrá denegarse el registro cuando la inversión propuesta atente contra los intereses nacionales o se oponga a los objetivos de la política económica nacional.

Tratado de  
garantía

Costa Rica y los Estados Unidos concertaron el 26 de febrero de 1955 un tratado de garantía contra los riesgos de convertibilidad y expropiación; hasta la fecha no ha tenido aplicación alguna.

CHILE

Leyes

Decreto Ley N° 427 de 10 de noviembre de 1953, prorrogado como Decreto Ley N° 437, de 2 de febrero de 1954 (Diario Oficial de fecha 4 de febrero de 1954), modificado por la Ley N° 12084 de 13 de agosto de 1956.

Alcance

Los capitales extranjeros pueden entrar en el país en forma de divisas, material, máquinas y repuestos, materias primas y accesorios necesarios para establecer una actividad industrial determinada.

Restricciones

Las inversiones de capital deben servir para estimular el desarrollo industrial; o explotar recursos minerales, agropecuarios y forestales; o mejorar los transportes; o producir artículos que utilicen 80 por ciento de materias primas nacionales.

Preferencias

Señálanse preferencias para aumentar las exportaciones que pueden competir en el mercado internacional sin necesidad de protección especial; para la sustitución de importaciones de artículos esenciales o necesarios que ahora deben importarse. Siempre que puedan ofrecerse en el mercado interno en condiciones de competencia con los mercados internacionales; para cualquiera producción que emplee 80 por ciento de materias primas nacionales, que

/aumente notablemente

aumente notablemente la oferta de productos nacionales y que disminuya los costos mediante la mecanización en beneficio de la economía nacional.

#### Franquicias

Repatriación del capital después de cinco años en cuotas anuales que no excedan del 20 por ciento de su valor primitivo; transferencia de utilidades por un plazo de 10 años, por lo menos y hasta de 20 años; exención de los derechos de internación ad valorem de la maquinaria nueva (para las industrias que todavía no existen en el país y que consuman por lo menos 80 por ciento de materias primas nacionales); el derecho a evaluar el capital para los fines de los impuestos de acuerdo con las fluctuaciones anuales de la tasa de cambio. La ley anterior (1954) garantizaba que las obligaciones se mantendrían sin alteración durante un plazo de diez años. Esta franquicia general se suprimió (1956) y la congelación de la tasa se aplica ahora únicamente a las inversiones extranjeras en industrias de "naturaleza fundamental que no existan en el país". La ley primitiva también garantizaba que no se regularían los precios por un período de diez años, a condición de que las medidas de regulación no existieran al momento de entrar los capitales. También se ha suprimido esta franquicia. Conforme a la ley anterior, las inversiones en mercaderías o bienes de capital podían importarse sin atender a la lista de las importaciones permitidas; pero se ha suprimido esta franquicia, y sólo se permite la importación de mercaderías o bienes de capital si figuran en la lista de importaciones permitidas. También pueden acogerse al privilegio sobre transferencias al extranjero las utilidades producidas por el capital primitivo que se hubiera reinvertido.

/Franquicias tributarias



Franquicias  
tributarias

En la ley sobre inversiones extranjeras se establecen franquicias tributarias junto a las de tipo cambiario.

Fiscalización

Se ha creado un Comité de Inversiones Extranjeras encargado de conocer de las solicitudes y aprobarlas o rechazarlas, verificar el origen extranjero de los capitales y asegurarse que éstos se inviertan correctamente de acuerdo con los objetivos de la ley.

Protección de  
la industria  
nacional

Algunas industrias pueden declararse "saturadas" y por lo tanto cerrarse a los capitales privados extranjeros. También puede prohibirse la entrada de éstos cuando signifiquen una competencia "desleal" para los productores nacionales que no han podido racionalizar sus propias actividades.

Tratado de  
garantía

No existe.

ECUADOR

Leyes

Leyes Nos. 1863 y 1864 de fecha 30 de noviembre de 1950, sobre transacciones de cambios internacionales.

Alcance

Los capitales extranjeros pueden entrar en divisas o en máquinas, instalaciones de material, accesorios y herramientas.

