

## ACUERDOS DE COMPLEMENTACION Y APERTURA DE NUEVOS MERCADOS

Sr. PEDRO MENENDEZ, Presidente  
de "ASIMET".

Se ha intensificado notablemente entre los pueblos latinoamericanos, la voluntad colectiva de producir la ruptura del hermetismo económico que caracterizaba a nuestro Continente.

Una de las consecuencias positivas del Tratado de Montevideo ha sido, a nuestro juicio, la recíproca exploración que se ha iniciado entre los países signatarios, a través de lo cual hemos descubierto mutuamente realizaciones y potencialidades insospechables.

Trascendente y fructífero como el intercambio de bienes y servicios ha sido la evaluación de los recursos, el estudio de las magnitudes productivas, la iniciación de políticas armónicas en determinados rubros y una movilidad cada día más fecunda y agresiva de los canales de comercio interzonal. Junto a ello, nos hemos confrontado los latinoamericanos, funcionarios y técnicos de todos los niveles y ejecutivos de la producción y el comercio, utilizando un nuevo lenguaje auspicioso y constructivo.

Uno de los mecanismos del Tratado de Montevideo, en el cual se ha cifrado esperanza para incrementar esta corriente integradora, ha sido el régimen de complementación establecido en los artículos 16 y 17 de este convenio internacional.

La simple lectura de este precepto permite advertir su contenido meramente programático, falto de directrices.

Esta disposición jurídica no ha definido el sistema con claridad, ni ha concretado su sentido y alcance. En la Resolución Nº 48 que establece normas para concertar los acuerdos de complementación, señala los objetivos básicos, pero tampoco tiene un sentido de definición categórica.

Pero como conclusión del análisis crítico al resultado operacional de la complementación, puedo afirmar que sus frutos son insuficientes, puesto que a cuatro años de vigencia del Tratado, se han concertado acuerdos de significación limitada, que si bien constituyen precedentes de interés, no cuantifican una solución a escala.

La suscripción del Acuerdo de Complementación sobre industria automotriz a que brillantemente se ha referido el señor Vergara, no se ha logrado hasta la fecha, pues prevalecen los propósitos de defensa de las producciones locales por sobre las expectativas de futura producción.

Las características limitadas de nuestras economías de tan incipiente experiencia fabril, no facilitan el camino para soluciones inmediatas y operantes.

Si a esto se agrega la extensión obligada y automática de las reducciones de gravámenes que se establezcan en los acuerdos de complementación, a todos los países signatarios, se puede inferir la imposibilidad de lograr convenios que promuevan entendimientos directos entre países de desarrollo económico relativo.

Es por ello que **la iniciativa empresarial ha encontrado nuevos causes**, que si bien no alcanzan una plenitud de estímulo y franquicias, han permitido iniciar las primeras tentativas.

En efecto, se ha consagrado el sistema de lo que hemos denominado **el proceso de manufactura compartida**, en la cual se coparticipa en la secuencia productora, de modo que los empresarios participantes de cada país introducen una cuota de valor agregado al producto respectivo. Ejemplo de esto es la organización de Andec, en Guayaquil, con participación de capital chileno, ecuatoriano y norteamericano, que permitirá la exportación de 25.000 toneladas de palanquillas de la Compañía de Acero del Pacífico. Hay otros ejemplos de menor envergadura.

Estas iniciativas se han logrado gracias a la audacia exploradora de nuestros empresarios y a la acogida favorable de los productores e inversionistas de países tales como Perú y Ecuador.

Estimamos que nuestro Gobierno debe abordar de inmediato el estudio de un estatuto legal, que regimiente incentivos nacionales para los casos como los señalados, que están acordes con el principio de la asignación nacional de recursos.

Este mecanismo programático es un paliativo, mientras se modifica el sis-

tema de complementación industrial que hemos venido analizando.

Por experiencias directas que hemos tenido en el sector de la metalúrgica, hemos comprobado que el mejor camino para ampliar los mercados existentes se basa en el **respeto a las expectativas y anhelos de coexistencia fabril, de los países de desarrollo económico relativo y los de mercado insuficiente.**

Fomentemos, pues, las iniciativas que tienden a proporcionar insumos industriales básicos, que vigoricen la integración y el desarrollo de la economía industrial de Latinoamérica.

No quisiera extenderme sobre las posibilidades que a este respecto ofrecen Perú y Ecuador, pero uno de los programas más cercanos a esta idea es el establecimiento de nuevos consorcios azucareros, que estarían destinados, con capital mixto, a exportar el total de su producción a Chile. Se buscaría una forma de compensar ese aumento de importaciones nuestras con exportaciones de artículos semimanufacturados.

## II.— PERSPECTIVAS DE NUEVOS MERCADOS.

Entendemos que en la temática y dimensión de nuestro trabajo no se ha pretendido que nos refiramos a la apertura de nuevas áreas de mercado extrazonal, puesto que no se podría concebir la existencia de sistemas de complementación industrial en países no partícipes de la ALALC.

Compartimos la opinión de los técnicos que estiman las múltiples posibilidades que se proyectan en el futuro en el mercado latinoamericano para la colocación de máquinas y equipos.

La CEPAL ha establecido que la producción anual de bienes de Capital en la región tiene un valor aproximado de 240 millones de dólares, que equivalen como al 10% de las necesidades totales.

Es prácticamente imposible que todo el aumento de la demanda de bienes de capital necesario para 1975 se obtenga mediante importaciones extrazonales, ni siquiera de acuerdo con las hipótesis más optimistas concerniente al futuro aumento de las exportaciones. Se calcula que algo así como el 60% de la maquinaria y equipo que América Latina necesitará en 1975, tendrá que fabricarse en la región, lo cual supone una producción por valor de 6.500 millones de dólares a los precios de 1958, **esto es, multiplicar por 25 el nivel actual.**

Es por ello que se deberá estimular la producción de artículos de consumo duraderos dentro del área (Sidney S. Doll, "Problemas de un Mercado Común en América Latina", 1959).

La magnitud de estas cifras define la orientación que debe tener nuestro futuro industrial. Chile debe intensificar sus esfuerzos por crear nuevas líneas en la manufactura de bienes de capital y de consumo duradero que es la exigencia inmediata del mercado en la zona Latinoamericana de Libre Comercio. Cada día se hace más difícil la colocación de bienes de elaboración secundaria por la comprensible política de sustitución de importaciones que provienen en casi la totalidad de nuestros países, a pesar de su falta de economicidad y el dispendio por duplicación y superposición de esfuerzos e inversiones.

He aquí, pues a nuestro juicio, la dimensión más atractiva de nuevos mercados para Chile, que si se logra res-

paldar con un sistema operante y efectivo de complementación, puede alcanzar una máxima eficacia y óptimo rendimiento.

Es necesario esforzarse para competir en el mercado foráneo, pero quiero llamar la atención, por ser previo, que basta revisar nuestra realidad económica actual para concluir que **existen oportunidades insospechadas en nuestro propio medio, en nuestro propio territorio.** Esto lo estamos ya abordando en comisión conjunta con el Sector Público:

a) Llegar con nuestros productos a los puertos libres en igualdad competitiva que los foráneos, ya que el puerto libre está establecido en favor de sus habitantes, pero faltan las disposiciones legales que otorguen al empresario chileno el draw-back y todos los beneficios equivalentes a una exportación.

b) Encaminar al país en sus consumos a la sustitución de importación. Este tema es extraordinariamente extenso, porque deberíamos llegar a pensar en el cambio de nuestras costumbres más tradicionales para dedicarnos en nuestra alimentación, en nuestro vestuario, en todos nuestros consumos, a usar lo que sea nacional, dejando de lado algunos productos extranjeros muy arraigados en nuestras costumbres, como es el caso de los 40 millones de dólares que gasta el país en el consumo de carne.

c) Otra de las formas de ganar nuestro propio territorio nacional, en el aspecto comercial, es que en las propuestas de carácter internacional, de importación de bienes de capital, se valorice, para su aceptación, que el proponente contemple una cuota apreciable de fabricación dentro de Chile en su oferta general.

Este rubro —en una nación en pleno desarrollo como la nuestra, en la cual deben construirse refinerías de petróleo como la de San Vicente, efectuarse las obras de Ventanas, mejoramiento de puertos, etc.— puede contribuir en cifras apreciables a disminuir la salida de dólares y a fomentar la industrialización dentro del país por ejemplo, en la reciente importación de camiones hecha por la Municipalidad de Santiago, se acordó traer la mitad de ellos sin tolvas, las cuales se fabricarán dentro de nuestro territorio, no autorizándose en el futuro la importación de camiones con tolva. Yo creo que en ese forma tendremos la cooperación de los grandes capitales extranjeros, ya que ellos se interesan en proporcionarnos los planos necesarios, con el objeto de estimularnos a llevar adelante parte del programa de estas propuestas públicas, como una forma de poder ganarlas ellos en su propio beneficio.

d) Insistir pero en forma más estricta y eficaz, en las disposiciones que en el mes de marzo pasado dictó el Ministerio de Economía, a iniciativa de ASIMET, para que todas las reparticiones fiscales y semifiscales consuman productos y elemento chileno por sobre los importados. En este aspecto, todos los sectores, tanto públicos como privados, deben sustentar en lo económico un criterio más nacionalista conforme lo van haciendo los países vecinos. Esta circular del Ministerio de Economía ya es ley en otros países de la ALALC.

A solicitud de ASIMET, el Instituto Chileno del Acero, confeccionó una lista, no exhaustiva, de algunas partidas importadas que representan bienes de capital. Durante los tres últimos años el volumen total correspondiente a 23 partidas alcanza a 30 millones de dólares, los cuales podría haberlos aho-

rrado el país. Lo lamentable es que se ha marginado a la producción nacional del eventual abastecimiento de estos productos, debido a que se han internado a base de franquicias o sistemas especiales de privilegio.

