

LA INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA Y LA ZONA LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO

por HERNAN SANCHEZ NARANJO,
extractado de su tesis de Licenciatura
en Ciencias Jurídicas y Sociales.

1.—**Generalidades.**— La integración económica de América Central es ya un hecho reconocido; tanto los antecedentes, los instrumentos y los resultados alcanzados como las proyecciones del mercado y la unión aduanera se revelan cada vez más como puntos de referencia en los problemas similares que se plantean a los demás países del continente en su camino hacia el mercado común latinoamericano.

El fortalecimiento del mercado centroamericano como unidad regional tenderá seguramente a acentuar las relaciones económicas y la corriente de inversiones con otros países.

Durante la Tercera Reunión Extraordinaria del Comité de Cooperación Económica, celebrada en San José de Costa Rica, del 23 al 31 de Julio de 1962, se acordó estudiar en una próxima oportunidad las "relaciones entre México y Centroamérica y, en general, entre Centroamérica y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Debe recordarse que tanto en el Tratado Multilateral de Libre Comercio como en el Tratado General de Integración y en el Convenio sobre Equiparación de gravámenes a la incorporación, los Estados miembros se han comprometido a mantener entre ellos una actitud solidaria y co-

mún en lo que se refiere a la formulación de nuevos acuerdos de comercio.

El valor de las importaciones de bienes efectuadas por Centroamérica ha pasado de un promedio de 312 millones de dólares para el período 1950-1954 a más de 650 millones para 1964, expandiéndose con una rapidez en los años 62 y 63, reflejo del ritmo de recuperación que caracteriza la evolución económica istmeña en el que influyen el incremento del comercio recíproco por efectos de la política de integración y la sustitución de importaciones por el elevado ritmo de la producción industrial. Estados Unidos continúa siendo el principal mercado tanto en lo que se refiere a las importaciones como a las exportaciones, pero su importancia relativa ha disminuído a menos del 50% del total (en 1950 representaba más del 70% del total) (1). Las importaciones de Centroamérica se han desplazado hacia los países que conforman en la actualidad el mercado común europeo y hacia el Japón. En cambio, el monto de las importaciones procedentes de países que constituyen la ALALC no ha variado durante los últimos diez años y su importancia relativa no supera el 3 por ciento anual.

Curso similar han seguido las ventas de productos centroamericanos al

1) "Yearbook of International Trade Statistic 1963", N. U. New York. 1965, Pág. 220 y siguientes.

exterior, duplicándose en el decenio 50-60 y reduciéndose la participación de Estados Unidos de un 80% a aproximadamente un 40% en 1963. Los países que integran el mercado común europeo subieron su participación del 7 por ciento en 1950 a aproximadamente un 30 por ciento en 1960. Los países de la ALALC tienen importancia relativa no superior a un 1 por ciento del total de las exportaciones.

Las situaciones del comercio exterior relacionadas, tomadas en conjunto con las características de la economía centroamericana, sujeta como el resto de los países latinoamericanos a una fuerte dependencia del sector externo, hacen útil el establecimiento de una vinculación más estrecha con países o grupos de países que, por la tendencia económica reflejada en los instrumentos de asociación económica, se encuentran en el camino y sentido seguidos por los países istmeños. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio es uno de ellos y ha sido señalada como objeto de estudio por el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano.

"En un posible acercamiento a la ALALC o a cualquier otro grupo de países existe un problema de tiempo y de oportunidad. La constitución del mercado común es demasiado reciente para haber podido dar ya una manifestación completa de todos sus efectos. Parecería por ello conveniente que antes de entrar en acuerdos de vinculación económica que lo abrirían a las producciones de otros países, mediara un período suficiente para

poder constatar las posibilidades que el mercado ofrece al desarrollo industrial propio".

"De otro lado, la incorporación tardía a una agrupación económica que comprende mercados, que, aún nacionalmente, son más fuertes que el centroamericano podría requerir ajustes económicos demasiados bruscos. Así, en el caso concreto de la ALALC cuando un país ingresa a la zona de libre comercio recibe todas las concesiones que han sido otorgadas previamente entre los miembros, pero queda comprometido, como regla general, a pagar en forma de concesiones las que recibe a través de negociaciones y las que se le transmitan por la cláusula de la nación más favorecida. Lo expuesto indica la necesidad de considerar con toda atención el momento de establecer cualquier vinculación económica adicional con la ALALC". (1).

El Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, suscrito en Montevideo el 18 de Febrero de 1960, llamado el Tratado de Montevideo, es el camino que permite la vinculación con los países que integran la ALALC. En este Tratado se establece que la adhesión deberá efectuarse sin reserva y esta adhesión importa obligaciones respecto al sistema jurídico de la ALALC.

En virtud del esquema jurídico y económico planteado por el programa de integración, es evidente que cualquiera vinculación de los países centroamericanos con la ALALC debe

1) "Estado General y Perspectivas del Programa de Integración Económica del Istmo Centroamericano". Informe presentado por la Secretaría de la CEPAL a la octava reunión del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano, en San Salvador, en enero de 1963.

efectuarse considerando a Centroamérica como una unidad económica y no como la adhesión de cinco países diferentes, aún cuando en los mecanismos creados por el programa no se ha previsto el caso de negociaciones o vinculaciones que obliguen a los cinco países como una unidad.

En el Capítulo VIII del Tratado de Montevideo se prescriben medidas en favor de países de menor desarrollo económico relativo. De consiguiente, y en aplicación de aquellas medidas, una o varias partes contratantes podrían conceder a otra menos desarrollada beneficios o ventajas exclusivos no extendibles a los demás países. Se autoriza además a estos mismos países a proceder más lentamente que el resto, en el programa del establecimiento del libre comercio.

Si pudieran hacerse efectivas dichas medidas en relación con América Central, sería posible gozar en determinados mercados de la ALALC de ventajas que éstos no extenderían a la zona y que permitirían colocar en ésta productos de volumen o valor importante.

Otro punto de interés que se encuentra en consideración es el relativo a establecer si la adhesión de Centroamérica a la ALALC pondría trabas a su libertad para fijar una política comercial con relación a otros países o grupos de países. Asimismo debe analizarse y proyectarse la repercusión que tendría en Centroamérica la posible aceleración de la integración de las economías de los países de la ALALC y su reflejo en la política económica y comercial de cada uno de sus miembros.

Las circunstancias y problemas derivadas de la decisión en uno y otro sentido merece especial estudio de los

órganos de ambos programas y, por de pronto, el establecimiento de mayores contactos y entendimientos entre ambos grupos de países a través de las entidades creadas por el Tratado de Montevideo y el Tratado General de Integración Económica, sobre todo, en lo que respecta al afrontamiento uniforme de problemas que les son comunes como aquéllos que afectan al sector externo.

2.—Las inversiones extranjeras a través de los respectivos Tratados.

Objetivos del convenio centroamericano.— Una de las tareas más difíciles que debe acometer Centroamérica, a través de los órganos del Tratado General de Integración y del Comité de Cooperación Económica, consiste en la formulación de una política de desarrollo regional que permita el mejor aprovechamiento de los recursos existentes y la orientación de las inversiones nacionales y extranjeras hacia los sectores más deseables de la economía del área, a fin de acelerar el proceso del desarrollo en forma sostenida y equilibrada.

De acuerdo con las proyecciones elaboradas por los organismos de estudios económicos, el producto territorial bruto centroamericano crecería de 3.400 millones de dólares en 1964 a 4.300 millones en 1969, elevándose hasta alcanzar 6.200 millones de dólares en 1974. La tasa de crecimiento proyectada para alcanzar esas metas es del 6,4%, la que al restarle la tasa anual de incremento de la población, daría por resultado un incremento del ingreso per cápita del 3,3%, situación que evidenciaría un notable progreso si se compara con la registrada en el período 1950-1964 en el que las tasas de crecimiento del producto nacional bruto y el ingreso real per cápita fueron de 4,8% y 1,7%, respectivamente.

Los requerimientos de inversión para llegar a los resultados proyectados en el decenio 64-74 ascenderían aproximadamente a 8.200 millones de dólares, que se descompondrían en 3.300 millones en el período 1965-1969 y a 4.900 millones en el segundo quinquenio. Esta inversión sería un 63% más alta que la registrada durante los últimos 14 años.

Se espera que la inversión pública, cuyo monto se elevaría a US\$ 1.318,3 millones en 1965-69, se financie con ahorro público, en una proporción de 66%. En cuanto a la inversión privada, cuyo monto se elevaría a US\$ 1.992 millones en el quinquenio 65-69 el ahorro respectivo financiaría cerca del 91%, cubriéndose en ambos ca-

sos los déficits respectivos con ahorro externo. Lo anterior indica que, mientras el sector público tendría un déficit del 34% que necesariamente habría que captar del exterior, al sector privado solamente le faltaría el 9%.

En esta forma, en el período 65-69, Centroamérica requeriría del exterior un total de 1.328 millones de dólares, distribuidos así: 629 millones en créditos públicos, 422,4 millones en créditos privados y 264,4 millones en forma de inversiones directas extranjeras, con un promedio de 52,9 millones de dólares al año. Esto último significaría que las inversiones directas extranjeras tendrían que ser un 100% más altas que las registradas en el período 1957-1963. (1).

El valor de las inversiones directas extranjeras en Centroamérica durante el período 1957-1963 puede verse en el cuadro siguiente:

**Inversión privada extranjera a largo plazo
(en millones de dólares)**

Años	Centro américa	Guate- mala	El Salvador	Nica- ragua	Hon- duras	Costa Rica
1957	22.3	17.8	— 1.6	2.9	2.9	0.3
1958	13.6	14.9	0.6	—4.9	2.4	0.6
1959	25.7	19.5	0.0	—2.6	1.2	7.6
1960	17.1	16.9	4.5	—7.6	1.7	1.6
1961	16.8	9.4	3.1	—7.3	6.0	5.6
1962	44.9	12.8	7.2	3.4	8.9	12.6
1963	57.9	15.1	3.6	10.4	14.0	14.9
Promedios:						
57-60	19.7	17.3	0.9	—3.0	2.0	2.5
60-63	34.2	13.5	4.6	—0.3	7.7	8.7
57-63	24.8	13.3	2.2	0.7	4.6	5.4

Fuente: SIECA. Tercer Compendio Estadístico Centroamericano y Carta Informativa N° 40.