Franquicias

Los capitales extranjeros registrados pueden transferir dividendos, intereses y amortizaciones al cambio oficial hasta 12 por ciento anual. Los capitales no registrados pueden entrar o salir libremente por el mercado libre, sin limitación alguna. Disposiciones especiales se aplican a la producción y exportación de plátanos, que se rigen por contratos entre el gobierno y las grandes compañías bananeras; los exportadores de este producto pueden retener en el extranjero alrededor del 50 por ciento del valor total de las exportaciones para cubrir sus utilidades y amortizaciones.

Franquicias  
tributarias

La Ley de Fomento Industrial de fecha 30 de junio de 1957 sólo establece franquicias tributarias y no contiene disposiciones de carácter cambiario.

Fiscalización

El Banco Central debe aprobar y registrar los capitales extranjeros que ingresan por el mercado oficial.

Tratado de  
garantía

El Ecuador y los Estados Unidos concertaron el 29 de marzo de 1955 un tratado de garantía contra los riesgos de convertibilidad y expropiación; hasta la fecha sólo se ha negociado una garantía de \$252 945 para convertibilidad.

/NICARAGUA

NICARAGUA

- Leyes Ley sobre Inversiones Extranjeras del 26 de febrero de 1955 (La Gaceta, 10 de marzo de 1955).
- Alcance Los capitales extranjeros podrán consistir en divisas, máquinas agrícolas, industriales y mineras; material, herramientas, accesorios, repuestos y materias primas que se necesiten para la instalación completa y el funcionamiento inicial de la empresa a que se destinen; activos intangibles, como patentes, licencias, marcas comerciales y servicios; préstamos en moneda extranjera por plazos no menores de un año; y utilidades no distribuidas provenientes de capitales extranjeros invertidos en el país.
- Restricciones Para gozar de los derechos establecidos por Ley, los capitales extranjeros deben destinarse a empresas que incrementen la producción nacional.
- Franquicias Los capitales extranjeros registrados pueden remitir sus utilidades, intereses y capital amortizado al tipo de cambio que corresponde a la categoría de importaciones esenciales. Las importaciones de bienes de capital no quedan sujetas al requisito del depósito previo que exigen las leyes de control de cambios. Las compañías que explotan minerales auríferos se rigen por leyes especiales y están eximidas de la obligación de vender las divisas y monedas extranjeras provenientes de inversiones de capital. Los capitales que no reúnan los requisitos establecidos por la ley de inversiones pueden entrar y salir libremente por el mercado libre. Además de los privilegios mencionados, los capitales extranjeros registrados que se destinen a financiar a a industrias o a la explotación de recursos naturales tendrán todas las garantías y exenciones previstas en las leyes de estímulo industrial y en las mismas condiciones que el capital nacional.

Franquicias  
tributarias

El Decreto N° 317, del 20 de marzo de 1958, de protección y estímulo al desarrollo industrial, establece algunas franquicias, exenciones y reducciones de carácter fiscal.

Fiscalización

La aprobación y el registro de los capitales extranjeros son de competencia del Banco Nacional de Nicaragua.

Tratado de garantía con los Estados Unidos

No hay.

PARAGUAY

Leyes

Decreto Ley N° 38, de 31 de marzo de 1954, Ley N° 246, de 25 de febrero de 1955.

Alcance

Los capitales extranjeros podrán ingresar en forma de divisas; máquinas, accesorios y repuestos; materias primas que no existan en el país en cantidad suficiente para la producción sobre la base de un período no mayor de un año, patentes, marcas comerciales y regalías.

Restricciones

Para que se autorice su incorporación los capitales privados extranjeros deben destinarse a importaciones convenientes para el desarrollo económico del país; el material deberá ser nuevo y responder a sistemas modernos y eficientes en la producción de bienes y servicios.

Preferencias

Las inversiones que utilicen materias primas nacionales de las que todavía no se dispone en escala industrial o que incrementen las exportaciones, podrán retener por un plazo de 10 años del 25 al 50 por ciento de sus utilidades en divisas. Los capitales que no se hayan amortizado después de ese plazo de 10 años podrán obtener del Banco Central divisas por un monto que no exceda del 15 por ciento anual. Las nuevas plantaciones cafeteras iniciadas en 1954 (Decreto Ley N° 38) podrán retener hasta 1970, el 50 por ciento de las divisas obtenidas del café. Un sistema de contratos legales permite retener 50 por ciento de las utilidades

en divisas por un plazo de 10 años si los empresarios extranjeros desean realizar determinadas inversiones. Además de diversas exenciones y reducciones de impuestos, se reconocen a las inversiones extranjeras varios otros privilegios. Las remesas de utilidades, intereses y amortización, hasta un 20 por ciento anual del capital registrado, deben ser aprobadas por el Banco Central. Cuando no se disponga de divisas para satisfacer este requisito, el Banco podrá autorizar al titular a retener hasta 25 por ciento de las divisas procedentes de las exportaciones. Las utilidades no transferidas al extranjero podrán sumarse al capital inscripto. El capital registrado puede ajustarse anualmente en relación con las variaciones del cambio libre.