Asignamos la más alta prioridad a la revisión de estos antecedentes.

En esta materia estamos procurando la formulación de una política definitiva y vigorosa. Hay que crear incentivos para la manufactura de estos artículos, puesto que es el mejor sistema para provocar las bases de un mayor crecimiento industrial.

La proyección más importante que se produce en la apertura de este nuevo mercado a la producción nacional es que se genera coetáneamente el perfeccionamiento de los procesos industriales y se establecen líneas permanentes de producción, de una más alta productividad y avance técnico, de modo que se podrá posteriormente competir en la Zona de Libre Comercio en mejores condiciones.

Cuando en el mes pasado visité en Buenos Aires la Feria de Máquinas y Herramientas de Argentina, quedé sorprendido por el notorio avance alcanzado en el orden técnico por los productores de estos bienes de capital, por las condiciones de venta favorecida por cómodos sistemas de financiamiento interno y externo y por precios subsidiados por un alto porcentaje de "draw-back".

En nuestro país nos hemos quedado rezagados, estancados en la manufactura de productos ya tradicionales por falta de motivación de un mercado interno con carácter permanente.

Tenemos seguridad que encontraremos debida comprensión y agilidad para este problema en las autoridades

de gobierno, pues pesa sobre ellas la responsabilidad de al menos, igualar las disposiciones favorables otorgadas por los países de la ALALC. La magnitud de este tema desborda el interés local y particularizado. Su solución deslinda con los más altos intereses nacionales de supervivencia y desarrollo económico.

En esta reordenación de valores y factibilidad de prelación, los industriales metalúrgicos ofrecemos y asumimos nuestra cuota de participación y responsabilidad. Demuestran nuestra inquietud e iniciativa los recientes viajes de 22 industriales a Perú y de 14 industriales a Ecuador, en abril, logrando fructíferos resultados. Además, por decreto dictado en marzo del presente año, por el Ministerio de Economía, se ha establecido una comisión permanente, presidida por el propio Ministro e integrada por representantes del sector público e Industriales Metalúrgicos, en donde ya hemos anunciado un programa de trabajos coordinado.

### III.—FACTIBILIDAD DE NUEVOS MERCADOS.

Las exportaciones de Chile a los países de la ALALC tuvieron como promedio entre 1957-1961, 34 millones de dólares. En 1962 aumentó a 39 millones de dólares y en 1963 a 49 millones de dólares. No condice el progresivo y acelerado ritmo de importaciones a ALALC con el pequeño aumento de exportaciones enunciado. Efectivamente, el promedio de importación de 1957-1961 fue de 70 millones de dólares, se importaron 80 millones de dólares en 1962 y aumentó a la cifra de 120 millones de dólares en 1963.

Nuestro país mantiene un déficit apreciable en su balanza comercial con todos los países de la ALALC, con la sola excepción de Brasil, donde obtuvo un superávit de 8 millones de dólares en 1962. (Fuente: Secretaría Ejecutiva de la Zona de Libre Comercio).

Estas cifras demuestran que la acción dinámica y personal de nuestros empresarios, estrechamente unidos a nuestras autoridades, exige no omitir esfuerzo que tienda a equilibrar la balanza comercial de Chile y de la ALALC, y no será por la vía simplista de restringir importaciones, pues no sería factible.

Se nos presentan magníficas perspectivas si consideramos que en los productos de las listas de demandas de Chile de la primera, segunda y tercera serie de negociaciones, incluidos en las Listas Nacionales de los demás países de la ALALC, Chile logró de estos países importantes concesiones en bienes primarios, en bienes de capital y de consumo duradero y en bienes manufacturados de consumo corriente. En un total de 693 productos de la lista de demanda de Chile se obtuvo 1.511 concesiones, lo que representa un promedio de 2,3. Quiero poner énfasis al recalcar que de las 1.511 franquicias, Chile está utilizando solamente el 28% y que el resto permanece sin utilizar; es a ello a donde debe tender nuestra máxima atención, al 72% de las franquicias ya obtenidas y no utilizadas.

Es importante consignar que más de un tercio de este 72% son franquicias en las cuales los países de la ALALC han eliminado todo gravamen. (Este estudio es de la Secretaría General de la ALALC. No ha sido divulgado todavía porque las cifras se afinarán un poquito).

#### **IV.—PARTICIPACION DEL EMPRESARIO.**

La función básica que reclamamos del sector estatal es crear las condiciones adecuadas en el orden jurídico, económico y administrativo para que la empresa privada proyecte su acción dinamizadora en pos de nuevos mercados. Pero no bastaría que las autoridades establecieran un ordenamiento eficiente y de acuerdo con los requerimientos de estímulos e incentivos. A los empresarios nos corresponde un papel de capital importancia y que consiste en actuar con fe y denuedo, puesto que si no coparticipamos con el máximo rendimiento, las tendencias de estatización sustituirán nuestra función en forma gradual e irreversible.

El mejor cauce para lograr rendimientos óptimos consiste en mancomunar estudios e iniciativas con el sector público. Una convivencia de la actividad productora con los mecanismos estatales promueve el desarrollo armónico de los intereses públicos y privados y tonifica la acción en estos nuevos espacios económicos que nos ofrece el porvenir.

Los industriales metalúrgicos tenemos favorables experiencias y continuaremos en nuestra tarea de hacer cada día más coordinada y más fecunda esta interacción concertada.

Un país en proceso de desarrollo como el nuestro, requiere del aglutinamiento de voluntades para superar las actuales estructuras y alcanzar el máximo bienestar.

# LA LEY DE FOMENTO INDUSTRIAL DE ECUADOR

por SAMUEL MATUS, abogado del  
Departamento de Estudios Económicos de ASIMET.

## I.—Actividades Económicas favorecidas con el régimen de excepción.

La Ley ecuatoriana N° 1.962, de 8 de Agosto de 1962, tiene por objeto impulsar el desarrollo económico del país mediante el otorgamiento de beneficios y franquicias, principalmente de orden tributario, que van dirigidos a estimular el desenvolvimiento de las actividades industriales.

Para los efectos del otorgamiento de estos beneficios, se limita el campo de aplicación de las disposiciones legales exclusivamente a aquellas industrias que llevan a cabo una transformación, ya sea en forma o esencia, de la materia prima o de productos semielaborados, en artículos para el consumo final o intermedio, cuyos fines convengan al desarrollo económico del país. Expresamente se declara que llenan estas condiciones y, por lo tanto, se encuentran también acogidas a este régimen especial, las industrias de armadura o montaje.

De acuerdo con esta definición, se excluyen de los beneficios contemplados a todas las actividades que producen exclusivamente materias primas o productos sin elaborar. En especial, quedan al margen de este régimen de excepción las industrias pesquera

y minera en sus fases de captura y extracción, respectivamente.

En el caso de empresas industriales de transformación que ejerzan, al mismo tiempo, actividades destinadas a obtener materia prima sin necesidad de elaboración industrial, o a distribuir sus productos al por menor, el régimen de franquicias se aplica sólo a las actividades industriales de transformación y no puede hacerse extensivo a esas otras actividades complementarias

Aparte de las empresas excluidas de los beneficios establecidos por la ley ecuatoriana por no desarrollar actividades industriales, quedan también al margen de estas franquicias las siguientes:

- a) Las empresas que por sus características puedan ser clasificadas como propias del artesano;
- b) las empresas de construcción;
- c) las empresas hoteleras, y
- d) las empresas de transporte.

## II.—Empresas a las cuales se aplica el régimen de franquicias.

La ley ecuatoriana favorece con las franquicias que contempla a todas las industrias del país, sin exigirles otras

condiciones fuera de la de estar dedicadas a las actividades industriales que se pretende impulsar.

Pero, en cuanto a las empresas nuevas, éstas deben cumplir, además, ciertos requisitos especiales para poder quedar comprendidas en el régimen de excepción. En efecto, dicho régimen sólo se aplica a las empresas nuevas cuando están destinadas a producir cualesquiera de los siguientes bienes:

a) Artículos no fabricados todavía en Ecuador al tiempo de su establecimiento.

b) Artículos que, aunque se fabriquen en Ecuador al tiempo de su establecimiento, tienen todavía mercados disponibles por deficiencias en la cantidad o calidad, o por el alto precio de la producción existente.

c) Artículos que se destinen, en un porcentaje significativo, a la exportación.

Se entiende por empresas industriales nuevas aquellas que no hubieren iniciado su producción efectiva (1) a la fecha de presentación de la solicitud para su calificación de acuerdo con las categorías de empresas que se reseñan más adelante.

La distinción entre empresas existentes y empresas nuevas tiene también importancia para determinar, en algunos casos, la magnitud de los beneficios y franquicias concedidos por esta legislación, como más adelante se precisa.

### III.—Clasificación de las industrias para los efectos de los beneficios otorgados.

Aunque algunos beneficios y franquicias establecidos por la legislación ecuatoriana son otorgados a todas las empresas industriales comprendidas en el ámbito de aplicación de este régimen, la magnitud e importancia de muchos otros está condicionada a la significación que se atribuya a determinadas industrias desde el punto de vista del desarrollo económico del país.

Por este motivo, la legislación ecuatoriana contiene una clasificación de las empresas industriales que permite el establecimiento de incentivos que para unas son mayores que para otras. Se distinguen, para tales efectos, cuatro categorías: "Especial", "A", "B" y "C".

1) **Industrias de la categoría "especial".**—Se consideran industrias de esta categoría a las que reúnan copulativamente los dos requisitos siguientes: a) Ser una industria nueva, y b) Requerir de un estímulo especial por parte del Estado, ya sea por su importancia para el desarrollo económico del país, ya sea por presentar particulares dificultades técnicas o económicas.