1) Proyecciones de la Misión Conjunta de Programación para Centroamérica. Informe del Departamento de Fomento de Inversiones del Banco Centroamericano de Integración Económica, 1965. Tegucigalpa, Honduras.

El Banco Centroamericano de Integración Económica, analizando las cifras anteriores a través de la proyección enunciada, concluye, I) que el esfuerzo de capitalización interna que tendría que hacerse en los próximos diez años sería muy grande, lo que requeriría un mejoramiento sustancial de la administración financiera y cambios profundos en la estructura tributaria, esfuerzo que tendría que complementarse con una mayor reinversión de utilidades por parte de las empresas privadas, lo cual únicamente podrá lograrse mediante un adecuado sistema de incentivos y el mantenimiento de condiciones políticas y económicas favorables; y II) que si no se desea sacrificar los niveles de consumo más allá de cierto límite compatible con el mantenimiento de la estabilidad política y con los requerimientos mínimos de un nivel de vida aceptable para las grandes masas, sería necesario complementar el ahorro interno con mayores recursos del exterior.

La posibilidad de obtener mayor ayuda externa a los niveles requeridos dependería a su vez de: I) el mantenimiento de un clima de inversiones favorables a la inversión extranjera; II) la identificación de nuevas oportunidades de inversión en el área; III) una intensificación del proceso de preparación de proyectos; IV) un mejoramiento de la capacidad administrativa para ejecutar y absorber una mayor corriente de capitales extranjeros; y V) un efectivo programa de promoción de inversiones.

Debemos en todo caso examinar el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial como una medida de orden institucional de gran importancia tomada por los países istmeños, conducente al de-

sarrollo económico equilibrado de la región a través de los incentivos que ofrece a los inversionistas nacionales y extranjeros, y que puede servir de ejemplo para la aplicación de una política común del estímulo a la inversión en otros grupos de países.

El artículo primero del Convenio expresa:

"Los Estados contratantes convienen en establecer un régimen centroamericano uniforme de incentivos fiscales al desarrollo industrial de acuerdo con las necesidades de la integración y del desarrollo económico equilibrado de Centroamérica y conforme a las siguientes disposiciones".

El objeto del Convenio, como lo demuestra la misma denominación del Acuerdo, es la uniformación de los estímulos que los países centroamericanos pueden ofrecer a los inversionistas en el sector Industrial. La explicación de esta uniformidad que se pretende nos da la frase "de acuerdo con las necesidades de la integración y del desarrollo equilibrado de Centroamérica".

El proceso de integración requiere condiciones económicas similares en las cinco repúblicas y que este evento no se produce en los países del istmo, existiendo incluso disparidades de importancia en regiones de un mismo país. La corrección de la anomalía citada es pues uno de los objetos del Convenio.

El Convenio ha sido ratificado por Guatemala, El Salvador, Costa Rica y Nicaragua y depositado en la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) por los tres primeros países, faltando el depósito de los otros dos para que entre en vigor. Entretanto, siguen

vigentes las leyes de fomento industrial de cada país.

Comprenderemos el significado económico para el proceso integracionista centroamericano si recordamos las disposiciones legislativas sobre estímulos a las inversiones industriales dictadas en los cinco países.

En efecto, si bien existen bastantes rasgos comunes en aquellas leyes, son mayores las diferencias en el criterio usado para conceder los beneficios, y en el monto y plazo de las exenciones, por lo cual la aplicación de esos estímulos puede producir efectos adversos en el desarrollo equilibrado que se pretende.

Precisamente con el fin de que las disparidades que se han hecho notar en la infraestructura y al nivel económico de los países centroamericanos no se acentúen, el Convenio prevé ajustes para los países de menor desarrollo, en lo relativo a la aplicación uniforme de los incentivos.

El artículo quinto transitorio establece que:

"Con el propósito de aplicar el principio de desarrollo económico equilibrado entre los países centroamericanos, los Estados signatarios acuerdan que la autoridad administrativa nacional de la República de Honduras podrá conceder durante dos años, y la República de Nicaragua durante un año, exención de impuesto sobre renta o las utilidades, los activos y el patrimonio, adicionalmente a los que les correspondan, a las empresas que, conforme a este Convenio, clasifiquen como pertenecientes a industrias nuevas de los grupos A y B. Estos beneficios adicionales se otorgarán durante los primeros diez años de vigencia de este Convenio".

El principio que guía la disposición citada es el mismo que encontramos en el artículo 32 del Tratado de Montevideo en lo que respecta al libre intercambio, al establecer que "Las Partes Contratantes, reconociendo que la consecución de los objetivos del presente Tratado será facilitada por el crecimiento de las economías de los países de menor desarrollo económico relativo dentro de la zona, realizarán esfuerzos en el sentido de crear condiciones favorables a ese crecimiento . . . "

Campo de aplicación del Convenio. Es idea firmemente arraigada en los países latinoamericanos y en los organismos internacionales que el desarrollo económico debe ir asociado a un crecimiento de las actividades industriales más rápido que las primarias, por lo menos hasta lograr un nuevo y determinado equilibrio entre los diversos sectores de la producción. De aquí que las llamadas leyes generales de fomento existentes en la mayoría de los países latinoamericanos y, con preferencia, en los centroamericanos, se hayan dictado proponiéndose como objetivo casi exclusivo estimular la producción manufacturera.

El Convenio en comento recoge también el mismo concepto al disponer en el artículo 2 que:

"El régimen a que se refiere el artículo anterior se aplicará al establecimiento o a la ampliación de las industrias manufactureras que contribuyan de manera efectiva al desarrollo económico de Centroamérica".

Vemos entonces que el campo de aplicación del Convenio se reduce a:

I) El establecimiento de industrias manufactureras; y

II) La ampliación de industrias ma-

nufactureras; concurriendo siempre la condición de que "contribuyan de manera efectiva al desarrollo económico" de la región.

Las condiciones que deben llenar las industrias para que las Autoridades del Convenio consideren que contribuyen efectivamente a este desarrollo se encuentran formuladas en el artículo 4 al tratarse de la calificación de las empresas y en los siguientes que las clasifican en distintos grupos por la importancia del desarrollo a que propenden y se analizarán más adelante.

De acuerdo con esta disposición, el inciso primero del artículo 3º establece la obligación de los Estados signatarios de no otorgar beneficios fiscales de naturaleza, plazo o monto distintos a los que prevé el Convenio, exceptuándose las franquicias que se concedan respecto a impuestos municipales o locales.

Estos impuestos locales y municipales a que se refiere el inciso se aplican generalmente en ventaja de determinadas localidades y su incidencia en el régimen impositivo nacional es bastante escasa, por las franquicias especiales que se otorguen respecto a ellas no altera la uniformidad centroamericana de los incentivos a la inversión.

El campo de aplicación de los incentivos fiscales a la inversión queda mejor delimitado por el inciso segundo del mencionado artículo 3 que señala que los Estados contratantes se abstendrán de conceder estímulos a inversiones destinadas a actividades productivas que no se encuentren comprendidas en el artículo segundo. Sin embargo, comprendiendo la importancia que tienen para los países istmeños la expansión de algunas de

estas actividades, agrega que las que enumera a continuación, podrán regirse por leyes o disposiciones de carácter nacional, sin que puedan aplicársele las prescripciones del Convenio, sino a los procesos típicamente manufactureros de los productos obtenidos en esas actividades.

El artículo 3 reza así:

"Los Estados contratantes no otorgarán a las industrias manufactureras beneficios fiscales de naturaleza, monto o plazo distintos a los previstos en este Convenio. Se exceptúan de esta disposición las exenciones que se concedan respecto a impuestos municipales o locales.

"Los Estados contratantes no otorgarán beneficios fiscales a actividades no comprendidas en el artículo 2 anterior, excepto a las siguientes que podrán regirse por leyes o disposiciones de carácter nacional;

- a) Las de extracción de minerales;
- b) Las de extracción de petróleo o gas natural;
- c) Las silvicultura y la extracción de madera;
- d) La piscicultura, la caza marítima y la pesca;
- e) Las industrias y actividades de servicio;
- f) Las actividades agropecuarias; y
- g) La construcción de vivienda popular. En este caso sólo podrá concederse franquicia aduanera sobre la importación de materiales de construcción, cuando no pueda disponerse de sustitutos Centroamericanos adecuados en cuanto a calidad, cantidad y precio.

Las excepciones a que se refieren los literales anteriores, no comprenderán los procesos típicamente manufactureros de los productos obtenidos, los cuales se registrarán por los preceptos de este Convenio”.

Los Beneficios.— Las leyes de fomento industriales centroamericanas no discriminan en el tratamiento que se otorga a los inversionistas nacionales o extranjeros. A lo sumo se exige cierta proporción muy variable de capital nacional (o centroamericano) en las empresas a las cuales se conceden las franquicias.

El Convenio sigue el mismo criterio y no distingue entre inversionistas centroamericanos y extranjeros.

El inciso primero del artículo 36 establece:

“Los beneficios fiscales establecidos en el presente Convenio sólo podrán otorgarse a las personas o empresas que vayan a efectuar la inversión industrial y no a simples intermediarios. . . .”

De la lectura del inciso se infiere que los estímulos pueden otorgarse a personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras.

En los países centroamericanos no hay impedimentos legales para el establecimiento de empresas o sociedades comerciales o industriales extranjeras, recibiendo en este sentido el mismo tratamiento que los nacionales. Caso de excepción lo constituiría la República de El Salvador en lo que se refiere al pequeño comercio y a la pequeña industria que, por disposición constitucional, se reserva a los salvadoreños y a ciertos centroamericanos que se equiparan a los nacionales. En efecto, el artículo 146 de la Constitución de 1950, en actual vigen-

cia, expresa: “El comercio y la industria en pequeño son patrimonio de los salvadoreños por nacimiento y de los centroamericanos naturales. La protección será objeto de una ley”.

Autoridad que aplica el Convenio.— El artículo 22 determina que “La aplicación de este Convenio se hará a nivel nacional por la Autoridad Administrativa competente”.

El artículo 23 agrega: “De conformidad con el artículo XIX del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, el Consejo Ejecutivo será el organismo coordinador, al nivel regional, de la aplicación de este Convenio. En ese carácter, estudiará y resolverá cualquier problema o conflicto que origine la aplicación del mismo entre las Partes Contratantes”. (La parte final del artículo XIX del Tratado dice: . . . “La coordinación en la aplicación de los incentivos fiscales al desarrollo industrial estará, a cargo del Consejo Ejecutivo”).