Franquicias

Franquicias  
tributarias

Fiscalización

Ley de 1952.

El Banco Central lleva un registro de capitales para los correspondientes a las solicitudes aprobadas por el Consejo Nacional de Coordinación Económica y el Ministro del ramo.

Tratado de  
garantía

Un acuerdo concertado entre Paraguay y los Estados Unidos el 21 de octubre de 1955 cubre los riesgos de no convertibilidad y expropiación; hasta la fecha no ha tenido aplicación

PAISES QUE NO TIENEN LEYES DE ESTIMULO A LA INVERSION EXTRANJERA  
(31 de diciembre de 1958)

País	Tratado con los Estados Unidos de garantía de las inversiones	Leyes sobre incentivos tributarios y otros estímulos a la industria
Cuba	4 de febrero de 1957 (convertibilidad y expropiación; no ha tenido aplicación.	Decreto Ley N° 1038 del 15 de agosto de 1953, modificado por el Decreto Ley N° 1531, del 8 de julio de 1954.

/El Salvador

País	Tratado con los Estados Unidos de garantía de las inversiones	Leyes sobre incentivos tributarios y otros estímulos a la industria
El Salvador	Ninguno	Ley N° 6661, del 22 de mayo de 1953, modificada por el Decreto N° 1719, del 17 de enero de 1955.
Guatemala	23 de marzo de 1955 (Convertibilidad: \$247 000, y expropiación: \$ 572 000)	Decreto N° 459, del 3 de diciembre de 1947, y modificado por el Decreto N° 885, del 25 de abril de 1952.
Haití	2 de abril de 1953 (convertibilidad y expropiación; no ha tenido aplicación)	Ley del 11 de agosto de 1955.
Honduras	10 de junio de 1955 (convertibilidad y expropiación; no ha tenido aplicación)	Ley de Fomento Industrial, 1958.
México	Ninguno	Ley de 31 de diciembre de 1954.
Panamá	Ninguno	Ley N° 25, de 1° de febrero de 1957.
Perú	16 de marzo de 1955 (convertibilidad, \$8 344 468)	No tiene una ley especial.
República Dominicana	Ninguno	Ley N° 2236, del 16 de enero de 1950, y Ley N° 2643, del 9 de diciembre de 1950.
Uruguay	Ninguno	No tiene una ley especial.
Venezuela	Ninguno	No tiene una ley especial.

Anexo II

DISPOSICIONES ARANCELARIAS Y TARIFARIAS CONTENIDAS EN LAS  
LEYES DE FOMENTO VIGENTES EN AMERICA LATINA

La mayoría de estas leyes circunscriben su campo de aplicación a las inversiones directas en la actividad manufacturera. Las efectuadas en otros sectores de la economía o en aquellas industrias no consideradas en las leyes de fomento se sobreentienden sometidas a las leyes generales del país. En algunos países, sin embargo, hay leyes especiales que otorgan estímulos a la inversión en otras actividades tales como la agricultura, la minería, los servicios de utilidad pública y la actividad hotelera.

ARGENTINA

El 22 de diciembre de 1958 se promulgó en la Argentina la ley 14780 <sup>1/</sup> que otorga un nuevo régimen para la inversión de capitales extranjeros en el país. Según esa ley, los capitales extranjeros gozarán de los mismos derechos que la Constitución y las leyes argentinas conceden al capital nacional. Para ello es requisito esencial que el capital extranjero se destine a promover nuevas actividades productivas necesarias para el desarrollo económico nacional o a expandir las ya existentes. La protección se hace extensiva a las industrias manufactureras cuya producción sustituya importaciones o tenga posibilidades de exportarse.