Las actividades industriales que quedan incluidas dentro de esta categoría son las que determine el Poder Ejecutivo, dentro del primer trimestre de cada año. Sin embargo, puede con-

---

(1) Dispone la ley que se considera como fecha de iniciación de la producción efectiva aquella en la que la empresa industrial comience a entregar su producción para la venta, utilizando un mínimo del 10% de la capacidad de la planta. No constituye iniciación de la producción efectiva de una empresa industrial el comienzo formal de la actividad subsiguiente a la fusión, división, venta, cesión, traspaso o simple cambio de denominación o razón social de las empresas industriales.

cederse a una industria la calificación de categoría "especial" en cualquier época, a solicitud de parte interesada, si hubiere mérito para ello.

Asimismo, el Poder Ejecutivo está autorizado para eliminar de esta categoría una o más industrias cuando un cambio de circunstancias así lo exigiere. Pero, esta eliminación sólo es procedente siempre que no se hubiere presentado ninguna solicitud para establecer una empresa industrial en la actividad correspondiente. Por lo tanto, la eliminación no puede afectar a la situación de ninguna empresa en particular.

## 2) Industrias de la Categoría "A".—

Se consideran como empresas industriales en esta Categoría a las siguientes:

a) Las industrias que reúnan, copulativamente, los dos requisitos siguientes: 1) Producir materia prima, productos semi-elaborados intermedios, herramientas, máquinas, accesorios y repuestos (1), aparatos científicos o vehículos, para su utilización en los procesos productivos de la actividad agropecuaria, forestal, industrial, mi-

nera y pesquera, y 2) ser consideradas básicas para el desarrollo económico del país por la Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica.

b) Las industrias que cuenten con las siguientes condiciones: 1) Que, una vez satisfecho el mercado interno, exporten o presenten razonables posibilidades de exportar en cantidades significativas, y 2) que el valor de las importaciones de materia prima y materiales que se incorporen al producto o se vendan con él, no represente una proporción mayor al 50% del precio de venta en fábrica.

Las empresas industriales pierden la calidad de esta categoría y pasan a la categoría "B" si, después de tres años de producción efectiva en el caso de empresas industriales nuevas o de la fecha de clasificación o reclasificación en el caso de empresas industriales existentes, no justificaren las perspectivas originales de exportación.

c) Las industrias de armadura o montaje que presenten las siguientes características: 1) Que el valor de las partes importadas no represente una proporción mayor al 90% del costo

---

(1) La ley considera como accesorios de la maquinaria industrial, los siguientes: 1) Los mecanismos de producción, conversión y transmisión de la fuerza motriz; 2) los mecanismos de transporte de materia prima, productos en elaboración o terminados, cuando dichos mecanismos son funcionalmente específicos para la industria correspondiente; 3) los sistemas de aire y fluidos a presión y su utilaje, siempre que su uso se justifique; 4) los sistemas electrónicos y los mecanismos de control automático de los procesos; 5) los materiales necesarios para la distribución de la energía eléctrica con excepción de los destinados a la iluminación; 6) los materiales refractarios; los anticorrosivos y los aislantes térmicos para temperaturas altas y bajas; 7) la maquinaria de mantenimiento estrictamente necesaria para el proceso industrial, y 8) las instalaciones contra incendios y los aparatos de protección y seguridad contra los riesgos de trabajo industrial.

Por su parte, se consideran como repuestos las partes o piezas de la maquinaria o accesorios sujetas a movimiento o corrosión, cuya reposición periódica se justifique.

de producción (1) y (2) que la Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica las considere básicas para el desarrollo económico del país, en atención a sus efectos dinámicos sobre actividades complementarias, la reducción de precios en relación con el valor FOB del similar importado y el aumento de ocupación de la mano de obra. Si después de cinco años de producción efectiva, en el caso de empresas industriales nuevas, o de la fecha de clasificación en el caso de empresas industriales existentes, éstas continuaren importando partes o piezas que integren el producto en una proporción mayor al 70% del costo de producción, dejarán de ser consideradas dentro de esta categoría y pasarán a la categoría "B".

d) Las empresas industriales cuya producción ha sustituido, o esté en capacidad de sustituir, artículos de utilidad para la población e importancia para el país que normalmente han sido importados, siempre y cuando cumplan con las dos siguientes condiciones: 1) Que el valor de las importaciones sustituidas o que se propongan sustituir total o parcialmente, represente un promedio de por lo menos el dos mil del valor FOB de la importación total de bienes del país, promedio que corresponderá a los tres años anteriores al de presentación de la solicitud de clasificación. Puede exonerarse de este requisito cuando la sustitución sobrepase el 50% del volumen de la importación del artículo similar y sea de valores significativos.

2) Que el valor de las importaciones de materia prima y de materiales que se incorporen al producto o se vendan con él, no represente una proporción mayor al 50% del costo de producción.

3) **Industrias de la categoría "B".**— Se consideran como empresas industriales de la categoría "B" las siguientes:

a) Las que produzcan o procesen artículos destinados a satisfacer aquellas necesidades fundamentales de las que dependen la subsistencia y la salud de la población, tales como alimentación, vestido, salubridad e higiene, inclusive las industrias productoras de materiales de construcción, siempre que no reúnan los requisitos que les permitan clasificarse en la Categoría "Especial" o en la Categoría "A".

b) Las empresas industriales cuya producción ha sustituido o esté en capacidad de sustituir, importaciones de artículos que se consideren de utilidad para el país y que se hayan importado habitualmente, siempre que el valor de las importaciones de materia prima y materiales que se incorporen al producto se vendan con él, no represente una proporción mayor al 50% del costo de producción.

c) Las empresas industriales que exporten o presenten razonables posibilidades de exportar, siempre que el valor de las importaciones de materias primas y materiales que se incorporen al producto o se vendan con él, no represente una proporción ma-

---

(1) Los componentes del costo de producción, para los efectos de la legislación ecuatoriana, son: 1) salarios pagados a obreros y sueldos del personal técnico, inclusive remuneraciones adicionales y obligaciones patronales con el Seguro Social; 2) el valor de la materia prima directa y de los materiales que se incorporen al producto o se vendan con él; 3) el valor del consumo de combustibles, lubricantes y energía y gastos de mantenimiento de la maquinaria, accesorios e instalaciones, y 4) los cargos por depreciación normal de maquinarias, accesorios, edificios de la planta industrial e instalaciones.

por al 70% del precio de venta en fábrica. Si después de tres años de producción efectiva en el caso de empresas industriales nuevas, o de la fecha de clasificación en el caso de empresas industriales existentes, éstas no justificaren las perspectivas originales de exportación, dejarán de ser consideradas dentro de esta categoría y pasarán a la categoría inmediatamente inferior, es decir, a la categoría "C".

d) Las industrias que cuenten con las características para ser incluidas en la categoría "A", pero que no hayan sido consideradas básicas para el desarrollo económico del país, en aquellos casos en que este último requisito es exigible.

#### 4) Industrias de la categoría "C".—

Quedan incluidas dentro de esta última categoría todas las empresas industriales que reúnan los requisitos para que les sea aplicable el régimen especial de franquicias, y no puedan ser clasificadas en las categorías "Especial", "A" y "B".

### IV.—Franquicias y beneficios.

El sistema general seguido por la legislación ecuatoriana para favorecer y estimular el desarrollo industrial consiste en el establecimiento de dos clases de franquicias, a saber:

a) Franquicias que benefician por igual a todas las industrias a que se aplica esta legislación, y b) Franquicias especiales que, sumadas a las anteriores, benefician a las empresas, según la categoría industrial en que se encuentren clasificadas.

#### A) Franquicias otorgadas a toda clase de industrias.

Se conceden dos clases de franquicias generales y permanentes a toda clase de empresas industriales:

a) En primer lugar, la ley establece que el Gobierno Nacional, las entidades de derecho público y de derecho privado, con finalidad social o pública y todas las demás entidades que gozan de algún beneficio estatal, provincial, municipal o especial o que participen de fondos públicos, se abastecerán obligatoriamente con productos de la industria nacional.

b) En segundo lugar, se conceden a las empresas industriales nuevas o existentes, las siguientes franquicias tributarias, en relación con los impuestos actuales y con los que se creáren en el futuro:

1) Productos de exportación. Se establece una amplia exoneración de toda clase de impuestos a la producción industrial ecuatoriana exportada, la que beneficia a las empresas industriales productoras. Sólo se excluye de esta exención tributaria el impuesto sobre la renta.

El beneficio alcanza incluso a los impuestos que se hubieren pagado por la importación de materias primas en la parte que correspondan a la cantidad exportada. La empresa industrial que produzca los bienes tiene derecho, en estos casos, a que se le devuelvan los impuestos que hubiere pagado con ocasión de la internación de dichos bienes. La devolución de estos impuestos puede llevarse a cabo de acuerdo con uno u otro de los siguientes procedimientos:

1) Extendiendo el Ministerio del Tesoro una Nota de Crédito en favor de la empresa; o 2) mediante una compensación entre lo que la empresa acreedora al reintegro tenga derecho a que se le devuelva, y los impuestos que tal empresa adeudare al Fisco.

2) Rebaja de las utilidades brutas por concepto de inversiones. Las empresas tienen derecho a deducir de las utilidades brutas las sumas correspondientes a la reinversión de utilidades percibidas en el año o en años anteriores y la nueva inversión financiada mediante crédito o aportes de nuevo capital, cuando se empleen en el aumento o mejora de sus equipos e instalaciones mediante adquisiciones de nuevas máquinas o accesorios y no para la sola reposición de los existentes. La deducción en referencia puede hacerse durante el tiempo necesario para cubrir el total de la reinversión o inversiones indicadas.