Del contexto del artículo 22 y del procedimiento para acogerse al Convenio establecido en el Capítulo VIII aparece que la única autoridad competente para clasificar las industrias y otorgar los beneficios es la respectiva Autoridad Administrativa nacional. La coordinación al nivel regional y la resolución de los problemas y conflictos entre los Estados signatarios por la aplicación del Convenio lo hará el Consejo Ejecutivo del Tratado, sin que este Consejo pueda intervenir en la aplicación y otorgamiento de los incentivos al nivel nacional.

Sin embargo, “Cuando la solicitud presentada en un país por una empresa para el desarrollo de un proyecto de inversión industrial haya sido rechazada por la Autoridad Administrativa nacional y una vez confirmado el rechazo por el Consejo Eje-

cutivo, ninguna empresa podrá ser calificada en ninguno de los demás Estados miembros con respecto al mismo proyecto de inversión".

De consiguiente, el Consejo Ejecutivo, al confirmar o rechazar la resolución de la Autoridad nacional estará actuando como una especie de Autoridad de segunda instancia de cuya providencia dependerá la muerte del proyecto de inversión.

Veremos posteriormente como, en efecto, a nivel regional, el Consejo Ejecutivo actúa como un organismo superior en casos determinados, propendiéndose y asegurando así el desarrollo equilibrado del área.

Requisitos básicos para acogerse al Convenio.— El artículo 4 determina las condiciones esenciales que deben llenar las empresas manufactureras para acogerse al régimen uniforme de los incentivos del Convenio.

Cuatro son los fines a los que deben dedicarse las plantas industriales que deseen acogerse a los beneficios del Convenio:

I) A producir artículos que sean necesarios para el desarrollo de otras actividades productivas, como son las materias primas industriales y los bienes de capital; o

II) Que sirvan para satisfacer necesidades básicas de la población, es decir, industrias alimenticias, textiles, etc.; o,

III) Que sustituyan artículos que son objeto de importación considerable, como son algunos productos alimenticios, productos químicos, maquinaria y equipo de transporte y artículos manufacturados en general; o

IV) Que aumenten el volumen de las exportaciones, principalmente las ex-

portaciones residuales de los países centroamericanos.

Las empresas que se dediquen a producir los artículos que llenen los objetivos antes señalados deben, en todo caso, utilizar procesos de fabricación modernos y eficientes en la transformación de materias primas y productos semielaborados, calificándose así para acogerse a los beneficios que ofrece el Convenio.

El inciso segundo del artículo 4 dispone que:

"Al evaluar el aporte de dichas plantas al desarrollo económico, se tendrá en cuenta, además, que el valor agregado en el proceso industrial sea de importancia por su monto total o porcentual; que contribuyan a una mayor utilización de materias primas o productos semielaborados nacionales o regionales y que, en general, aumenten el empleo de los recursos naturales, humanos o de capital centroamericanos".

La calificación de las empresas merecedoras de los incentivos del Convenio corresponde a la Autoridad Administrativa nacional, conforme se indica en el artículo 22.

Clasificación de las empresas.— Las empresas calificadas, esto es, aquéllas que cumplan con las condiciones antes indicadas, podrán ser clasificadas en uno de los siguientes grupos: A, B, ó C, según estatuye el artículo 5.

Las clasificaciones corresponden a la importancia que tengan los artículos producidos por las plantas industriales en el desarrollo económico equilibrado de la región y de la clasificación dependerá la naturaleza, monto y plazo de las franquicias que se les otorguen.

El Convenio sigue en esta materia

la tendencia casi general en las leyes de fomento centroamericanas que pretenden la radicación y promoción de ciertas actividades.

Debemos observar que las leyes dictadas en Chile sobre promoción a la inversión no contemplan las clasificaciones de industrias en la forma ordenada y definida en que lo hace el Convenio, quedando así al arbitrio de la Autoridad establecer los beneficios que podrán otorgársele a la empresa.

Destacable resulta en todo caso la comparación entre esta clasificación y la definición de las normas que la determinan, con lo que dispone el artículo 5 nuestro, del Decreto con Fuerza de Ley 258 al otorgar franquicias tributarias a la "internación de maquinaria nueva y demás elementos necesarios para la instalación de industrias que no existen en el país". Parece más conveniente a los intereses del país o de la región el clasificar como industrias nuevas o que no existen en el país aquellas que se dedican a la manufactura de artículos que, si bien son producidos en el país, lo son por procedimientos que revelan escasez tecnológica y no alcanzaba a llenar partes importantes de las necesidades del mercado nacional o regional.

Empresas nuevas a nivel nacional.

Hemos visto anteriormente que la mayoría de los países istmeños admiten como una de las clasificaciones de las industrias en que se invertirá el capital, la de industrias nuevas e industrias existentes, cada una de las cuales goza de beneficios tributarios distintos, según la importancia que a esta clasificación le asigne el país que favorece la inversión.

Hemos dicho también que el Convenio está concebido como un instru-

mento más de integración económica y resulta lógico entonces la determinación de los países integrados de que las clasificaciones se hagan a un nivel regional que supere las necesidades de toda el área aun cuando ello importe sacrificios de orden nacional. Por ello, se establece en el Capítulo VII sobre Coordinación que "la aplicación del Convenio, en lo que se refiere a calificación y clasificación de industrias, se hará sobre base enteramente centroamericana a más tardar cuando finalice el séptimo año de vigencia del presente Convenio".

Sin embargo, el instrumento debe prever —en concordancia con los fines de desarrollo equilibrado de la región— que su aplicación se haga sobre base nacional durante un cierto espacio de tiempo razonable, para cuyo efecto el artículo 25 establece:

"Durante los primeros siete años de vigencia del presente Convenio, las empresas que se propongan dedicarse a industrias que existan en uno o más de los países, pero no en otros, podrán ser clasificadas en éstos últimos, como nuevas a nivel nacional, otorgándoseles los beneficios correspondientes a dicha condición y a la clasificación que se les asigne dentro de los tres grupos a que se refiere el artículo 5 de este Convenio".

Ello significa que estas empresas nuevas a nivel nacional gozarán de los beneficios que se les asigne en el país que las clasifica como nuevas y además las que otorga el Convenio conforme al grupo en que se encuentren ubicadas.

Franquicias que otorga el Convenio.— El Convenio, como la mayoría de las leyes de fomento a las inversiones de Centroamérica, otorga so-

lamente estímulos tributarios, sin conceder como nuestra ley general, beneficios especiales de orden económico o cambiario. La razón es simple. Si bien la mayoría de los países istmeños han adoptado en los últimos años el sistema del control de los cambios internacionales, atendidas las difíciles circunstancias ocasionadas especialmente por el deterioro de la relación de los precios del intercambio, dichos sistemas no son rígidos y su flexibilidad no impide un amplio movimiento de las divisas extranjeras.

Como regla general, los organismos de control permiten el ingreso y traslado del capital extranjero previa su aprobación e inscripción en un registro especial, sin imponer mayores requisitos demasiados onerosos.

En las condiciones anotadas, beneficios especiales de orden cambiario no producirían efectos apreciables.

De esta suerte, los incentivos tributarios del Convenio representan una fuerte promoción a la inversión extranjera en las industrias centroamericanas. Las circunstancias anotadas encuentran su más amplia confirmación en el Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración y en el Protocolo adicional.

El artículo 8 determina las franquicias tributarias que se otorgarán a las industrias clasificadas.

"Los beneficios fiscales que se otorgarán de acuerdo con este Convenio son los siguientes:

1.— Exenciones o reducciones de derechos aduaneros y demás gravámenes conexos.

"I.— Exención total o parcial de derechos de aduana y demás gravámenes conexos, incluyendo los derechos

consulares pero no las cargas por servicios específicos, que graven la importación de los artículos que se mencionan a continuación, cuando sean indispensables para el establecimiento u operación de las empresas y no pueda disponerse de sustitutos centroamericanos adecuados".

Las cargas por servicios específicos a que se refiere el inciso son los derechos portuarios en general, que incluyen los derechos de muellaje, gabraje, almacenaje, etc. Los derechos que quedan afectos a la exención son los que gravan la importación, incluyendo los derechos consulares.

Son requisitos esenciales para que opere la franquicia:

i) que los artículos que se importan sean indispensables para el establecimiento o la operación de las empresas; y

ii) que no existan sustitutos centroamericanos adecuados.

La evaluación de la necesidad de la importación y la posibilidad de sustitución por productos centroamericanos corresponderá a la Autoridad Administrativa nacional, de conformidad al Art. 22 del Convenio.

Los artículos que gozarán de la exención son los siguientes:

- a) Maquinaria y equipo;
- b) Materias primas, productos semi-elaborados y envases;
- c) Combustibles estrictamente para el proceso industrial, excepto gasolina. No se concederá esta franquicia a empresas industriales para sus operaciones de transporte, ni para la generación de su propia energía cuando exista suministro adecuado por plantas de servicio público.

Recordaremos que nuestro Estatuto del Inversionista excluye de los artículos que pueden importarse gozando de las franquicias tributarias a las materias primas y combustibles, planteando de este modo una importante diferencia con respecto a ambos sistemas de promoción de inversiones. La explicación radica en el diverso grado de industrialización de los países comparados y a la abundancia o escasez de recursos primarios, especialmente, mineros, de los mismos.

Iniciación de la franquicia.— El artículo 19 indica la época en que empezará a contarse el período de las franquicias una vez dictado el Decreto de clasificación, distinguiendo si se trata de maquinarias y equipo o de materias primas, productos semielaborados, envases y combustibles.

Art. 19.— “El período de las franquicias sobre derechos de aduana y demás gravámenes conexos comenzará a contarse, en el caso de maquinaria y equipo, a partir de la fecha en que se haga la primera importación de cualquiera de estos bienes.

El período de las exenciones aduaneras para materias primas, productos semielaborados, envases y combustibles comenzará a contarse a partir de la fecha en que se realice la primera importación de cualquiera de ellos”.

El inciso tercero del mismo artículo 19 agrega que las exenciones podrán gozarse aún antes de que se haya dictado el Decreto de Clasificación en condiciones que el Convenio determina.