En el artículo 5 de la ley se expresa que el Poder Ejecutivo podrá acordar a determinados sectores de producción alguna o algunas de las medidas autorizadas por las leyes vigentes con relación a derechos aduaneros, régimen impositivo o cambiario, tratamiento crediticio o inclusión de las inversiones en el régimen más favorable de fomento y defensa de la industria. Tales beneficios deben extenderse a todos los sectores de la producción que se encuentran en iguales condiciones.

---

<sup>1/</sup> Publicada en el Boletín Oficial de la Argentina el 30 de diciembre de 1958.

## BOLIVIA

La ley del 11 de diciembre de 1957 libera de derechos de importación a las maquinarias destinadas a la instalación de empresas industriales que utilicen, por lo menos, el 80 por ciento de materias primas nacionales en la elaboración de sus productos. Esta misma franquicia se otorga a la importación de maquinaria y equipos destinados a la elaboración de productos agropecuarios con destino al consumo interno o a su exportación y a la importación de ciertos materiales de construcción. La incorporación de capital extranjero al país puede realizarse vendiendo divisas al Banco Central al tipo de cambio oficial o importando maquinaria o materia prima para el establecimiento o la expansión de la industria manufacturera.

## BRASIL

En el Brasil no existe una ley única de fomento a las inversiones extranjeras, sino que se han promulgado diversas leyes favoreciendo la instalación en el país de determinadas industrias. Las industrias que se fomentan son, principalmente, el transporte y la industria automotriz, los recursos energéticos y la industria farmacéutica.

Todas esas leyes eximen total o parcialmente de derechos de importación a las maquinarias y equipos. Esas exenciones o reducciones se hacen extensivas en algunos casos a la importación de repuestos y materias primas.

Se prevén, además, aranceles o tipos de cambio proteccionistas para el producto final de estas industrias en el mercado local.

Las diversas leyes de fomento establecen exenciones arancelarias para la importación de productos como maquinaria agrícola, embarcaciones para la industria pesquera, aviones y equipo aeronáutico, maquinaria y repuestos para la industria de fertilizantes, maquinaria de segunda mano para la fabricación de jabones y productos similares, equipo para plantas productoras de cemento, maquinaria para la manufactura de aluminio, equipo y herramientas destinadas a la fabricación de automóviles, etc. En otros casos los importadores pueden solicitar del Ministerio de Finanzas o del órgano que regula las actividades de

/determinada industria,



determinada industria, exenciones en las tarifas para importar ciertos bienes con destino a actividades tales como los servicios de utilidad pública, minería u otros sectores de la producción que existe interés en fomentar.

Según la ley 3244, del 14 de agosto de 1957, que implica una revisión general del sistema tarifario brasileño, al fijar los aranceles a pagar por las importaciones se tomarán en cuenta dos factores importantes: la esencialidad de las importaciones y la capacidad de la producción interna para abastecer la demanda. Este principio se aplica también a la importación de maquinaria, otorgándose reducciones hasta de un 50 por ciento en los derechos aduaneros. La nueva ley otorga además reducciones de derechos a la importación de ciertos materiales de construcción.

#### COLOMBIA

La ley que rige las inversiones extranjeras en Colombia <sup>2/</sup> dispone que éstas pueden ingresar al país en divisas o en maquinarias y equipos para la industria, agricultura o minería. En la mencionada ley no se conceden exenciones o reducciones tarifarias de ninguna especie.

Un decreto de octubre de 1957 dispuso que los importadores de bienes de capital y de repuestos destinados a entidades oficiales, semi-oficiales o de servicio público no estarían obligados a efectuar el depósito previo de 100 por ciento que de ordinario se exige para la importación de dicho tipo de bienes.

#### COSTA RICA

La ley 36, del 21 de diciembre de 1940, favorece el establecimiento de industrias nuevas. En ella se establecen estímulos de tipo arancelario tales como la exención de derechos de aduana para la importación de maquinaria, piezas de repuesto y sus accesorios que necesite la industria durante los primeros 5 años de su creación. Comprende, además, exenciones arancelarias por el término de 5 años para la importación de combustibles y aceites lubricantes, siempre que éstos no

---

<sup>2/</sup> Ley 8 (18 de julio de 1952).

representan más del 25 por ciento de la materia prima que entra en el producto elaborado. Esta misma ley establece medidas de protección frente a la competencia extranjera.