3) Constitución de sociedades y acciones que emitan. Se establecen las siguientes franquicias tributarias.

1.— Constitución de sociedades por acciones o de sociedades colectivas. Exención del impuesto de timbres a la constitución y de los impuestos de registro e inscripción.

2.— Acciones correspondientes al capital o al aumento de capital de las sociedades anónimas. Exención del impuesto de timbre sobre las acciones.

4) Impuesto a la renta. Para la determinación de la renta imponible, se autoriza a las empresas industriales para deducir las sumas destinadas a los siguientes fines:

1.— Investigaciones para mejoramiento e innovación de la técnica productiva;

2.— Preparación del personal técnico y administrativo, y

3.— Donaciones que se hicieren a las Universidades y demás organismos de investigación científicos, con personería jurídica y radicadas en el país, que tengan relación con la actividad industrial.

5) Impuestos al capital. Las empresas gozan de exoneración total de los impuestos al capital en giro.

**B) Franquicias que se conceden a las empresas incluidas en la categoría "Especial".**

Además de los beneficios generales, que se han reseñado, las empresas industriales clasificadas en la categoría "Especial", gozan de las siguientes franquicias sobre los impuestos vigentes y los que se crearen:

a) Exención general de impuestos. Estas empresas quedan exentas del pago de todos los impuestos y derechos fiscales, municipales, provinciales y adicionales por un período de cinco años.

b) Impuestos de internación. La exención de impuestos de internación se amplía, en cuanto a su plazo, de acuerdo con las siguientes normas:

1) Las empresas quedan exentas, en los subsiguientes cinco años, del total de los derechos arancelarios, consulares y adicionales a la importación de maquinarias nuevas, accesorios y repuestos nuevos (1), materias primas

(1) La ley dispone también que las empresas industriales clasificadas que importen maquinaria y accesorios usados, podrán gozar de los beneficios que establece la ley para la importación de maquinarias y accesorios nuevos, siempre que incorporen el máximo grado de progreso técnico compatible con la dimensión y otras características del mercado y fueren expresamente autorizadas por el Comité Interministerial. Esta norma es aplicable a todos aquellos casos en que se contemple el beneficio para la internación de maquinarias y accesorios nuevos y cualquiera que fuere la categoría en que se encuentre clasificada la industria.

y productos semi elaborados empleados en los procesos de producción; siempre que los productos importados no compitan con similares producidos en el país.

2) Transcurridos los diez primeros años, sólo gozan de exoneración del 100% de derechos arancelarios y adicionales, y del 50% de derechos consulares para la importación de maquinarias nuevas, accesorios y repuestos nuevos y materias primas y partes para armadura o montaje; siempre que no se produjeran en Ecuador, y obtuvieren previamente informe favorable de la Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica.

c) Depreciación acelerada. Las empresas pueden acogerse, si así lo desean, al régimen de depreciación acelerada, de su maquinaria y accesorios, deduciendo anualmente, durante cinco años el 20% del valor de esas inversiones. Esta facultad es alternativa al goce de las exoneraciones del pago del impuesto a la renta establecidas como franquicias de carácter general.

#### **C.—Franquicias que se conceden a las empresas incluídas en la categoría "A".**

Para determinar los beneficios que la ley acuerda a las empresas incluídas en esta categoría, es necesario formular una distinción, a saber:

a) Franquicias concedidas a todas las empresas comprendidas en esta categoría:

1) Derechos de internación. Las empresas industriales gozan de exención permanente del 100% de los derechos arancelarios y adicionales y del 50% de los derechos consulares a la importación de maquinarias nuevas, acceso-

rios y repuestos nuevos y materias primas y partes para armadura o montaje; siempre que no se produjeran en Ecuador.

2) Régimen de depreciación acelerado. Las empresas pueden acogerse, si así lo desean, al régimen de depreciación acelerada de su maquinaria y accesorios, deduciendo anualmente durante cinco años el 20% del valor de esas inversiones; siendo esta facultad alternativa al goce de las exenciones del pago del impuesto a la renta cuando éstas últimas fueren procedentes.

b) Franquicias especiales concedidas a las empresas nuevas comprendidas en esta categoría:

1) Impuesto a las ventas.— Exención del 100% de los impuestos a las ventas durante los cinco primeros años.

2) Impuesto a la renta.— Exención del 75% del impuesto sobre la renta de la empresa durante los cinco primeros años.

#### **D) Franquicias que se conceden a las empresas incluídas en la categoría "B".**

Debe también formularse la misma distinción, debido a que las empresas nuevas gozan de beneficios adicionales:

a) Franquicias concedidas a todas las empresas comprendidas en esta categoría:

1) Derechos de internación.— Las empresas industriales gozan de exención permanente del 100% de los derechos arancelarios y adicionales y del 50% de los derechos consulares a la importación de maquinarias nuevas y accesorios y repuestos nuevos siempre que no se produzcan en el Ecuador.

2) Régimen de depreciación acelerada.— Las empresas pueden acogerse al régimen de depreciación acelerada de su maquinaria y accesorios, deduciendo anualmente, durante cinco años, el 20% del valor de esas inversiones.

b) Empresas nuevas.— Adicionalmente, las empresas industriales nuevas están favorecidas con la exención del 50% de los impuestos a las ventas durante los cinco primeros años.

**E) Franquicias que se conceden a las empresas incluídas en la categoría "C".**

a) Franquicias concedidas a todas las empresas de esta categoría:

1) Derechos de internación.— Exención permanente del 70% de los derechos arancelarios y adicionales, y del 30% de los derechos consulares a la importación de máquinas nuevas, accesorios y repuestos nuevos, siempre que no se produjeran en el Ecuador;

2) Régimen de depreciación acelerada.— Las empresas tienen derecho a este beneficio, deduciendo anualmente, durante ocho años, el 12,5% del valor de las inversiones en maquinaria y accesorios.

b) Franquicias especiales concedidas a las empresas nuevas:

Quedan exentas del 20% de los impuestos a las ventas durante los tres primeros años.

**F) Suspensión y pérdida de los beneficios y franquicias.**

a) Suspensión de las franquicias.— El goce de las franquicias y beneficios que se otorgan a las empresas

industriales puede suspenderse —por un período que depende de la gravedad de la respectiva infracción— por las siguientes causas:

1) La falta de cumplimiento en la entrega de las informaciones periódicas u ocasionales solicitadas por la Dirección General de Industrias y por el Ministerio del Tesoro;

2) impedir o dificultar sin causa justificada, las inspecciones o comprobaciones de los funcionarios de los organismos mencionados, o recurrir a medios de cualquier clase para inducir a error a las entidades o funcionarios oficiales;

3) recurrir a medios ilícitos para impedir el establecimiento de empresas competidoras o el empleo de medios reñidos con la leal competencia de precio y calidad para obstaculizar sus operaciones;

4) el establecimiento de fusiones de empresas o la concertación de acuerdos entre empresas relativos a la política de producción, precio y distribución, cuando dichas fusiones o acuerdos fueren perjudiciales a los consumidores, en particular, o a los intereses nacionales en general;

5) la fijación de precios a niveles lesivos para los consumidores, como resultado de beneficios excesivos;

6) el reiterado incumplimiento de las obligaciones patronales de la empresa, y

7) el préstamo, arriendo, permuta o venta, de todo o parte de la maquinaria, accesorios o repuestos, cuya importación hubiere gozado de las concesiones en el pago de derechos arancelarios y consulares u otros beneficios tributarios establecidos por la ley, cuando las transferencias de dominio o uso, tengan lugar sin autori-

zación de la Dirección General de Industrias; casos en que, además, la empresa queda obligada a pagar al Fisco o a la entidad que corresponda, una cantidad equivalente al triple de lo que éstos dejaron de percibir a causa de las concesiones otorgadas.

Las suspensiones que se impongan no interrumpen el cómputo de los plazos de los beneficios otorgados.

b) Supresión del goce de las franquicias.— Los beneficios y franquicias se suprimen en los siguientes casos:

1) Falsedad dolosa de los datos e informaciones consignadas en las solicitudes presentadas para acogerse al régimen de excepción;

2) Falsedad dolosa en las declaraciones que debe hacer la empresa para efectos tributarios y en los libros de contabilidad presentados con motivo de comprobaciones y fiscalizaciones;

3) Soborno e intento de soborno a los funcionarios oficiales con los cuales las empresas tienen relaciones de acuerdo con la ley, sin perjuicio de las sanciones penales que correspondan;

4) el hecho de que la empresa no fabrique los artículos señalados en la solicitud de clasificación.

---

# EL REGIMEN LEGAL DE PROMOCION INDUSTRIAL EN PERU.

(Ley N° 13.720).

por SAMUEL MATUS, Abogado del Departamento de Estudios Económicos de ASIMET.

Las normas básicas destinadas a fomentar e impulsar las actividades industriales en el Perú están contenidas en la Ley N° 13.720, denominada "Ley de Promoción Industrial", de 30 de Noviembre de 1959, reglamentada por el Decreto Supremo N° 4, de 26 de Abril de 1960.

Esta ley constituye un cuerpo de disposiciones que tienden a regular la actividad industrial en sus diversos aspectos. Trata, en efecto, de las siguientes materias:

- a) Constitución de organismos y fijación de procedimientos administrativos en materia de industrias;
- b) Establecimiento y aprobación de normas técnicas industriales;
- c) Régimen de promoción industrial;
- d) Facción de estadísticas industriales;
- e) Régimen de propiedad industrial;
- f) Fomento del crédito industrial;

El presente estudio sólo comprende las disposiciones relativas al régimen de promoción industrial, es decir, aquellas que tienen por objeto fomentar el desarrollo industrial de ese país.