“Después de presentada una solicitud y antes de que entre en vigencia el Acuerdo o Decreto de Clasificación, los Estados contratantes podrán permitir la importación de productos ob-

jeto de exenciones aduaneras, siempre que los interesados garanticen, con fianza o depósito, el monto de los gravámenes a la importación que les sean aplicables”.

II.— Exenciones de los impuestos sobre la renta y utilidades.

Continúa el artículo 8 disponiendo:

“II.— Exención, para la empresa y para los socios, del impuesto sobre la renta y sobre las utilidades por los ingresos provenientes de las actividades calificadas”.

El distinto tratamiento que conceden las legislaciones chilena y centroamericana en la promoción a las inversiones destaca mayormente en este punto. Nuestro Estatuto del Inversionista no contempla la exención de los tributos señalados —aunque sí lo hacen otras leyes especiales— y, en su reemplazo, ofrece garantías de que las tasas y sobretasas de los impuestos que recaen sobre ciertas rentas y utilidades no podrán alzarse más allá de las que se aplicaban a la fecha de la dictación del decreto supremo que aprueba el aporte de capital.

De lo relacionado fluye también que serán distintos los motivos que, en esta materia, inducirán al inversionista a efectuar el aporte o ingreso de capitales. En la ley chilena será la seguridad que le ofrece el Estatuto de que no recibirá un trato desigual o discriminatorio con respecto al otorgado al capital nacional, evitándose de este modo la competencia desleal que podría hacerse por ciertas empresas. En cambio, en el Convenio, el motivo de atracción será el aumento sustancial de los ingresos que permitirán al inversionista eliminar o atenuar los riesgos que corran los capi-

tales invertidos en el establecimiento o ampliación de las plantas industriales.

El número II en comento termina diciendo:

"No se concederá la exención cuando dichas empresas o socios se hallen sujetos en otros países a impuestos que hagan inefectiva esta exención".

La imposición en el país de origen del capital de la empresa o de los socios anula el incentivo que se pretende crear en el Convenio de modo tal que resulta totalmente ineficaz su otorgamiento.

Iniciación de esta franquicia.

El Convenio determina la época en que empezarán a regir las franquicias tributarias a la renta y a las utilidades, en el artículo 18:

"El período de exención para el impuesto sobre la renta o las utilidades comenzará a partir del ejercicio impositivo en que la empresa clasificada inicie su producción o, si ya estuviere produciendo, desde el ejercicio impositivo en que entre en vigencia el Acuerdo o Decreto de Clasificación".

III.— Exención de impuestos a los activos y al patrimonio.

El número III del artículo 8 establece la exención de impuestos sobre los activos y el patrimonio que deben pagar las empresas o sus dueños o accionistas cuando provengan de las actividades calificadas a que se refiere el Convenio.

Iniciación de esta franquicia.

"El primer año del período de exen-

ción para los impuestos sobre los activos y el patrimonio será aquél durante el cual se haya hecho la publicación del Acuerdo o Decreto de Clasificación".

IV.— Franquicias otorgadas a la reinversión.

El artículo 9 establece:

"Toda empresa que haya sido clasificada de conformidad con este Convenio tendrá derecho, durante la vigencia del mismo, a deducir de sus utilidades sujetas a impuesto sobre la renta o sobre las utilidades, el monto de la reinversión efectuada en maquinaria o equipo que aumenten la productividad o la capacidad productiva de la empresa y de la rama industrial de que se trate, en el área centroamericana. El monto reinvertido en cada año sólo podrá deducirse de las utilidades obtenidas durante ese mismo año en las actividades calificadas".

V.— Devolución de impuestos por los Estados miembros.

La devolución de los impuestos pagados sobre la importación de materias primas, envases y productos semielaborados que se incorporan a artículos exportados hacia fuera de Centroamérica mereció diversas discusiones en el seno de la Comisión Económica Centroamericana por las implicaciones que representa para la uniformidad de los incentivos. La importancia que reviste para los países istmeños el acrecentamiento del volumen de exportaciones hizo difícil la resolución de esta materia. Finalmente se decidió incluir en el Convenio una disposición de orden general aplicable tanto a los productos de las em-

presas clasificadas como a las no clasificados, que permitiera efectuar las devoluciones sin que se entienda que ello rompe la igualdad de incentivos que se propone.

De consiguiente, dispone el artículo 10:

"La devolución que haga cualquiera de los Estados miembros del monto de los gravámenes pagados sobre la importación de materias primas, productos semielaborados y envases empleados en productos exportados hacia países de fuera de Centroamérica, se considerará ajustada a los términos de este Convenio".

Los incentivos a las empresas según su clasificación.

El Capítulo VI del Convenio trata del otorgamiento de los beneficios a las empresas según la clasificación que les haya asignado el Acuerdo o Decreto de Clasificación.

Del contexto del Convenio, especialmente del Capítulo que se comenta como también del Capítulo V sobre Beneficios Fiscales recién examinado, emana una importante diferencia con las leyes de estímulo a las inversiones que conviene denotar.

En el Estatuto del Inversionista (DFL. 258) los aportes de capital extranjero que se efectúen de conformidad a sus disposiciones **podrán** gozar de las franquicias que él otorga siendo "facultad exclusiva del Presidente de la República aceptar o rechazar los portes" y "otorgar o negar, en todo o en parte, las franquicias que en él se contemplan" como reza el artículo 4.

Transferencia de los beneficios del Convenio.

A diferencia de lo que determina

nuestro Estatuto de Inversiones extranjeras, en el Convenio se precisa que los beneficios que concede podrán transferirse a otras personas o empresas si éstas reúnen los mismos requisitos que los beneficiarios originales.

De los procedimientos para acogerse al Convenio.

Las normas que reglan la presentación de las solicitudes para acogerse a los estímulos que brinda el Convenio y aquéllas que rigen la concesión del beneficio se encuentran tratadas en el Capítulo VIII, bajo el título de "Procedimientos".

En síntesis dichas normas son las siguientes:

I) Presentación de solicitud a la Autoridad Administrativa nacional que debe contener la información que se detalla en el artículo 29 conjuntamente con un estudio técnico-económico cuyas menciones las especifica el artículo 30;

II) Publicación en la Gaceta o Diario Oficial y en un diario de la mayor circulación, de un resumen de la solicitud con la información que señala el artículo 31;

III) Dictación del Acuerdo o Decreto de Clasificación previa evaluación del proyecto por la Autoridad Administrativa nacional considerado por una comisión asesora nacional. El Acuerdo o Decreto debe contener las menciones indicadas en el artículo 34; y

IV) Aceptación por escrito del acuerdo o Decreto de Clasificación por parte del solicitante y publicación de dicho Acuerdo o Decreto en la Gaceta o Diario Oficial.

La aceptación por escrito del inte-

resado reemplaza en el Convenio a la escritura pública a que debe reducirse el Decreto Supremo que concede las franquicias según los procedimientos establecidos por el Estatuto chileno. Es, por otra parte, el procedimiento seguido por la mayoría de las legislaciones centroamericanas de incentivos a la inversión industrial como hemos observado anteriormente.

El artículo 35 norma la materia expresamente:

"El Acuerdo o Decreto de Clasificación que emita la Autoridad Administrativa nacional empezará a surtir efecto cuando haya sido aceptado por escrito por el solicitante y sea publicado en la Gaceta o Diario Oficial".

La aceptación del solicitante convierte al Acuerdo o Decreto de Clasificación en un verdadero contrato, en que tanto el Estado como la empresa clasificada quedan sujetos a las obligaciones inherentes y pueden ejercer los derechos que les otorga el Convenio.

El control de las obligaciones impuestas por el Convenio a las empresas beneficiarias.

Las empresas clasificadas contraen la obligación de cumplir todas las obligaciones que les impone el Decreto o Acuerdo de Clasificación.

Así lo dispone el artículo 37 del Convenio al decir:

"La Autoridad Administrativa nacional mantendrá un control periódico sobre el cumplimiento de los compromisos de las empresas clasificadas de acuerdo con este Convenio. Para estos efectos y en especial para la vigilancia del uso de la franquicia,

las empresas estarán obligadas a suministrar todas las informaciones y datos que los solicite la Autoridad Administrativa nacional y a permitir las inspecciones que sean necesarias.

La información que proporcione cada empresa será tratada por la Autoridad Administrativa nacional con carácter confidencial".

De las sanciones.

El Capítulo X precisa las sanciones que bajo la autoridad del Convenio se impondrán a las empresas que violen los compromisos que contraen al aceptar el Decreto de Clasificación.

Las sanciones son de dos clases: multas y cancelación del Acuerdo o Decreto de Clasificación.

Debemos recordar que el Estatuto chileno no consigna en forma determinada ni las causales ni las sanciones que se impondrán a los beneficiarios de sus disposiciones en casos de incumplimiento de las obligaciones que impone la ley o el decreto que autoriza la inversión, sino que establece que "el Presidente de la República, mediante decreto expedido a través del Ministerio de Economía, podrá dejar sin efecto, total o parcialmente las franquicias, beneficios y exenciones otorgadas cuando se haya comprobado que el inversionista o el beneficiario no ha dado cumplimiento a las disposiciones del decreto que aprobó la inversión".

Sanciones a los Estados contratantes que violen disposiciones del Convenio.

El artículo 41 expresa:

"Se considerará práctica de comer-

cio desleal la exportación entre países centroamericanos de cualquier producto cuyo costo haya sido reducido en virtud del uso indebido de los beneficios fiscales concedidos o de un Acuerdo o Decreto de Clasificación que no se ajuste a los términos de este Convenio. Tales prácticas quedarán sujetas a los procedimientos y sanciones establecidos en el Capítulo III del Tratado General de Integración Económica Centroamericana".

El Capítulo III del Tratado General se refiere a "Subsidios a la exportación y comercio desleal" estableciendo el procedimiento a que deberán sujetarse los Estados contratantes cuando existan problemas entre ellos referentes a la materia del Capítulo. El organismo a quien se presentarán estos problemas y deberá dictaminar a su respecto en el Consejo Ejecutivo.

Coordinación de la aplicación del Convenio

Las normas que siguen se refieren a la aplicación coordinada del Convenio entre los cinco Estados contratantes. Para la debida comprensión de sus finalidades basta la transcripción del artículo que inicia el capítulo.