Para gozar de las ventajas enumeradas, la empresa debe ocupar no menos de 90 por ciento de personal costarricense y comprobar que no menos del 75 por ciento de la materia prima que entra en el producto elaborado es originaria del país.

Además de la ley anterior existe un proyecto de ley de fomento industrial en el que se otorgan franquicias aduaneras a un amplio grupo de productos importados. Se cuentan entre ellos maquinaria, equipo, herramientas y materias primas (siempre que éstas no se produzcan en el país en cantidades suficientes).

En la ley comentada se agrupan en cuatro categorías las industrias de transformación que se trata de fomentar, establecidas tomando en cuenta, entre otros elementos, la proporción de materias primas nacionales que utilizarán. Así, en la primera categoría se incluyen las industrias que utilicen más del 80 por ciento de materias primas nacionales y a ellas se otorgan exenciones o reducciones arancelarias por un término de 8 años. La cuarta categoría comprende aquellas industrias cuya proporción de materias primas nacionales es inferior al 40 por ciento; las industrias comprendidas en este grupo sólo gozarán de franquicias por una sola vez.

#### CUBA

El decreto-ley sobre estimulación industrial <sup>3/</sup> faculta al ejecutivo para otorgar medidas de protección económica a ciertas industrias que se persigue fomentar. Entre dichas medidas se cuentan el aumento o reducción de aranceles aduaneros, la fijación de contingentes de importación y exenciones de derechos de importación para determinados bienes.

La ley distingue claramente, para el otorgamiento de estímulos, entre las industrias nuevas y las industrias ya establecidas. Las primeras gozan de exención por 10 años en el pago de derechos arancelarios

---

<sup>3/</sup> Decreto-ley 1038 (15 de agosto de 1950).

y demás cargas que origine la importación de materias primas no producidas en Cuba en cantidad suficiente. En cuanto a la importación de maquinarias, aparatos y equipos, la exención de los derechos aduaneros sólo se extiende a un período de 3 años. Las industrias establecidas que deseen cierto tipo de protección deberán solicitarla del Ministerio de Hacienda, el que después de 30 días decidirá el grado de protección que otorga al industrial solicitante, de acuerdo con el análisis del caso.

#### CHILE

Las leyes sobre inversiones extranjeras que rigen en Chile <sup>4/</sup> casi no establecen limitaciones en cuanto a las actividades a que pueden orientarse las inversiones. Según esas leyes, gozarán de determinadas franquicias los capitales extranjeros destinados a la inversión en actividades tendientes a estimular el desarrollo industrial del país o a mejorar la explotación minera, la agricultura y los recursos forestales o a mejorar o aumentar los medios de transporte.

El capital puede ser incorporado al país en divisas o en equipos, maquinarias, instrumentos, materias primas y demás accesorios necesarios para establecer dichas inversiones en el país. Cuando el capital extranjero entra al país en forma de maquinarias y equipos, si se destina a actividades que utilicen, por lo menos, un 80 por ciento de materias primas nacionales, estará exento de derechos de importación, derechos consulares y de almacenaje. La maquinaria importada debe ser sin uso. La mencionada exención se hace también extensiva a aquellas industrias que se encuentran instaladas en el extranjero y que transfieran sus instalaciones y maquinaria a Chile con el fin de iniciar operaciones en el país.

#### ECUADOR

La ley del 27 de junio de 1957 no distingue entre las inversiones nacionales y las extranjeras. Las industrias que se trata de fomentar

---

<sup>4/</sup> Decreto con fuerza de ley 437 (2 de febrero de 1954), reformado por la ley 12084 (13 de agosto de 1956).

están clasificadas en tres categorías, según la importancia que se les atribuye para el desarrollo económico del país: la primera corresponde a actividades cuya promoción se considera de primera prioridad o a actividades productivas tales como agricultura, industria, minería y pesca. A éstas se les puede otorgar una total exención de los derechos de aduana y sobretasas y una reducción del 50 por ciento de los derechos consulares para la importación de maquinaria, accesorios, repuestos y materias primas. Las industrias comprendidas en la segunda categoría son aquellas cuyos productos sustituirán a los habitualmente importados. Este tipo de industrias gozarán de las mismas exenciones tarifarias otorgadas a la categoría anterior, salvo en lo relativo a materias primas. En la tercera categoría se incluyen las industrias cuya producción nacional satisface plenamente las necesidades internas pero que ofrecen posibilidades de exportar la mayor parte de su producción. Este grupo goza de una reducción del 70 por ciento en los derechos de aduana y sobretasas para la importación de maquinarias, accesorios y repuestos, y del 30 por ciento en los derechos consulares.