## CLASIFICACION DE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES

Para los efectos de las franquicias establecidas en la legislación peruana, las actividades industriales se clasifican en dos grandes grupos:

- a) Actividades destinadas principalmente a la elaboración de artículos calificados como básicos, y
- b) Actividades dedicadas a la elaboración de artículos que no sean calificados como básicos.

### Industrias elaboradoras de artículos básicos

Son "artículos básicos" las materias primas o semielaboradas, máquinas, maquinarias, equipos-herramientas, vehículos o artículos, que en cada caso sean declarados en tal carácter por el Poder Ejecutivo, siempre que reúnan, copulativamente, los dos siguientes requisitos:

- 1) En primer lugar, deben ser primordiales para una o más actividades de importancia fundamental para el desarrollo agrícola, minero o industrial, tales como artículos siderúrgicos, metalúrgicos, fertilizantes, explosivos, álcalis, óxidos, etc.

El reglamento de la Ley de Promoción Industrial determina el alcance de este requisito al precisar los siguientes conceptos:

a) Se considera que una actividad es de importancia fundamental para el desarrollo agrícola, minero o industrial, cuando provee bienes o servicios cuya producción o utilización incide en forma apreciable en la economía regional o nacional, teniendo en cuenta los siguientes aspectos: 1) la cantidad y calidad de la mano de obra a que dé empleo directa o indirectamente; 2) el valor y el volumen de las materias y artículos de procedencia nacional que utilice; 3) la cuantía de las inversiones; 4) el grado en que contribuye a satisfacer las necesidades esenciales de la población; 5) al grado en que contribuye a la producción y desarrollo de otros sectores de la economía; y 6) el ingreso o economía de divisas que produce.

b) Se considera primordiales para una actividad fundamental, las materias primas o semi-elaboradas, máquinas, equipos, herramientas, vehículos o artículos, cuando cumplan uno o más de los requisitos siguientes: 1) Necesariamente formen parte del artículo terminado en una proporción mayor del 10% del peso del producto; 2) incidan en más del 30% del costo total del producto; 3) sirvan directamente para la transformación de las materias primas de las cuales se deriva el producto terminado; 4) sin entrar directamente en el proceso de

transformación de las materias primas de las cuales se deriva el producto terminado aumenten en forma importante el rendimiento del proceso; 5) tratándose de un proceso químico, intervengan en proporción mayor del 10% del peso conjunto de los componentes de la reacción, pudiendo deducirse el peso del agua.

2) En segundo lugar, para que un artículo sea calificado como "básico", se exige que en su elaboración se utilicen preponderantemente recursos nacionales (1). Se entiende cumplido este requisito cuando los recursos nacionales constituyen más del 50% del costo de manufactura del artículo.

La ley prevé el caso de las empresas dedicadas principalmente a la producción de artículos calificados como básicos y que obtienen productos secundarios o subproductos que no tengan esa misma calificación. En tal caso, el régimen de los beneficios que hayan sido otorgados a estas empresas, deberá entenderse sólo para aquellos artículos considerados como básicos.

#### **Industrias no elaboradoras de artículos básicos**

Quedan incluidas en este grupo todas las actividades dedicadas a la elaboración de artículos que no reúnan las condiciones anteriormente reseñadas, es decir, que legalmente no puedan ser calificados como básicos.

1) Son "recursos nacionales" los siguientes elementos del costo, que sean de origen peruano: a) Materias primas, semielaboradas y auxiliares, puestas en fábrica, deduciendo, en su caso, los derechos de importación; b) remuneraciones del personal técnico y obrero permanente indispensable para la producción, incluyendo beneficios sociales con excepción de los sueldos

de Gerencia, personal administrativo, de distribución y ventas; c) energía y agua, así como combustible, deduciendo en su caso, los derechos a la importación; d) depreciación normal de maquinaria y equipo; y e) el 10% del inmueble dedicado a los fines de producción tomando en cuenta la valuación que se hubiera practicado para la acotación predial.

## REGIMEN DE FRANQUICIAS Y BENEFICIOS

### a) Franquicias y beneficios establecidos para empresas elaboradoras de artículos básicos

La legislación peruana de promoción industrial formula una distinción, para los efectos de la concesión de franquicias, entre tres clases de regímenes, a saber:

1) Un régimen aplicable a toda clase de industrias de esta categoría, es decir, industrias existentes o que se establezcan en el futuro;

2) El régimen especial que sólo beneficia a las industrias nuevas; y

3) Un régimen especial para industrias ya establecidas.

### Régimen de franquicias para las industrias establecidas o que se establezcan en el futuro.

Estas empresas gozan permanentemente de las siguientes franquicias generales:

I.— **Liberación de derechos de internación.**— Se establece un sistema de liberación de derechos de internación que afecten a las maquinarias y equipos, por un lado, y a las materias primas, por otro.

A.— **Maquinarias y equipos.**— Quedan liberados de los derechos de importación y adicionales, inclusive Consulares, siempre que reúnan los siguientes requisitos:

1) Que sean nuevos.—Las empresas deben previo al despacho de la mercadería, presentar a la Aduana, la constancia de los abastecedores que acredite que las maquinarias o equipos no han sido usados.

2) Que no compitan con los que se produzcan en el país. No pueden ser liberados, cuando se produzcan máquinas y equipos similares en el Perú (2). En el caso de que una maquinaria o equipo cuyo similar no se produce en el Perú, contenga partes integrantes separables cuyas similares se manufacturen en ese país, debe determinarse si la parte integrante puede ser separada, sin destruir, alterar o deteriorar la maquinaria o equipo, en cuyo caso la liberación no comprende a la parte integrante. En caso contrario, la liberación cubre toda la maquinaria o el equipo.

3) Que sea esencial al proceso industrial.

B.— **Materias primas o semi-elaboradas** (3). Quedan también liberadas de derechos de internación y adicionales, inclusive los consulares, las ma-

2) Corresponde al Poder Ejecutivo formular una relación por partidas del Arancel de Aduanas, de las maquinarias o equipos y de las materias primas esenciales y semielaboradas esenciales, que sean susceptibles de gozar de la franquicia de liberación. Tratándose de maquinarias y equipos, se considera que los importados compiten con los que se produzcan en el Perú, al tener analogía de propiedades.

3) Se entiende por materia prima, los productos directos de las industrias extractivas o de la agricultura, que han experimentado muy escasa o ninguna transformación. Por su parte, se entiende por materia semielaboradas los productos de la industria manufacturera que emprende la primera transformación de las materias primas, aún cuando dentro de esta transformación se ejecuten varios procesos sucesivos en una o más plantas.

terias primas o semielaboradas, que reúnan las condiciones siguientes:

1) Que sean esenciales al proceso industrial, esto es, cuando intervengan necesariamente en la composición del producto terminado, o tratándose de un proceso químico, intervengan necesariamente en la reacción.

2) Que no se produzcan en el Perú y no compitan con las materias primas naturales de producción nacional. La ley considera que una materia prima o semielaborada importada compite con una materia prima natural de procedencia nacional, cuando los artículos terminados elaborados a base de la primera o de la última, tenga usos similares y sean esencialmente equivalentes para cumplir adecuadamente las funciones normales del artículo respectivo (4).

La ley considera, sin embargo, el caso de materias primas o semielaboradas que se produzcan en el Perú, pero en cantidades insuficientes. En tal evento, el Gobierno está facultado para extender la liberación correspondiente en cuanto represente el volumen estrictamente indispensable para cubrir el déficit y en función de la capacidad de cada empresa solicitante.

- 
- 4) El Poder Ejecutivo debe formular la relación, por partidas del Arancel de Aduanas, de las materias primas esenciales y semielaboradas esenciales, que sean susceptibles de gozar de la franquicia de liberación.
  - 5) Estas leyes establecen impuestos especiales de importación, con el objeto de cumplir finalidades específicas. Así: La ley 11.495, de 22 de Septiembre de 1950, eleva al 2% ad-valorem la tasa del impuesto que recae sobre la importación de determinados bienes con el objeto de financiar la adquisición de Unidades navales por la Ma-

La liberación de derechos de importación sobre maquinarias, y equipos y sobre materias primas, comprende los gravámenes que establecen las siguientes leyes: 10.811, 11.495, 11.537, 12.785, 12.972 y artículo 1º de la ley 11.008. (5).

## **II.—Compra o arrendamiento de terrenos fiscales.**

La legislación peruana concede a las industrias de esta clase el derecho a la compra directa o arrendamiento de terrenos fiscales, inclusive ribereños, que sean necesarios para su centro de trabajo o para vivienda de sus servidores. En este caso, las empresas quedan obligadas a emplear el terreno en cuestión, para el fin solicitado, bajo pena de rescisión del contrato de compraventa o de arrendamiento. Además, no puede hacer transferencia de sus derechos, sino después de haber cumplido los fines pertinentes, bajo la misma sanción.

## **III.—Expropiación de terrenos particulares.—**

Las empresas industriales gozan del beneficio de solicitar la expropiación de terrenos particulares con los mis-

---

rina de Guerra. La ley N° 11.537, de 18 de Diciembre de 1950, establece un impuesto sobre el valor correspondiente al flete de mar de carga que se importe o exporte. La ley 12.785, de 8 de Febrero de 1957 crea un impuesto del 1% ad-valorem sobre las importaciones, cuyo producto está destinado a financiar una ampliación del capital autorizado del Banco Industrial del Perú. La ley 12.972, de 11 de Marzo de 1958 crea un derecho de importación del 1% ad-valorem con el fin de financiar la rehabilitación y desarrollo de Arequipa, a raíz del sismo de 15 de Enero de 1958.

mos fines. Este beneficio se ejerce de acuerdo con las normas contenidas en la ley 9.125, de 4 de Junio de 1940 (Ley de Expropiación Forzosa). En cuanto al uso de los terrenos y a su transferencia, las empresas industriales se encuentran afectas a las mismas limitaciones que se establecen tratándose de la compra o arrendamiento de terrenos fiscales.