Artículo 21.— "Los Estados contratantes de este Convenio se obligan a aplicarlo en forma coordinada entre ellos y a tomar las medidas necesarias para evitar que el otorgamiento de franquicias y exenciones fiscales pueda conducir a situaciones de disparidad competitiva que obstaculicen o distorsionen el proceso de intercambio comercial centroamericano sobre bases económicas de integración".

El organismo coordinador entre los Estados contratantes será el Consejo Ejecutivo establecido por el Tratado General en su artículo XXI.

Artículo 23.— "De conformidad con el artículo XIX del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, el Consejo Ejecutivo será el organismo coordinador, al nivel regional, de la aplicación de este Convenio. En ese carácter, estudiará y resolverá cualquier problema o conflicto que origine la aplicación del mismo entre las Partes contratantes".

El artículo 24 trata de la aplicación del Convenio sobre base enteramente centroamericana a partir del término del séptimo año de vigencia, y en este caso no podrá darse aplicación al artículo 25 ya comentado y que se refiere a la clasificación de industrias nuevas a nivel nacional.

Art. 24.— "La aplicación de este Convenio, en lo que se refiere a calificación y clasificación, se hará sobre base enteramente centroamericana a más tardar cuando finalice el séptimo año de vigencia del presente Convenio.

"Cuando la clasificación de la empresa haya sido hecha con base enteramente centroamericana conforme a este artículo, los gobiernos de los Estados contratantes no podrán aplicar lo establecido en el artículo 25 de este Convenio".

Se desprende de lo anterior que, antes de finalizar el séptimo año de vigencia del Convenio, la calificación y clasificación de las empresas podrá hacerse con criterio nacional, buscándose la satisfacción de los mercados y necesidades de cada país, sin olvidar, no obstante, la norma general que emana del artículo primero en lo que respecta a los anhelos de integración y desarrollo económico equilibrado de Centroamérica, para cuyo efecto el organismo coordinador —el Consejo Ejecutivo del Tratado General— cuenta con facultades suficientes otorgados por el artículo 28.

La disposición citada establece que:

“Cuando un Estado contratante estimare que en otro de los países se ha clasificado una empresa en un grupo de clasificación distinto al que le corresponda conforme a este Convenio, podrá someter el caso al Consejo Ejecutivo, dentro de un plazo de tres meses contado a partir de la publicación del Decreto o Acuerdo de Clasificación. El Consejo Ejecutivo determinará el grupo de clasificación que le sea aplicable a la empresa y dará a conocer su decisión a la Autoridad Administrativa nacional. Esta quedará obligada a modificar, en lo conducente, los términos de dicho Decreto o Acuerdo”.

Se convierte así el Consejo Ejecutivo, a más de organismo coordinador, en la autoridad regional superior que puede rever a solicitud de los Estados los Acuerdos o Decretos de Clasificaciones nacionales que pudieran producir “situaciones de disparidad competitiva que obstaculicen o distorsionen el proceso de intercambio comercial centroamericano sobre bases económicas de integración”.

Los artículos 25, que se refiere a las industrias nuevas a nivel nacional y 26, a la extensión de las franquicias otorgadas a una empresa y que afectan a la relación de competitividad existente en el mercado común centroamericano, son ordenanzas legales que tienen también como objetivo la debida coordinación de la aplicación del Convenio entre los Estados contratantes.

Al mismo objetivo coordinador tiene la obligación establecida en el artículo 36 por el cual: “La secretaría Permanente informará mensualmente a los gobiernos acerca de las solicitudes presentadas y los Acuerdos o De-

cretos de Clasificación emitidos. Con ese fin, las Autoridades Administrativas nacionales proporcionarán oportunamente a la Secretaría las informaciones necesarias, incluso sobre las solicitudes que hayan sido rechazadas, así como un informe anual de carácter general, sobre la aplicación del Convenio.

Preferencia a productos centroamericanos.

Dentro del espíritu del Convenio es de utilidad económica para los países istmeños el dar a los productos industriales de procedencia centroamericana una preferencia en su adquisición por los organismos públicos, cuando dichos productos tengan precios y calidades de competición con los similares importados.

Constituye asimismo un incentivo adicional para el inversionista que asegura de este modo un mercado firme y de bastante volumen, por la importancia que estos organismos desempeñan en el desarrollo económico regional.

Vigencia del Convenio

El Capítulo XII es el atinente y dispone:

Artículo 46.— “La duración del presente Convenio estará condicionada a la del Tratado General de Integración Económica Centroamericana”.

El Tratado General en su artículo XXXI fija su duración en 20 años contados desde la fecha inicial de vigencia (4 de junio de 1961). Es prorrogable indefinidamente.

Derogación de las leyes centroamericanas sobre la materia.

El artículo 46 dispone: “El presente

Convenio deroga las disposiciones, contenidas en leyes generales y especiales, que se le opondrán”.

Necesidad de armonizar los sistemas de estímulos a la inversión en ambas áreas.

La necesidad de armonizar los instrumentos por los cuales se rigen los sistemas de estímulos y protección a las inversiones extranjeras y otorgarles un trato común parece cada vez más innegable en la etapa actual de los dos procesos de integración que vive Latinoamérica. Tanto en los instrumentos básicos del Mercado Común Centroamericano como en los de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, se hace referencia expresa a la necesidad de que los países que han suscrito dichos instrumentos armonicen sus legislaciones para evitar las serias situaciones que pueden producirse cuando existen legislaciones completamente diferentes.

En la Reunión Especial sobre “Aspectos Jurídicos e institucionales de la Inversión Privada Extranjera” celebrada en Río de Janeiro en marzo de 1964 por miembros del Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos, uno de los temas que mereció mayor significación fue el régimen de inversiones privadas extranjeras en las áreas americanas de integración, señalándose en el informe: “Régimen de Inversiones Privadas en el Mercado Común Centroamericano y en la ALALC”. . . . Considerando que las inversiones privadas en ambas zonas de integración económica pueden presentar características especiales, deben estudiarse tanto las inversiones de un Estado

miembro en el territorio de otro Estado miembro, como las provenientes de terceros países. Se debe tener presente, asimismo, el interés económico colectivo que significa una zona de integración y el significado que tiene, para la zona en su totalidad, el deterioro del clima de inversiones en uno cualquiera de los países que la componen”. (1).

La uniformidad de los sistemas de promoción de inversiones, siendo de ineludible necesidad en las zonas que pretenden integrarse económicamente, presenta dificultades que no se vencen fácilmente. La concertación del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales y del Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, que se extienden sólo a las industrias manufactureras, es sólo un paso muy importante en un trato común que deberá abarcar la totalidad de las actividades productivas de la región.

El sistema de incentivos a la inversión establecido por el Convenio —siguiendo las normas casi generales en las leyes similares de cada país istmeño— es diferente a nuestro Estatuto del Inversionista, tanto en el planeamiento formal como en la naturaleza y extensión de los estímulos que otorga.

En el curso del examen del Convenio hemos procurado destacar aquellos aspectos que parecían más relevantes en una comparación con nuestro sistema de incentivos. Algunos de ellos emanan de la distinta situación económica de las regiones en comento, por lo cual la adaptación de cier-

1) Informe Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales. Reunión de Río de Janeiro, marzo de 1964.

tas disposiciones a uno u otro sistema es muy difícil de alcanzar.

Existen, sin embargo, aspectos del Convenio que presentan indudables ventajas con respecto a nuestro Estatuto.

i) Las críticas de ambigüedad, falta de precisión y relación entre las disposiciones, notorias en algunas del Estatuto desaparecen en el Convenio. Por el contrario, son notables la precisión de la terminología y la concordancia entre los distintos artículos del instrumento centroamericano. Igualmente destacable es el esquema del cuerpo legal que, en forma simple y coordinada toca todos los rubros relativos a los incentivos a las inversiones en la actividad manufacturera, enmarcado siempre en los objetivos que persigue la integración económica centramericana.

ii) La importancia del organismo coordinador — el Consejo Ejecutivo del Tratado General de Integración— es también materia digna de destacar debidamente. En efecto, en casos determinados que han sido vistos anteriormente, este organismo puede, a nivel regional, modificar e incluso rechazar las clasificaciones que efectúen las Autoridades Administrativas nacionales, pasando de este modo a constituirse en la Autoridad superior del Convenio.

Recordaremos asimismo que en las leyes de fomento industrial de los países centroamericanos se prevé la existencia de una autoridad que puede, en casos especiales, resolver en definitiva, cuando el interesado en acogerse a las leyes de inversión, solicite reconsideración de la clasificación o de sanciones impuestas. Como el Convenio dispone que la aplicación a nivel nacional se hará por las Autoridades Administrativas nacionales,

este mismo sistema de reconsideración y resolución en definitiva por un organismo superior previsto por las leyes particulares de cada país, se aplicará también a las empresas clasificadas según el Convenio.

Lo expuesto resiste satisfactoriamente la comparación con la facultad exclusiva que nuestro Estatuto concede al Presidente de la República para aceptar o rechazar los aportes de nuevos capitales extranjeros, para otorgar en todo o en parte las franquicias de la ley y para dejar sin efecto, total o parcialmente los beneficios concedidos. Esta facultad, desde el punto de vista del inversionista extranjero, parece excesiva y puede llegar a ser factor deprimente en la atracción de capitales del exterior.

iii) Esta facultad exclusiva del Presidente de la República para otorgar o negar en todo o en parte, las franquicias del Estatuto, aun cuando el solicitante cumpla totalmente las condiciones impuestas por la ley, difiere totalmente de las normas del Convenio, por las cuales, si la empresa llena los requisitos para calificarse y ser clasificada en alguno de los grupos A, B ó C, dicha empresa recibirá, en virtud del Convenio, las franquicias que éste otorga.

El Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración

Al hablar de las franquicias que otorga el Convenio sobre Incentivos Fiscales se dijo que ese instrumento no concede beneficios especiales a las inversiones del exterior en las industrias clasificadas. Se subrayó también que la aplicación del Convenio tendrá una decisiva influencia en el curso de los aportes de capitales ex-

tranjeros porque, siendo muy difícil la captación de fondos de fuentes exclusivamente centroamericanas en el desenvolvimiento de las empresas industriales cuyo establecimiento o ampliación promueve el Convenio, será misión de la inversión extranjera la complementación de los ahorros internos que se dediquen a tal objeto.