#### EL SALVADOR

La ley salvadoreña de fomento a las inversiones otorga los mismos estímulos a los capitales nacionales o extranjeros, circunscribiendo su radio de acción a las industrias de transformación.<sup>5/</sup>

Las industrias que se persigue estimular se agrupan en dos categorías: "necesarias" y "convenientes". Las primeras son destinadas a satisfacer necesidades fundamentales de la población. Las segundas, aunque no tienen el carácter anterior, se estimulan porque se consideran de importancia para el país.

A las industrias clasificadas como "necesarias" se les otorgan, por un plazo de 10 años, las siguientes franquicias aduaneras:

---

<sup>5/</sup> Ley de fomento de industrias de transformación, decreto legislativo 661 (22 de mayo de 1952), modificado por los decretos legislativos 686 (13 de junio de 1952) y 1719 (7 de enero de 1955).

- "a) Franquicias aduaneras para la importación de los materiales de construcción que se necesiten para instalar o montar la maquinaria de la fábrica respectiva y para erigir el edificio de la misma, sus dependencias y obras necesarias, así como las viviendas anexas para sus empleados y trabajadores;
- "b) Franquicia aduanera para la importación de motores, maquinaria, equipo, herramientas, implementos, repuestos y accesorios que se requieren para la fabricación de los productos, y
- "c) Franquicia aduanera para la importación de materias primas y artículos semielaborados que se necesiten para el funcionamiento eficiente de la fábrica.

Las industrias agrupadas en la categoría de "convenientes" gozan de las franquicias comprendidas en los apartados a) y b) anteriores, por un plazo de 8 años, y una reducción del 50 por ciento en los derechos de importación de los artículos incluidos en el apartado c).

Para que una empresa industrial pueda gozar de las prerrogativas anteriores, no menos de un 50 por ciento de su capital debe ser salvadoreño. Esta cuota puede completarse con capital centroamericano, en cuyo caso se mantienen las mismas franquicias.

#### GUATEMALA

La ley de fomento industrial de Guatemala <sup>6/</sup> otorga diversas franquicias aduaneras para la importación de maquinaria, equipos, materiales de construcción para la planta inicial y para las materias primas no producidas internamente en cantidad suficiente. Como en El Salvador, el número de años a que se extiende la franquicia varía según la importancia que se atribuya a la industria con respecto a la economía en su conjunto.

La ley clasifica las industrias en dos grandes categorías: a) "industrias integrales", las que producen artículos necesarios utilizando exclusivamente los recursos disponibles dentro del país, y b) "industrias de transformación", las que elaboran productos combinando los recursos

---

<sup>6/</sup> Decreto 459 (3 de diciembre de 1947).

naturales disponibles en el país con materias primas importadas. Cada uno de estos grupos comprende subdivisiones, y a cada uno de estos subgrupos corresponden distintas modalidades en las franquicias otorgadas. El Ministerio de Economía y Trabajo determina la categoría en la cual debe incluirse cada nueva industria.

En cuanto a las franquicias aduaneras mencionadas, en ningún caso estarán vigentes por más de 10 años.

#### HAITI

La ley del 8 de agosto de 1955 establece diversas medidas destinadas a atraer capital extranjero hacia las actividades agrícolas y manufactureras. En lo relativo a estímulos tarifarios, exime de derechos aduaneros por un plazo de 10 años para la importación de maquinaria, equipo y materias primas no producidas internamente. La ley incluye, además, medidas tarifarias proteccionistas para las industrias cuya creación es de interés para el país.

#### HONDURAS

En la ley de fomento industrial del 6 de mayo de 1950 se otorgan franquicias aduaneras a la importación de maquinarias, motores, herramientas, materiales de construcción para montar la maquinaria en el país y otros bienes necesarios para la instalación y funcionamiento de la industria. Esas franquicias se hacen extensivas en ciertos casos a la importación de combustibles, materias primas y artículos simielaborados y sólo podrán otorgarse cuando los artículos que se desea importar sean indispensables para la empresa y no se produzcan en el país en cantidad suficiente ni en calidad adecuada.