### **Régimen de franquicias para industrias nuevas.**

Además de las franquicias generales que se han detallado, las empresas industriales nuevas que se dediquen a la elaboración de "artículos básicos", gozan de determinados beneficios especiales.

Las empresas que son acreedoras a estos beneficios son aquellas que se establezcan dentro de los diez años contados a partir de la fecha de aprobación del Reglamento de la ley, es decir, a contar desde el 26 de Abril de 1960.

Se distinguen dos clases de empresas nuevas, para los efectos de las franquicias: A) Empresas productoras de artículos que no se producen en el Perú; y B) empresas productoras de artículos que se producen en ese país.

#### **A) Régimen aplicable a empresas productoras de artículos que no se fabrican en el país.**

Para que procedan los beneficios especiales, se requiere que las empresas en cuestión se establezcan con el objeto principal de producir artículos básicos que no se produzcan en el Perú al 26 de Abril de 1960. Para estos efectos, se considera que un artículo calificado como básico se produce en el Perú, a esa fecha, en los siguientes casos: a) Cuando se fabri-

caba en escala industrial (6); y b) Cuando la capacidad de producción respectiva es mayor del 10% del volumen de la importación promedio de los últimos tres años.

Los beneficios especiales que se conceden a estas empresas son:

#### **I.—Exención general de impuestos**

Las empresas de que se trata gozan de una exención de todo impuesto general, especial o local durante los siguientes plazos:

- a) Durante los tres primeros años de funcionamiento, en las provincias de Lima y Callao;
- b) Durante los 5 primeros años en el resto de la Costa.
- c) Durante 10 años en la Sierra, y
- d) Durante 15 años en la Selva.

Se exceptúa de esta exención general el impuesto de timbres fiscales.

Los beneficios tributarios que se detallan a continuación rigen desde el vencimiento de los plazos antes indicados.

#### **II.—Exención parcial de impuestos**

Transcurridos los plazos de aplicación de la exención general de impuestos, las empresas continúan gozando, y por el término de 15 años

- 6) Se entiende que un proceso de manufactura se desarrolla en escala industrial, cuando el establecimiento cuenta con un promedio diario, en el año, de obreros superior a cinco, y con un volumen de producción anual cuyo valor no sea menor de 100.000 soles oro. El Ejecutivo puede reajustar los límites indicados, en forma general o en cada caso, de acuerdo a la naturaleza de la actividad, previos los estudios técnico-económicos correspondientes.

más, de exención de todo impuesto general, especial o local, que directamente se aplique a la producción o al tráfico de sus artículos, con las siguientes excepciones:

- a) Impuesto a la renta.
- b) Impuesto de patente.
- c) Impuesto de timbres.
- d) Impuestos al consumo.
- e) Arbitrios municipales.

### III.—Inversión liberada de utilidades

Las empresas quedan facultadas para invertir la parte de la utilidad neta de cada ejercicio que se especifica más adelante, libre de todo impuesto general, especial o local, en las siguientes finalidades:

- a) Ampliación o diversificación de su capacidad productiva.
- b) Compra de acciones o bonos del Banco Industrial del Perú.
- c) Construcción de viviendas para su personal. En este caso las sumas invertidas no pueden producir una renta que exceda de determinado porcentaje anual que se fija por el Poder Ejecutivo cada tres años.
- d) Instalación y mantenimiento de escuelas de aprendizajes para el perfeccionamiento y desarrollo de la mano de obra necesaria para su industria.
- e) Donaciones para fines educacionales y de asistencia social.

La parte de las utilidades netas que puede invertirse dentro de este régimen de liberación se fija en forma diferente para distintas zonas de país (30% en las provincias de Lima y Callao; 50% en el resto de la Costa; 80% en la Sierra, y 100% en la Selva). Para los efectos de establecer la uti-

lidad neta de aquellas personas naturales o jurídicas que ejerzan, además de las actividades económicas de carácter industrial, otras actividades que no estén amparadas por el régimen especial de promoción, dichas personas deben llevar cuentas especiales, debiendo presentar a las autoridades respectivas balances separados, tanto de su actividad industrial, como por las otras actividades.

Igualmente, el plazo por el cual se concede el beneficio depende de la ubicación de la empresa, a saber: en las provincias de Lima y Callao: 15 años; en el resto de la Costa: 20 años; en la Sierra: 40 años, y en la Selva: 50 años.

Este régimen de excepción contempla, además, los dos siguientes casos especiales:

a) Caso en el cual el monto de la inversión exceda de la parte de la utilidad neta libre de impuesto de un ejercicio. En tal evento, pueden aplicarse al mismo fin las utilidades no gravadas de los ejercicios subsiguientes, hasta un límite máximo de cinco años contados a partir de la realización de cada inversión.

b) Caso de no haberse efectuado la inversión por no haber alcanzado el monto disponible. La empresa puede crear un fondo, abriendo una cuenta especial en un Banco, hasta completar el monto de la suma exenta. Si el monto acumulado en el fondo es insuficiente para ejecutar el plan de inversiones, las empresas pueden acumular la suma exenta que corresponda al año siguiente, debiendo efectuarse la inversión en dicho año por el total del importe acumulado. En caso de no efectuarse la inversión, el monto acumulado en la cuenta especial debe ser abonado a Pérdidas y Ganancias en el mismo ejercicio.

#### IV.—Revaluaciones del Activo

Quedan las empresas facultadas para aplicar los castigos de las maquinarias, repuestos e instalaciones que forman parte de su activo, sobre el valor reajustado de dichos bienes cuando se haya producido una fluctuación en el valor de la moneda nacional, con relación al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica, en proporción mayor al cinco por ciento respecto del tipo de cambio vigente al cierre del ejercicio anterior.

La revaluación que autoriza esta norma sólo puede aplicarse a los bienes que señala la ley 7.904, de 26 de Julio de 1934, sobre Impuesto a la renta, en su artículo 19, inciso II), a saber: Inmuebles, construcciones industriales, oficinas de beneficio, ingenios, maquinarias, muebles, enseres, animales de trabajo y demás inversiones similares.

#### V.—Depreciación acelerada

Están también facultadas las empresas de esta categoría para ampliar la tasa anual de castigo o reservas de amortización de sus maquinarias o equipos industriales, en los siguientes casos:

a) Por mayor desgaste que el usual, producido por jornada prolongada u otra causa, en el funcionamiento de las maquinarias o equipos.

b) Por reemplazo de su maquinaria o equipo con otros de mayor rendimiento (7).

c) Cuando una empresa garantiza el reemplazo de maquinaria o equipo con otro de mayor rendimiento (8). En este caso, la empresa debe comprometerse por escrito a la adquisición de la maquinaria o equipo en un tiempo no mayor de tres años, y si no adquiere la maquinaria o equipo está la empresa obligada a acreditar la cuenta de Pérdidas y Ganancias, el monto adicional de castigos sobre la maquinaria o equipo que proyectó reemplazar.

d) Cuando se trata de artículos nuevos, cuya producción tenga especial interés en fomentar el Poder Ejecutivo, quien, en tal caso, podrá permitir la depreciación acelerada de maquinaria y equipo para la producción de nuevos artículos no fabricados anteriormente en el Perú, siempre que la empresa se dedique, exclusiva o principalmente, a la producción de tales artículos y que ellos tengan especial importancia en la economía del país.

e) El beneficio de la depreciación acelerada puede aplicarse también a las viviendas destinados al personal obrero y de empleados, siempre que lo autorice el Servicio que corresponda. El Gobierno debe fijar, en cada rama industrial, la tasa correspondiente.

En cuanto a la tasa general de depreciación, se aplican las tasas de castigo uniforme según Tabla que debe ser aprobada oportunamente por el Poder Ejecutivo.

---

(7 y 8) Para estos efectos, se entiende por "mayor rendimiento" el volumen físico de producción por hombre hora, superior en no menos del 20% al rendimiento

---

obtenido con la maquinaria o equipo que es materia de reemplazo; o la mejora del proceso de producción o de los productos elaborados.

La franquicia de depreciación acelerada rige durante plazos diferentes según la zona del país, a saber: En las provincias de Lima y Callao: 10 años; en el resto de la costa: 15 años; en la Sierra: 30 años, y en la Selva: 40 años.

#### **VI.— Deducción de las tasas de los impuestos a las utilidades.**

El beneficio de la reducción de las tasas de los impuestos a las utilidades sólo se concede a las empresas ubicadas en las zonas denominadas "Sierra" y "Selva", y alcanza a los montos y plazos que se indican a continuación:

a) Industrias establecidas en la Sierra:

- 1) Primeros diez años: 40%
- 2) Sigüientes diez años: 30%
- 3) Sigüientes diez años: 20%

b) Industrias establecidas en la Selva:

- 1) Primeros diez años: 50%
- 2) Sigüientes diez años: 40%
- 3) Sigüientes veinte años: 30%

#### **B) Régimen aplicable a empresas nuevas destinadas a producir artículos básicos que ya estaban produciéndose en el Perú en Abril de 1960.**

Se acuerdan dos clases de beneficios a las empresas que se establezcan dentro de los diez años a contar del 26 de Abril de 1960:

a) En primer lugar, gozan estas empresas de las mismas franquicias acordadas a las empresas nuevas destinadas a elaborar artículos básicos que no se produzcan en el Perú, con excepción de la exención general de impuestos, de que quedan privadas. En consecuencia, se les conceden los beneficios de exención parcial de im-

puestos; inversión liberada de utilidades; revaluaciones del activo; depreciación acelerada, y reducción de las tasas de los impuestos a las utilidades, en su caso.

b) Además, gozan, de los beneficios que les hayan sido acordados con anterioridad a la ley de promoción industrial y por los plazos que les hayan sido concedidos. Sin embargo, en ningún caso, se puede gozar acumulativamente de beneficios del mismo tipo.