Las circunstancias anteriores han sido reconocidas, explícita o implícitamente en los instrumentos de acción del programa de integración económica del Istmo y en las leyes particulares de fomento industrial de cada país centroamericano.

La corroboración más evidente de lo dicho anteriormente, la encontramos en el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración y su primer Protocolo, mereciendo por ello el comentario que haremos a continuación.

Con anterioridad a los años 50, el tipo de desarrollo que caracterizó a Centroamérica se orientó fundamentalmente hacia el sector externo, fomentándose en gran medida las exportaciones tradicionales.

Iniciado el programa de integración económica y frente a la pérdida de dinamismo de aquel sector, se inicia la política más firme de desarrollo industrial, tratándose de superar la estrechez de recursos técnicos y financieros y de mercados nacionales.

Se formula entonces la nueva política de fomento al desarrollo fabril, desde un punto de vista regional y con base en la experiencia de otros países latinoamericanos.

Se pretende evitar las desventajas de un desarrollo industrial, unilateralmente encaminado a fomentar las industrias de ensamble o productoras de

bienes de consumo. Los tratados de integración económica permiten atacar el problema de la industrialización a través del desarrollo de ramas industriales estrechamente interrelacionadas y susceptibles de favorecer la aparición de actividades conexas y colaterales.

La adecuada coordinación industrial al nivel regional permite evitar "la duplicación de producción en plantas pequeñas que operan por debajo de la capacidad de producción recomendable, la elaboración de excesivo número de artículos por la misma empresa; los excedentes de capacidad derivados de la falta de mercados dinámicos y la baja productividad derivada de esos mismos factores".

Uno de los instrumentos de esta adecuada coordinación industrial al nivel regional es el Convenio sobre industrias integradas.

El Convenio fué suscrito en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras, el 10 de Junio de 1958, con ocasión de la Quinta Reunión Ordinaria del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano.

En la misma fecha y lugar, los cinco países suscribieron el Tratado Multilateral de Libre Comercio o Integración Económica, en cuyo artículo XI se previno que: "Los Estados signatarios, para promover un desarrollo industrial congruente con los propósitos de este Tratado, adoptarán de común acuerdo medidas para estimular el establecimiento o ampliación de industrias regionales, con vistas al mercado común centroamericano de conjunto y que sean de particular interés para la integración económica centroamericana".

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS PRIVADAS EN LOS PAISES DE LA A L A L C.

1.—Generalidades.

Al comparar la situación económica que prevalecía en América Central cuando se inició el programa de integración y la situación actual del referido proceso observamos que, si bien existen disparidades económicas en los países que conforman el mercado común del área, ellas no son de tal naturaleza ni magnitud que representen un obstáculo insuperable a la integración económica ni política de los países. Parece ser por el contrario, que los aspectos geográficos, económicos, humanos, sociales y políticos que las unen o igualan son de mayor peso que los factores de desunión.

De este modo, las dificultades inherentes a un proceso como el que vive Centroamérica, aunque poderosas, no han logrado adversar los resultados.

Los países que integran la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio no cuentan con iguales y tan potentes factores estimulantes de la integración latinoamericana. Las disparidades geográficas, de población y de capital social son más pronunciadas que las observadas en los países istmeños; de modo tal que es lícito inferir que la etapa que inicia el Tratado de Montevideo tendrá un desarrollo lento y dificultoso que el centroamericano, que está sirviendo de excelente ejemplo.

Uno de los aspectos más destacables en un proceso de integración económico de un grupo de países es la diversidad de políticas económicas que impone graves limitaciones a la rápida integración. Particularmente, la política de atracción de capitales extranjeros

puede llegar a producir notables efectos deprimentes en el desarrollo equilibrado de los países que conforman la ALALC.

De este modo, la importancia de armonizar el tratamiento que se otorga a los capitales extranjeros, tanto en lo que respecta al régimen jurídico de ingreso y retorno, como a los incentivos que se conceden, cobra todo su valor y es un hecho reconocido por las naciones signatarias de los Tratados de integración centroamericana y por los países que forman la ALALC.

Hemos tenido ocasión de observar algunos rasgos de la política económica centroamericana que nos llevan a afirmar que la armonización pretendida es ya una realidad en la mayoría de los aspectos relativos a las inversiones extranjeras, siendo probable la uniformación total centroamericana en la materia que nos preocupa se alcance en corto tiempo más, de acuerdo con los auspiciosos comienzos del programa de integración.

2.— Disposiciones del Tratado de Montevideo.

Esta necesidad de armonizar los sistemas jurídicos a las inversiones extranjeras es confirmada en varias disposiciones del Tratado que establece la Zona de Libre Comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, suscrito en Montevideo el 18 de febrero de 1960.

En efecto, en el Capítulo III que se refiere a "Expansión del Intercambio y Complementación Económica", dispone el artículo 15 lo siguiente:

"Para asegurar condiciones equitativas de competencia entre las Partes

Contratantes y facilitar la creciente integración y complementación de sus economías, especialmente en el campo de la producción industrial, las Partes Contratantes procurarán, en la medida de lo posible, armonizar —en el sentido de los objetivos de liberación del presente Tratado— sus regímenes de importación y exportación, así como los tratamientos aplicables a los capitales, bienes y servicios procedentes de fuera de la Zona”.

El artículo 20 por su parte, expresa:

“Los capitales procedentes de la Zona gozarán en el territorio de cada Parte contratante de tratamiento no menos favorable que aquél que se concede a los capitales provenientes de cualquier otro país”.

Igualmente, el Capítulo V que señala el Tratamiento en Materia de Tributos Internos, establece:

Artículo 21.: “En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de una Parte contratante gozarán en el territorio de otra Parte Contratante de tratamiento no menos favorable que el que se aplique a productos similares nacionales”.

Artículo 22.: “En los casos de los productos incluidos en el programa de liberación que no sean producidos o no se produzcan en cantidades sustanciales en su territorio, cada Parte Contratante tratará de evitar que los tributos u otras medidas internas que se apliquen deriven en la anulación o reducción de cualquier concesión o ventaja obtenida por cualquier Parte Contratante en el curso de las negociaciones”.

“Si una Parte Contratante se considerase perjudicada por las medidas mencionadas en el párrafo anterior,

podrá recurrir a los órganos competentes de la Asociación con el fin de que se examine la situación planteada y se formulen las recomendaciones que correspondan”.

Haremos a continuación una breve reseña de algunos de los principales aspectos relativos al tratamiento legal otorgado a los capitales extranjeros en los países de la ALALC así como de las más importantes leyes destinadas a incentivar la inversión extranjera, excluyendo a Chile de esta síntesis por haberse examinado más atentamente en anterior publicación de esta Revista.

Como se comprenderá, no es nuestra intención estudiar ni comentar tan vasta materia, sino mostrar el panorama general de los sistemas legales que rigen en cada país con el solo objeto de considerar los obstáculos de carácter jurídico que pueden retardar el programa de integración latinoamericana.

3.— Tratamientos legales aplicados a las inversiones extranjeras en los países de la ALALC.

Tratamiento jurídico. Derecho de establecimiento. Exclusiones y reatriciones. Transferencia de fondos al exterior. Tratamiento tributario.

a) **Argentina.**— El artículo 1º de la Ley 14.780, sobre “Inversión de Capitales”, de fecha 4 de Diciembre de 1958 (en actual vigencia) señala que: “Los capitales extranjeros que se inviertan en el país en la promoción de nuevas actividades productivas y en la ampliación y/o perfeccionamiento de las existentes, necesarias para el desarrollo económico nacional, gozarán de los mismos derechos que la Constitución y las leyes acuerden a los nacionales”.

Así, los capitales extranjeros que se destinen a los objetivos de la ley citada, se equiparan al capital nacional y disfrutan de sus mismos derechos.

El capital extranjero puede establecerse libremente en Argentina en cualquiera actividad productiva y, especialmente, en la actividad industrial, condicionándose todo proyecto particular de inversión extranjera a la aprobación previa del Poder Ejecutivo.

Respecto a la remisión de los capitales, o las utilidades, intereses u otros beneficios que produzcan, no existen restricciones notables, debiendo someterse en general a consideración del Banco Central para efectos de constatar la veracidad de las informaciones.

En cuanto a los tributos que debe pagar el capital extranjero son los mismos a que está sujeto el capital nacional.

b) **Brasil.** El tratamiento jurídico aplicable a los capitales extranjeros se encuentra establecido en la ley 4.131, de 3 de setiembre de 1962, sobre "Disciplina a applicao do capital estrangeiro e as remessas de valores para o exterior e da outras providencias", enmendada por ley de 29 de agosto de 1964, y es idéntico al concedido al capital nacional.

Artículo 2º.— "Al capital extranjero que se invierta en el país se le otorgará tratamiento jurídico idéntico al concedido al capital nacional en igualdad de condiciones, prohibiéndose cualquier discriminación no prevista en la presente ley".

Los capitales financieros y de bienes están sujetos a "registros" en una sección de la Superintendencia de Moneda y Crédito, pudiendo ingresar li-

brememente los capitales financieros y sujetos a una autorización previa los capitales de bienes.

Los capitales extranjeros pueden establecerse en cualquiera actividad productiva, con excepción de la investigación y extracción del petróleo, la producción de materiales estratégicos o que afecten la seguridad nacional, la prensa y la radiodifusión.

La remisión de utilidades o de cualquiera operación que represente transferencia de fondos al exterior se encuentra restringida, existiendo varias limitaciones. Las utilidades, por ejemplo, no pueden remitirse por un monto superior al diez por ciento anual del capital registrado (artículo 31).

En lo que respecta al tratamiento tributario, al capital extranjero se le dispensa el mismo tratamiento que al nacional.

c) **Colombia.**— Los capitales extranjeros gozan en este país de un régimen liberal igual al que se concede al capital nacional.

La Ley Nº 8, de 18 de Julio de 1952, sobre Importación de Capitales Extranjeros, dispone en su artículo 1 que es libre la importación a Colombia de capital extranjero, en cualquiera de las siguientes formas: a) en monedas extranjeras o en títulos representativos de las mismas, aceptables por el Banco de la República; y b) En maquinaria y equipo industrial, agrícola o minero". Los préstamos extranjeros concedidos en efectivo, siempre que su plazo no sea inferior a un año gozan de los mismos derechos que los bienes antes referidos. El capital importado debe registrarse en la Oficina del Registro de Cambios.