#### MEXICO

De acuerdo con la ley de fomento de industrias nuevas y necesarias,<sup>7/</sup> la Secretaría de Economía agrupa las industrias solicitantes en tres categorías: a) nuevas o necesarias, b) básicas y c) semibásicas o secundarias. Las industrias de la primera categoría podrán quedar

---

<sup>7/</sup> 31 de diciembre de 1954.

exentas de los derechos de importación correspondientes a las mercancías que requiera la fabricación de los productos objetos de franquicia, siempre que no se produzcan en el país en cantidad suficiente o con las especificaciones requeridas. Las exenciones podrán aumentarse a medida que las industrias eleven en su producción la proporción de mano de obra, de materias primas o de productos intermedios nacionales. En cada caso las Secretarías de Economía y Hacienda, después de estudiar las solicitudes, resolverán especificando las concesiones o reducciones que concedan.

Las exenciones o reducciones a que esta ley se refiere se concederán por un período de 10, 7 ó 5 años según la categoría en que se haya incluido la industria protegida.

#### NICARAGUA

La ley de protección y estímulo al desarrollo industrial de Nicaragua<sup>8/</sup> otorga franquicias aduaneras similares a las incluidas a la ley de fomento industrial de Guatemala. Como en ella, las franquicias aduaneras comprenden todos los derechos, tasas y recargos a que dé lugar la importación de determinados bienes, inclusive los derechos consulares.

Las mencionadas franquicias se otorgan por plazos que varían entre 3 y 10 años según el grado de importancia que la Comisión Consultiva de Desarrollo Industrial asigne a las industrias que se desee instalar en el país.

#### PANAMA

La ley de fomento de la producción del 7 de febrero de 1957 establece franquicias aduaneras a la importación de maquinarias, equipos, accesorios, combustibles, lubricantes y materias primas, siempre que estas últimas no se produzcan en el país en cantidad suficiente o en la calidad adecuada.

---

<sup>8/</sup> Decreto 31 (20 de marzo de 1958).

## PARAGUAY

Como en otros países latinoamericanos el capital extranjero puede incorporarse al país en forma de divisas, maquinaria y equipo, materias primas, patentes, marcas registradas o cualquier otro activo que podría incrementar la riqueza natural del Paraguay <sup>9/</sup>. La ley dispone que los bienes introducidos como capital deben ser nuevos, modernos y eficientes.

El capital que ingrese en esta forma estará exento de derechos de aduana. Esta franquicia tiene un límite de duración que varía entre 5 y 10 años, según la importancia económica que el gobierno atribuya a la industria de cuya instalación se trata.

## PERU

El proyecto de ley de desarrollo industrial del Perú, sometido por el Ejecutivo a consideración del Congreso el 30 de noviembre de 1956, ha sido concebido expresamente para estimular el desarrollo industrial del Perú y atraer hacia ese sector capital nacional y extranjero. Las franquicias otorgadas por medio de esta ley serán aplicables tanto a las industrias nuevas como a la ampliación de las ya existentes. <sup>10/</sup>

En cuanto a los incentivos tarifarios, el proyecto dispone la liberación de derechos de aduana y sobretasas para la importación de materias primas no producidas en el Perú. La exención será parcial si existe producción interna. Si la industria que se trata de instalar es de importancia para el país, y las materias primas que emplea son en su mayor parte peruanas, gozará de una serie de franquicias adicionales por 5 años. Los estímulos arancelarios serán la exención total de derechos arancelarios y consulares para la importación de equipos, accesorios, materias primas y otros materiales. No gozarán de la franquicia anterior los capitales orientados hacia la minería metálica y a la producción de petróleo crudo.

<sup>9/</sup> Ley 246 (25 de febrero de 1955).

<sup>10/</sup> La descripción que sigue corresponde al proyecto en la forma en que fue aprobado por la Cámara de Diputados del Perú en 1957. En su discusión subsiguiente en el Senado ha sufrido modificaciones sustanciales: Hasta ahora no ha sido aprobado por ambas Cámaras.



El proyecto de ley de desarrollo industrial del Perú también contiene medidas proteccionistas para la industria interna. Así, los artículos importados similares a los producidos en el Perú, cuando estos últimos se producen en cantidad suficiente, estarán sujetos a impuestos específicos no menores que el equivalente de un 50 por ciento ad valorem. Se excluyen de esta disposición los alimentos básicos y los artículos medicinales. Cada año, después de considerar la opinión de la Comisión Económica de Defensa Industrial, el Ejecutivo hará reajustes en los derechos específicos aplicados a las industrias protegidas.