#### **Régimen de franquicias para industrias establecidas.**

Las empresas que ya estaban establecidas a la fecha de la aprobación del Reglamento de la ley, es decir, el 26 de Abril de 1960, cuyo objeto principal sea el de producir artículos calificados como básicos, están afectas al mismo régimen establecido para las empresas nuevas que se establezcan para elaborar artículos de la misma clase que ya se producían en el Perú a la fecha indicada.

Los beneficios otorgados a las empresas nuevas que hacen extensivos a las ampliaciones de empresas ya establecidas o que se establezcan después del 26 de Abril de 1960. Se considera que una empresa se amplía cuando agrega maquinarias o equipo en una proporción tal, que su capacidad aumenta en forma substancial.

#### **b) Franquicias y beneficios establecidos para industrias elaboradoras de artículos no calificados como básicos.**

Estas empresas tienen derecho a las siguientes franquicias generales:

#### **I.—Impuestos de internación.**

a) Liberación, entre 50% y 100% de los derechos de importación y adicio-

nales, inclusive consulares, que gravan la internación de maquinarias y equipos que reúnan las siguientes condiciones: 1) Que sean nuevos; 2) que no compitan con los que se produzcan en el Perú, y 3) que sean básicos al proceso industrial.

b) Liberación, entre 50% y 100% de los derechos de importación y adicionales, inclusive consulares, que gravan la internación de materias primas básicas o semielaboradas básicas, siempre que reúnan las siguientes condiciones: 1) Que no se produzcan en el país, en caso que se produzcan en el país, pero en cantidades insuficientes, el Gobierno queda facultado para extender la liberación correspondiente en cuanto represente el volumen estrictamente indispensable para cubrir el déficit. 2) Que no compitan con las materias naturales de producción nacional.

Los porcentajes de liberación se determinan, para cada actividad industrial, de acuerdo con un orden de prioridades que establece el Reglamento de la Ley y que tienen vigencia por un período no inferior a 5 años, a contar del 26 de Abril de 1960. El Poder Ejecutivo debe revisar esta lista a los tres años de su vigencia, para que cualquier modificación que se considere conveniente entre en vigor al término de los 5 años indicados.

El beneficio consistente en la liberación de los derechos de internación es de carácter permanente.

Se exceptúan de la liberación, los impuestos establecidos en las leyes 11.811, 11.495, 11.537, 12.785, 12.972 y en el artículo 1º de la ley 11.008, las que han sido mencionadas anteriormente.

## II.—Exención general de impuestos.

Se concede a las empresas la exención de todo impuesto general, especial o local que directamente se aplique a la producción o al tráfico de sus artículos.

Este beneficio rige por el término de 15 años, a contar desde el 26 de Abril de 1960, y quedan excluidos del mismo los siguientes impuestos:

- 1) Impuesto a la renta.
- 2) Impuesto de patente.
- 3) Impuesto de timbres.
- 4) Impuestos al consumo.
- 5) Arbitrios municipales.

## III.—Inversión liberada de utilidades.

Las empresas tienen la facultad de invertir una parte de la utilidad neta de cada ejercicio, libre de todo impuesto general, especial o local, con las siguientes finalidades:

- 1) Ampliación o diversificación de su capacidad productiva.
- 2) Compra de acciones o bonos del Banco Industrial del Perú.
- 3) Construcción de viviendas para su personal.
- 4) Instalación y mantención de escuelas de aprendizaje para el perfeccionamiento y desarrollo de la mano de obra necesaria para su industria.
- 5) Donaciones para fines educativos o de asistencia social.

La parte de las utilidades anuales libre de impuestos no excederá, en las Provincias de Lima y Callao, del 40% de las utilidades netas; en el resto de la Costa, del 60%; en la Sierra del 80%; llegando en la Selva, al 100%.

La franquicia sólo rige para aquellas inversiones que se realicen a par-

tir del 25 de Abril de 1960, y por los plazos siguientes: En las provincias de Lima y Callao: 10 años; en el resto de la Costa: 15 años; en la Sierra: 30 años, y en la Selva: 40 años.

#### **IV.—Revaluación de activos.**

Se concede a las empresas el derecho de aplicar los castigos de las maquinarias, repuestos e instalaciones que forman parte de su activo, sobre el valor reajustado de dichos bienes cuando se haya producido una fluctuación en el valor de la moneda peruana, en relación al dólar de los Estados Unidos, en proporción mayor al cinco por ciento respecto del tipo de cambio vigente al cierre del ejercicio anterior.

#### **V.—Depreciación acelerada.**

Este beneficio se concede en los mismos términos que rigen para las empresas productoras de artículos básicos.

#### **VI.—Reducción de impuestos a las utilidades.**

El beneficio de la reducción de impuestos a las utilidades sólo se aplica a las empresas ubicadas en la Sierra y en la Selva y en los mismos términos y plazos establecidos para las industrias productoras de artículos básicos.

#### **c) Otras franquicias y disposiciones generales.**

Contiene, además, la ley algunas disposiciones generales que establecen franquicias aplicables a toda clase de empresas industriales, sin distinciones en cuanto a la base de artículos que elaboren. Estas disposiciones se reseñan a continuación.

#### **Extención de las franquicias tributarias a las materias primas.**

De acuerdo con el régimen de excepción vigente en el Perú, las mate-

rias primas esenciales o semielaboradas esenciales que se utilicen en la manufactura de artículos liberados del pago de derechos al amparo de leyes especiales de fomento, no pagan, en ningún caso, derechos mayores que los que abonen estos artículos, cuando las referidas materias primas o semielaboradas se importen para ese fin específico y su costo tenga incidencia importante en el costo del artículo.

Esta norma tiene efecto cuando se manufacture o se proponga manufacturar en el Perú, un artículo que esté importándose libre o con reducción de derechos aduaneros, al amparo de leyes especiales. Cuando, de acuerdo con la tarifa aduanera vigente, las materias primas esenciales o semielaboradas esenciales que se utilicen en la manufactura de dicho producto, pagasen derechos mayores que el artículo terminado importado al amparo de las franquicias que hayan sido otorgadas, el Gobierno concederá las liberaciones o reducciones necesarias. En el caso de que el artículo terminado estuviere íntegramente liberado, las materias primas o semielaboradas estarán sujetas a igual régimen.

#### **Destino de las mercaderías internadas.**

Las empresas que hayan obtenido liberación para la importación de mercaderías, no podrán destinarlas a otro fin distinto al que originó dicho beneficio, salvo permiso previo de la Autoridad. Los infractores de esta disposición quedan sujetos a las siguientes penas: a) Cancelación automática de la Resolución que les concedía franquicias y exenciones;

b) Devolución al Fisco del total acumulado de los impuestos de que estaban exentos; y

c) Multas hasta del triple del monto de dichos impuestos.

## **Protección arancelaria.**

El Gobierno está facultado por la ley para adoptar medidas destinadas a establecer una protección arancelaria adecuada, en beneficio de los artículos manufacturados en el país. Para tal efecto, cuenta con las siguientes atribuciones:

a) Acordar, a solicitud de las empresas industriales establecidas o que se establezcan en el país, la protección que convenga a su fomento, mediante la elevación de las tasas de derechos específicos de las manufacturas, cuyos similares se fabrican en el Perú, así como mediante la reducción de las tasas de los derechos específicos y consulares de las materias primas, semielaboradas, o artículos de uso industrial que les son o sean necesarios.

b) Reajustar, por lo menos una vez al año, las tasas de los derechos específicos correspondientes a productos similares a los que se elaboren en el país, con el objeto de mantener la incidencia entre los derechos y los valores correspondientes.

c) Elevar las tasas de los derechos de importación de las manufacturas extranjeras con el fin de promover el desarrollo de las industrias establecidas o que se establezcan.

d) Reducir las tasas de los derechos correspondientes a las mercaderías similares a las de producción nacional cuando se pruebe que tales tasas son excesivas.

Además, dispone la ley que los artículos extranjeros que compitan con los elaborados por la industria peruana, salvo los productos medicinales, no podrán ser liberados del pago de derechos de importación, así específicos como ad-valorem, cualquiera que sea el importador, la ley especial o

contrato en que pueda ampararse la petición, la Aduana por la que se importen y la aplicación o el uso a que se les destine.

## **Protección de industrias nacionales, frente a la rebaja artificial de Precios de mercaderías extranjeras.**

El Gobierno debe adoptar las medidas conducentes a defender la producción nacional de la competencia de las mercaderías que se importen con precios artificialmente rebajados. Estas medidas consisten en:

a) La desestimación de los precios declarados, para considerar los reales y calcular sobre éstos los derechos por cobrar, con multa no menor del doble del monto total de los derechos.

b) El reembarque de la mercadería a su punto de origen.

c) La cancelación de la patente del comerciante establecido en el Perú que haya reincidido en importar mercaderías en las condiciones indicadas.

d) La adopción de otras medidas que sancionen la infracción.

Para los efectos de aplicar estas medidas, se entiende por precios "artificialmente rebajados": a) Aquellos precios que son inferiores a los que rigen en fábrica en el mercado local del país exportador; b) aquellos precios que, sin ser inferiores a los que rigen en el mercado local del país exportador, resultan directa o indirectamente subsidiados; c) aquellos precios que son notoriamente inferiores a los que rigen en el mercado de otro país vecino consumidor; d) aquellos precios que a falta de cotización en el mercado local del país exportador, no guarden en ese o en otro mercado de países productores relación con los precios de otras formas de dichos productos, de productos similares o de sus constituyentes.