No existe restricción alguna respecto al campo de actividades en que pueden establecerse los capitales del ex-

terior y en lo que respecta a la reexportación de capitales y remisión de utilidades u otros beneficios, los derechos de que gozan son los más amplios, pudiendo, por medio de la adquisición de divisas libres, reexportarlo en cualquier tiempo, remesar las utilidades netas y registrar como capital las utilidades no distribuidas.

En cuanto al régimen tributario se reglamenta para el capital extranjero con igualdad de condiciones que el nacional, con excepción de las compañías extranjeras que no distribuyen sus utilidades en el país, a las cuales se les aplica una tasa mayor.

d) **Ecuador.**— La situación de las inversiones extranjeras en Ecuador es la siguiente: el tratamiento jurídico, cambiario y tributario que se les aplica es igual al aplicado al capital nacional. No existe restricción alguna para el establecimiento de capitales extranjeros en cuanto al campo en que pueden ejercer sus actividades.

En lo que respecta a la reexportación del capital y remesas al exterior de los dividendos, utilidades u otras transferencias al extranjero, las inversiones registradas en el Banco Central del Ecuador reciben divisas al tipo oficial de cambio en porcentajes que no pueden sobrepasar el 15% del capital registrado. No obstante, no existe disposición legal que impida que las empresas que no registren su capital extranjero remitan fondos por los conceptos anotados a través del mercado libre.

El tratamiento sintetizado en este párrafo se encuentra en vigencia por la Ley de Cambios Internacionales de 30 de Noviembre de 1950, reformado por Decreto Ley de Emergencia Número 33, de 14 de Julio de 1961, y por el Reglamento correspondiente de esta Ley.

e) **México.**— El tratamiento que se aplica a las importaciones de capital extranjero no se encuentra sujeto a un ordenamiento jurídico especial, existiendo algunas disposiciones de leyes que se refieren a las inversiones extranjeras que ingresen al país en la forma de mercaderías, maquinarias o equipos. En general no existen en cambio, restricciones para el libre ingreso de las divisas extranjeras en razón de la libertad de cambios que rige.

En cuanto al derecho de establecimiento, normalmente se concede con importantes restricciones y exclusiones. El dominio de las tierras, de las aguas, la explotación de minas, de recursos no renovables y forestales, la pesca, los servicios públicos de energía eléctrica y de transporte, los negocios bancarios y de seguros, la radio-difusión y el cine, las industrias del hule, de aguas gaseosas y la industria petroquímica básica son campos de los que se encuentra excluido el capital extranjero por mandato de disposiciones constitucionales o legales.

En cambio, excepto en algunos casos, se otorga a los capitales extranjeros el mismo trato tributario que a los capitales nacionales y al mismo tiempo no existe prohibición ni restricción para el envío de las utilidades, intereses ni para la repatriación del capital por las razones anteriormente anotados en cuanto a la libre convertibilidad de la moneda mexicana.

f) **Paraguay.**— La ley N° 246, de 25 de febrero de 1955, que establece el Régimen para la Incorporación de Capitales Privados Procedentes del Extranjero, dispone que estos capitales, que se inscriban en el Registro de Capitales Incorporados gozarán de las garantías y beneficios que la ley les acuerda, siempre que los capitales

se radiquen en inversiones convenientes para el desarrollo económico y social del país y que el material incorporado sea nuevo, moderno y eficiente.

A este capital inscrito se le otorga el mismo tratamiento que al capital nacional en materia tributaria, pudiendo reexportarse libremente y remitirse las utilidades o beneficios que produzcan, y en caso de restricciones monetarias del país, el Banco Central asegura la provisión de divisas hasta por el 20% anual del capital registrado.

En algunas actividades, como la producción de energía, la construcción y ampliación de carreteras, líneas férreas, puertos y canales de riego, las explotaciones petroleras o de refinerías de petróleo, la incorporación de capitales se rige por leyes especiales. (artículo 21).

g) **Perú.**— Básicamente, no existen en este país diferencias algunas respecto al tratamiento jurídico, cambiario, tributario, entre el capital extranjero y el capital nacional. Los capitales foráneos pueden ingresar y reexportarse libremente, no existiendo restricciones respecto a la remisión de las utilidades u otros pagos al exterior.

La participación del capital extranjero en empresas petroleras, de aviación, de seguros y de radio y televisión se encuentra restringida por algunas disposiciones legales.

h) **Uruguay.**— La legislación uruguaya no establece diferencias entre el tratamiento aplicado a los capitales extranjeros y nacionales. Los impuestos que los gravan son básicamente iguales y no existen prohibiciones especiales para que el capital del exterior se establezca en el país en ningún campo, excepto en aquellos en

que hay monopolios del Estado donde tampoco tiene acceso el capital privado nacional.

La remisión de fondos al exterior al tipo de cambio vigente no se encuentra limitada, debiendo pagarse los impuestos correspondientes.

Las principales leyes de fomento a las inversiones extranjeras en los países de la ALALC (excepto Chile).

Argentina.— 1) Ley sobre Inversión de Capitales, N° 14.780 de 4 de diciembre de 1958.

Entre sus principales disposiciones se establece que los capitales extranjeros que se inviertan en el país en la promoción de nuevas actividades productivas y en la ampliación y/o perfeccionamiento de las existentes gozan de los mismos derechos que los capitales nacionales, pudiendo ingresar los capitales en divisas o en maquinarias y otros elementos, previa autorización del Poder Ejecutivo condicionado a que dichos capitales promuevan el desarrollo económico.

Las inversiones extranjeras autorizadas "serán registradas al tipo de cambio de mercado libre y sus titulares podrán transferir al país de origen, por dicho mercado, las ganancias anuales líquidas", provenientes de dichas inversiones.

2) Ley de fomento industrial, Número 14.781 de 9 de diciembre de 1958.

Con el objeto de "crear y mantener las condiciones necesarias para dar seguridad al desarrollo integral y armónico de la producción industrial del país", se faculta al Poder Ejecutivo para tomar entre otras, las siguientes medidas; liberación de derechos aduaneros para facilitar las importa-

ciones de maquinarias y equipos, imposición de derechos aduaneros o aplicación de aumento y recargos para productos que afecten el desarrollo de la producción nacional, tratamiento cambiario preferencial para la exportación de ciertos productos y exención o desgravación impositiva por períodos determinados.

3) Posteriormente, se dicta el Decreto N° 5.339, de 1° de Julio de 1963, que en síntesis establece que los proyectos de instalación y/o ampliación de plantas industriales tendrán "prioridad de equipamiento" cuando cumplan los requisitos que la misma ley señala. La prioridad de equipamiento será acordada por decreto del Poder Ejecutivo y autorizará a la beneficiaria a "la introducción libre de todo recargo cambiario, impuesto o derecho aduanero de las maquinarias y equipos" destinados a la producción de artículos industriales que no se fabriquen en el país o cuando dicho artículo fabricado en el país no satisfice las exigencias tecnológicas.

4) Por último, se dicta el Decreto N° 3.113, de fecha 30 de abril de 1964, sobre Régimen de Promoción Industrial, que determina que las empresas nuevas o las que exploten o amplíen una existente que son propiedad de personas físicas domiciliadas en el país o jurídicas domiciliadas y constituidas en Argentina que se didiquen a las siguientes actividades: siderurgia, petroquímica, celulósica, mineras (excluidas petróleo, gas y algunas minerales), forestación y reforestación, pesca y caza marítima y en aguas interiores y la industria de la construcción (en cada caso se define la actividad para los efectos de la ley) gozarán de los beneficios que la ley señala y que, en resumen, son los siguientes: a) reducción, durante un máximo de diez ejercicios anuales, del monto

a abonar por impuestos a los réditos, a los beneficios extraordinarios y del sustitutivo del gravamen a la transmisión gratuita de bienes, en porcentajes que variarán del 100% al 10%; b) exención del Impuesto de sellos sobre contratos de sociedad, prórrogas, ampliaciones y emisión de acciones; c) autorización para el ingreso y permanencia del personal extranjero necesario; d) prioridad de equipamiento; y e) precios de fomento del gas, energía eléctrica, combustible y tarifas de transporte.

El mismo Decreto establece además otros beneficios adicionales para industrias determinadas (siderurgia, petroquímica, pesca y caza marítima, y forestación y reforestación). Se determinan además zonas de exclusión de los beneficios (Gran Buenos Aires y la provincia de Buenos Aires) y zonas de especial promoción, así como el procedimiento y las sanciones en caso de incumplimiento de las obligaciones.

b) **Brasil.**— Los incentivos a las inversiones extranjeras son los mismos que establece la Ley 4.131, de 3 de setiembre de 1962, modificada por la ley de 29 de agosto de 1964, a que nos hemos referido anteriormente.

c) **Colombia.**— Nos hemos preocupado anteriormente de la ley número 8, del 18 de Julio de 1952, en la que se encuentra el régimen a que se sujetan los capitales extranjeros.

d) **Ecuador.**— El Decreto - Ley de Emergencia N° 47 "Ley de Fomento Industrial", de 8 de agosto de 1962 modificado por los Decretos N.os 25 y 248 de 23 de mayo, y 28 de agosto de 1963, tiene por objeto "fomentar el desarrollo industrial del país . . . estimulando las inversiones nacionales y extranjeras en industrias existentes y en las que se instalaren en el futuro".

La Ley considera dos clases de empresas industriales: las existentes y las nuevas, definiendo que se entiende por cada una de ellas. Respecto a las industrias nuevas determina que son ellas no sólo las que fabriquen artículos no producidos aún en el país, sino también las empresas que fabriquen artículos que todavía tienen mercado disponible o que se destinen en significativo porcentaje a la exportación.

Los beneficios se otorgan de acuerdo con la categoría "Especial", "A", "B" ó "C" en que se clasifiquen por su importancia en el desarrollo económico del país. Los beneficios se dividen en generales y permanentes y en específicos. Los primeros se acuerdan a todas las empresas que se acojan a la Ley y son los siguientes: a) exoneración de toda clase de impuestos, sin excepciones, a la producción industrial exportada; b) la reinversión de utilidades y las nuevas inversiones financieras mediante crédito o aportes de nuevos capitales, cumpliendo ciertos requisitos, pueden deducirse de las utilidades brutas hasta cubrir el total de la reinversión; c) exoneración de los impuestos de timbres y de Registro y de Inscripción para la constitución y aumentos de capital de las sociedades por acciones o colectivas; d) se pueden deducir las sumas destinadas a investigaciones, donaciones a organismos científicos y a preparación del personal para los efectos de la determinación de la renta imponible; e) exoneración total de los impuestos al capital en giro.