Las exportaciones de productos manufacturados que contengan más de un 80 por ciento de materias primas nacionales sólo pagarán el 20 por ciento de los derechos de exportación ad valorem que les correspondería de acuerdo con la ley de aduanas.

Anualmente se confeccionará una lista de aquellos productos manufacturados en el Perú en cantidades suficientes para el consumo interno.

La maquinaria, equipo y materias primas que se importen con franquicias aduaneras no podrán ser vendidos ni dados en arriendo sin autorización previa de la Oficina de Industrias y Electricidad.

#### REPUBLICA DOMINICANA

A diferencia de la mayoría de los países latinoamericanos, en la República Dominicana no existe una ley general de fomento a las inversiones industriales. Sin embargo, en 1950 se dictaron dos leyes que establecen ciertas concesiones a las empresas agrícolas e industriales.<sup>11/</sup> En ellas se prevén, entre otras medidas de fomento, reducciones arancelarias, por un plazo de 20 años, para la importación de maquinarias y equipos.

---

<sup>11/</sup> Leyes 2236 (11 de enero de 1950) y 2643 (28 de diciembre del mismo año).

## URUGUAY

Tampoco en el Uruguay existe una ley general de fomento a las inversiones extranjeras. Hay, en cambio, un régimen de "privilegios industriales" contenido en la ley 10079 (noviembre de 1941), según la cual el gobierno otorga el privilegio de admisión exclusiva por un plazo de 9 años a determinadas industrias. Se excluyen expresamente de este privilegio las industrias petrolíferas, farmacéuticas y aquellas otras cuya producción existe en cantidad suficiente en el país.

En cuanto a estímulos a través de exenciones tarifarias, las leyes existentes disponen la liberación de derechos aduanales a favor de las máquinas, aparatos, piezas de repuesto y materiales de instalación para las nuevas fábricas que se instalen en el país y para aquellas otras que quieran renovar sus maquinarias e instalaciones.<sup>12/</sup> La franquicia no es extensiva a los derechos adicionales de aduana.

Una ley especial uruguaya <sup>13/</sup> establece la liberación de gravámenes aduaneros para las maquinarias e instrumentos agrícolas.

## VENEZUELA

Según el decreto 173 (21 de abril de 1958), el gobierno puede conceder exenciones totales o parciales de derechos de importación a los artículos siguientes:

- "a) maquinarias, utensilios y otros efectos que vayan a ser destinados a explotaciones industriales, agrícolas o pecuarias establecidas o por establecerse en el país, cuya introducción no plantee problemas con artículos de producción nacional;
- "b) materias primas que no se produzcan en el país ni tengan sucedáneos inmediatos de producción nacional;
- "c) materias primas o sucedáneas que se produzcan en el país en cantidad o calidad deficientes en grado sensible, a juicio de los Ministerios de Fomento o de Agricultura y Cría, según el caso;
- "d) artículos destinados a envase de productos nacionales."

---

<sup>12/</sup> Ley del 12 de octubre de 1912, modificada por ley del 14 de agosto de 1935.

<sup>13/</sup> Ley del 8 de junio de 1937.

De acuerdo con la ley de hidrocarburos,<sup>14/</sup> el Poder Ejecutivo está facultado para tomar las medidas adecuadas a fin de promover el desarrollo de la refinación y el transporte del petróleo y sus derivados, así como el de la elaboración de productos sintéticos derivados de los hidrocarburos. Con este objeto puede otorgar a los concesionarios - siempre que se comprometan a refinar todo o parte de su petróleo en el país - algunas de las siguientes franquicias:

- a) exenciones de derechos y otros impuestos a las importaciones de materias primas, equipos, maquinaria, instalaciones, edificios, herramientas y otros bienes con destino exclusivo a las actividades de extracción, refinación y transporte, y
- b) exenciones de derechos aduaneros sobre petróleo crudo internado para ser refinado dentro del país y sobre las materias primas y equipo usado para el refinamiento.

---

<sup>14/</sup> Ley del 15 de julio de 1938 y resolución del 6 de junio de 1939.