En todo caso, se toma en cuenta, además, la incidencia de los fletes, impuestos y demás gastos.

#### **Franquicias especiales destinadas a promover las exportaciones.**

Además del régimen orientado a impulsar el desarrollo industrial general del país, la legislación peruana contempla algunas medidas especiales con el objeto de fomentar las exportaciones. Tales medidas son:

a) Devolución de derechos de importación correspondientes a materias primas utilizadas.

Dispone la ley que cuando se exporten productos manufacturados con materias primas o semielaboradas importadas, que no se produzcan en el país, los derechos, así específicos como ad-valorem, abonados por dichas materias importadas, serán devueltos, a solicitud de parte, en la proporción que corresponda.

b) Liberación de derechos de derechos de exportación.

La exportación de artículos terminados o semiterminados que hayan tenido un alto grado de transformación en el país, puede quedar exenta del pago de derechos de exportación.

Para estos efectos, se faculta al Poder Ejecutivo para acordar, para cada rama industrial, la exención del pago de derechos de exportación, cuando, en la transformación del artículo terminado o semielaborado, el grado de elaboración sea igual o superior al 30%.

#### **Consumo de materias primas nacionales.**

La ley contempla medidas para evitar que las exportaciones de materias primas se traduzcan en un factor de

escasez en el mercado interno. En consecuencia, se limitan dichas exportaciones, atendiendo a estas necesidades.

#### **Adquisiciones hechas por el Estado y los Servicios Públicos.**

El Estado, las dependencias de la Administración Pública, inclusive los organismos paraestatales, municipales y de beneficencia y, en general, todo organismo o institución que reciba aporte o subvenciones fiscales, no puede adquirir artículos extranjeros similares a los que se manufacturen en el Perú. Si la producción nacional no fuere suficiente, procede la adquisición de artículos importados, sólo por la diferencia.

#### **Industrias excluidas del régimen de excepción.**

Se excluyen de la aplicación de la ley de promoción industrial del Perú, las siguientes industrias:

a) Las empresas que estén comprendidas específicamente en los regímenes especiales que establecen el Código de Minería, la Ley de Petróleo Nº 11.780 o en otros regímenes singulares y la ley de la Industria Eléctrica Nº 12.378, las que continuarán amparadas en dichos regímenes.

b) Se rigen también por sus leyes especiales las empresas establecidas o por establecerse, dedicadas a la fundición y refinación de minerales y de petróleo, excepto las empresas establecidas o por establecerse dedicadas a la manufactura de metales y a la industria petroquímica que pueden acogerse a los beneficios de la Ley de Promoción Industrial.

## PROMOCION DEL DESARROLLO INDUSTRIAL Y LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

por CARLOS NEELY I., abogado, Director de ASIMET.

En los últimos meses se ha producido una abundante expresión de opiniones coincidentes sobre la necesidad de que Chile exporte productos industriales que contengan una elevada incorporación de mano de obra nacional. Ha habido un cierto consenso general en aceptar como evidente, que la generación de divisas de los cinco o seis rubros tradicionales; aun en sus mejores perspectivas, no será suficiente para sustentar una capitalización acelerada paralela a la mejor satisfacción de necesidades de nuestra población.

En reciente conferencia pública sobre el tema, patrocinada por ASIMET, que tuvo amplia repercusión periodística, quedó como interrogante sin contestar; si existían o no excedentes exportables de la industria manufacturera. A nuestro juicio esta pregunta envuelve un planteamiento erróneo que en este artículo pretenderemos despejar.

Las empresas industriales se proyectan y operan para un mercado existente y predeterminado en su capacidad mensurada cuantitativamente y en un devenir previsible dentro de ciertos rangos. Para algunos productos, como harina de pescado, papel y celulosa, en que las condiciones naturales del país son suficientemente favorables, como para sustentarse en un mercado internacional de compradores insatisfechos y con modalidades comerciales más o menos constantes, es natural y obvio que las em-

presas se monten y operen en proporción a la magnitud de esos mercados.

En los productos industriales terminados con elevada manufactura nos encontramos con un mercado interno pequeño, de lenta expansión, y con los campos foráneos conquistados o a punto de ser conquistados con variadas argucias y ventajas de que carece en absoluto nuestro exportador. La pequeña magnitud del campo comprador interno impide la producción masiva y altamente especializada que permitiría llegar al extranjero en costos competitivos que sean capaces de absorber la carga de barreras aduaneras del país adquirente.

Ya es una falacia el antiguo concepto de que contando con una mano de obra barata podían desplazarse los productos originarios de países de elevadas remuneraciones. Hoy día está probado que en las empresas industriales la producción masiva amparada con una gran capitalización y elevada tecnología logra obtener una productividad de unidades físicas por hombre tantas veces superior a la de instalaciones atrasadas, que descuenta generosamente toda posible ventaja del menor costo por mano de obra.

De esta manera aparece una nueva razón poderosa, que hace aún más necesario que las industrias manufactureras nacionales puedan proyectarse y operar contra mercados internacionales masivos. Para que aumente el

mercado interno, la capacidad de adquisición de nuestra población, junto con otras medidas, se hace indispensable la reducción de los costos reales de bienes y servicios que tengan a su disposición. Esto significa que las industrias existentes y las que se creen en el futuro deberían planearse para grandes producciones masivas especializadas. La magnitud de estos volúmenes óptimos en la mayoría de los productos de uso duradero, que es donde está la mayor diferencia de costo real de la vida de un país desarrollado o un país subdesarrollado, es bastante superior a la que permitiría el mercado chileno aún muy mejorado. Así, necesariamente, para que bajen los precios reales de la mayoría de nuestros productos industriales de uso duradero se hace indispensable que cuenten con el acceso a mercados muchos mayores que sólo se dan en el exterior.

Todos los países avanzados y la mayoría de los países en desarrollo están empeñados en una conquista y mantención de mercados foráneos y la defensa de sus fronteras frente a las importaciones. La competencia es extremadamente dura. La imaginación mercantil ha venido a ponerse a tono con la aceleración de progreso tecnológico y no hay semana que no se conozca de alguna nueva ingeniosidad ya sea de Japón, Alemania, Holanda, Bélgica, Italia e Inglaterra, y últimamente, México, Argentina, Perú, etc., destinada a conquistar mayor mercado adquirente externo y a perturbar la llegada a sus propios países de los artículos extranjeros.

Son los gobiernos los que con armas comerciales adecuadas dan y conservan los mercados exteriores que necesitan las industrias para sostenerse en magnitudes óptimas, y que requiere un país, especialmente los pe-

queños, para lograr su desarrollo. Los empresarios chilenos son perfectamente capaces de llegar a cualquier mercado foráneo si es que cuentan con el amparo equivalente al que tienen o tendrán sus competidores dentro de esos mercados.

Ya esta quedando en la historia el concepto de que podía lograrse mantener corrientes exportadoras mediante algunos incentivos fijos dispuestos para un largo tiempo. Cada país exportador tiene en su gobierno un auxiliar tan comerciante, y aún más que el mismo, dispuesto a otorgarle todas las armas que necesite para vender en el extranjero, para contrarrestar las protecciones o anular las ventajas de otro. La imaginación comercial se ha convertido en un arma tan valiosa como los respaldos financieros.

Sería deseable que se produjeran normas de derecho internacional que establezcan limitaciones a las prácticas en uso hoy día. Sin embargo, en la realidad concreta tangible, con la que tenemos que operar efectivamente, estas normas son ineficaces e in-existentes. Sería de una ingenuidad digna de mejor causa, o meritoria de peor epíteto, el que Chile postergase la puesta en práctica de una política de comercio exterior ágil y agresivo, a pretexto de esperar el concierto, la vigencia, la eficacia de buena fe, de acuerdos internacionales, que a muchos países no interesa ni conviene.

En nuestra opinión es imposible en una ley o decreto incluir todas las franquicias, ventajas o modalidades comerciales, que coloquen a nuestros exportadores de productos industriales manufacturados en una posición de competencia frente a los de otros países. Estos están entregados a forzar su imaginación cotidianamente para descubrir nuevas maneras de

conquistar compradores foráneos. Creemos que la solución está en crear una institución comercial mixta privada-pública, al más alto nivel, capacitada para actuar con toda la agilidad mercantil del mundo moderno, y que tenga a sus inmediatas disposición todas las ventajas y franquicias que sean necesarias para lograr los negocios y siempre dentro de los límites en que se produzcan resultados positivos al balance económico nacional. Este límite fija un margen de operación muy generoso; no puede olvidarse que a los impuestos directos e indirectos, y aún repetitivos que gravan la elaboración de un producto, al ser este exportado su contravalor importado genera ingresos aduaneros equivalentes a un 50 por ciento. Tampoco podrá dejarse de considerar en algunos casos el hecho de que un volumen importante exportado puede permitir un precio interno real bajo, que de lo contrario subiría considerablemente. Esta clase de instituciones o agencias existe en los Países Bajos y nórdicos de Europa y permite a éstos participar con buen éxito en mercados inter-

nacionales frente a competidores más fuertes.

El advenimiento del nuevo gobierno abre caminos en que esta idea calzará perfectamente. El aumento del mercado consumidor interno por una mejor distribución de la renta de las personas puede convertirse en un primer acelerador para que la industria se proyecte a grandes mercados internos y externos. Se espera que la industria manufacturera se convierta en la herramienta fundamental para lograr el "despegue". Tendremos además una planificación continuamente actualizada y efectivamente administrada en profundidad y en todos los niveles podrán destacarse oportunamente los rubros manufacturados, en que existe la conveniencia nacional de que se desarrollen por magnitudes internacionales, y la institución o agencia que hemos mencionado podrá obrar en consecuencia conociendo la cuantificación de las franquicias y ventajas con que puede contar para impulsar y mantener una exportación continua.