Los beneficios específicos se otorgan a las empresas según su clasificación y, en general, son: exoneración de la totalidad de los impuestos y derechos fiscales, municipales, provinciales y adicionales, o de algunos de ellos, hasta por diez años; exoneraciones de los derechos arancelarios,

consulares y adicionales a la importación de maquinarias nuevas, accesorios, repuestos, materias primas y productos semielaborados.

e) **México.**—La Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, de fecha 31 de diciembre de 1955, expresa que el objeto de la ley es el "fomento de la industria nacional mediante la concesión de franquicias fiscales que estimulen el establecimiento de nuevas actividades industriales y el mejor desarrollo de las existentes". Las franquicias se otorgan a las industrias que la misma ley califica como "nuevas o necesarias", las que a su vez se dividen en "básicas, semi-básicas o secundarias" definiendo expresamente lo que debe entenderse por unas y otras.

Las franquicias que concede la ley corresponden a exenciones o reducciones de impuestos de importación, de exportación, de timbres, de ingresos mercantiles y reducciones del impuesto sobre la renta, beneficios cuyos montos y duración están determinados por la clasificación de la empresa en las categorías antes indicadas.

f) **Paraguay.**

1) La Ley Nº 246 a que nos hemos referido anteriormente y que establece el "Régimen para la Incorporación de Capitales Privados Procedentes del Extranjero", señala en el artículo 5 que el capital extranjero incorporado gozará total o parcialmente, de los siguientes beneficios: a) exoneración de los derechos aduaneros y adicionales que gravan la importación de maquinarias y equipos, incluso de transporte; b) igual exoneración en materia de exportación de productos y subproductos; c) exención de impuestos que gra-

van la constitución de empresas, de sociedades, inscripciones, registros, emisión, colocación y transferencia de acciones; d) reducción del 25% del impuesto a la renta; e) obtención del Banco Central, en forma regular, de las divisas necesarias para el pago de intereses, utilidades, regalías, reembolso del capital en una proporción no mayor del 20% anual del capital registrado; y f) excepción, por cinco años, de la obligación de emplear el porcentaje legal de personal paraguayo. Los demás beneficios se otorgan hasta por el plazo de diez años.

2) La Ley N° 202, de 7 de setiembre de 1953, sobre Fomento Industrial estimula el establecimiento de industrias nuevas que tengan por objeto la transformación de materias primas nacionales, incentivando además, la modernización y expansión de las establecidas.

La cuantía y duración de los beneficios está determinada por la clasificación de las industrias en "nuevas y existentes", consistiendo en exoneraciones de derechos aduaneros y de cualquier otro impuesto que grave la importación de maquinarias, accesorios y repuestos, los materiales indispensables para la instalación de la industria; liberación de cualquier derecho e impuesto que pese sobre la exportación de los productos o subproductos de la industria; y asesoramiento técnico y económico de los organismos del Estado para el desenvolvimiento de la industria.

g) **Perú.**— La Ley de Promoción Industrial, N° 13.270, de 30 de noviembre de 1959, divide las actividades industriales para los fines de su promoción en "actividades destinadas principalmente a la elaboración de artículos calificados como básicos" y "la elaboración de artículos no incluidos" en el primer grupo (artículos básicos:

materias primas o semielaboradas, maquinarias, equipos, herramientas, vehículos o artículos primordiales para el desarrollo agrícola, minero o industrial).

Los beneficios que extiende la ley son de carácter permanente o transitorio y su monto y plazo depende tanto del grupo a que pertenece por los artículos que fabrica, como a si es "nueva" o "establecida" y, por último, en orden creciente, del lugar en que la industria se establezca: las provincias de Lima y Callao, el resto de la costa, la sierra y la selva.

Las franquicias son muy amplias y comprenden liberaciones del total o parte de todos los impuestos, generales o locales, excepto el de tiembres fiscales; exoneraciones o reducciones de impuestos que se apliquen a la producción o tráfico de los artículos; facultad para reinvertir todo o parte (100%, 80%, 50% ó 30%) de las utilidades en diversas actividades relacionadas con la empresa, libre de todo impuesto; reducciones de las tasas de impuestos a utilidades en empresas nuevas o establecidas en la selva o sierra; facultad para ampliar las tasas anuales de castigo o reserva de amortización de maquinarias o equipos, etc.

Los beneficios transitorios pueden extenderse en algunos casos, hasta por cincuenta años en las empresas de la selva.

Uruguay.— En este país se han dictado varias leyes de promoción industrial, entre las que se cuentan la Ley N° 9.496, de Franquicia Industrial, del 14 de agosto de 1935; 11.392, de 5 de diciembre de 1949, sobre régimen legal para las zonas francas de Colonia y Nueva Palmira; la Ley 10.079, de 14 de noviembre de 1941, y Decreto-Ley

Nº 10.281, de 20 de noviembre de 1942 sobre privilegios a las industrias nuevas; la ley Nº 13.032, de 7 de diciembre de 1961, sobre modificación a la Ley sobre Recursos; la ley de 26 de diciembre de 1963, que establece un régimen de estímulo para la exportación e industrialización de la lana; y, por último, la ley de 9 de julio de 1964, sobre 'Beneficios a las empresas que industrialicen productos de exportación'.

Los beneficios se refieren en general a la exención de derechos aduaneros, a la importación de maquinarias, sus accesorios y repuestos o aparatos necesarios para la explotación industrial en sus diversas manifestaciones.

Las franquicias mayores se otorgan a las industrias extractivas (minería, canteras, explotaciones areneras, etc.). Se otorgan también exoneraciones del pago de patentes de giro y contribución inmobiliaria en el caso de la instalación de nuevas industrias o de la fabricación de artículos no producidos en el país.

Comentarios.

De la breve síntesis que hemos efectuado respecto al tratamiento otorgado por los países que conforman la Zona de Libre Comercio y las principales leyes de incentivos tributarios y cambiarios a las inversiones extranjeras, pueden desprenderse algunas interesantes conclusiones relativas a las disparidades que se observan en el trato y en los estímulos ofrecidos al capital extranjero y a la necesidad de armonizar un trato común a dicho capital.

Con ocasión de examinar las inversiones extranjeras en el Mercado Común Centroamericano observamos las diferencias cuantitativas en las inver-

siones norteamericanas en relación con ese Mercado, los países de América Latina y los de Mercado Común Europeo y señalamos al mismo tiempo que uno de los factores principales de estímulo a estas inversiones era la creación de zonas integradas económicamente.

Puede afirmarse así que la marcha efectiva de la Zona de Libre Comercio ha de conducir a un estímulo directo para el ingreso de capitales privados extranjeros a los países de la ALALC, haciéndose de este modo inriosa la necesidad de impulsar políticas comunes respecto al tratamiento y a los incentivos ofrecidos a las inversiones extranjeras.

A juicio del Grupo consultor conjunto CEPAL-OEA que elaboró un informe sobre las inversiones privadas extranjeras en la Zona Latinoamericana de Libre Comercio, existen dos preocupaciones fundamentales en lo que se refiere a la política gubernamental en materia de inversiones extranjeras: a) el temor de que se desarrolle "una competencia desleal para atraer inversiones en industrias de exportación y la consiguiente localización anti-económica de las mismas" y, b) la competencia que podrían desarrollar ciertas inversiones extranjeras con industrias nacionales establecidas menos eficientes.

De estas dos cuestiones se inferiría la necesidad de investigar: 1) la posibilidad práctica de establecer políticas comunes respecto de las inversiones extranjeras; y 2) la importancia de los incentivos para fomentar la afluencia del capital extranjero.

Como se ha visto anteriormente, dentro de la Zona existen diferencias relativamente grandes en el trato al capital extranjero respecto al ingreso,

funcionamiento y libertad para remitir fondos al exterior, con políticas que van desde una de restricción hasta de libertades amplísimas.

Dentro de estos regímenes podrían encontrarse campos en que fuere factible el establecimiento de un trato común, por ejemplo en cuanto a la libertad de movimientos de capital y de remisión de utilidades, intereses u otros pagos que deben efectuarse al exterior, y en cuanto a la importación de algunas maquinarias y equipos que no se fabrican en la Zona y destinados a la instalación o ampliación de las industrias.

La labor que pueden efectuar los órganos directivos de la ALALC en este sentido es muy amplia, como también respecto a la fijación de prioridad en el establecimiento de nuevas industrias inexistentes en la Zona a fin de que la política de estímulos a las inversiones de cada país pudiera coordinarse con la de los otros. Si así no ocurriese, podría suceder que varios países decidieran estimular simultáneamente el desarrollo de las mismas actividades con el objeto de abastecer el mercado nacional y el de toda el área, con las consiguientes desventajas derivadas de la duplicación de esfuerzos e inversiones, que gravaría más fuertemente a los países de menos desarrollo relativo.

De lo anteriormente expuesto se infiere también la necesidad de estudiar la posibilidad de una política común en materia de los incentivos que cada país otorga a las inversiones foráneas, tanto en materia impositiva como en lo cambiario, concediéndose facultades

a los países de menor desarrollo para elevar los incentivos acordados al resto de los países o aumentar la duración de ellos.

Por último y en lo que atañe a los sistemas de promoción de las inversiones extranjeras, debe recordarse que la decisión final del inversionista a invertir en determinada región, parece mayormente influida por las consideraciones del medio económico, social y, especialmente, del medio político del país receptor que por la concesión de mayores o menores incentivos tributarios o de otro orden. La magnitud del mercado interno y la existencia de un clima general favorable a las inversiones cobra de este modo una extraordinaria importancia.

Los tres países de mayor dimensión de mercado en la Zona han obtenido en los años recientes aproximadamente el 70% de las inversiones privadas extranjeras totales (Argentina, Brasil y México) y no debemos olvidar que algunos de ellos no ofrecen tratamientos demasiado liberales en el ingreso o remisión de fondos al exterior ni en los estímulos fiscales a la inversión extranjera.

El porcentaje señalado anteriormente cobra mayor significación si a aquellos tres países agregamos Chile y Perú, con lo que alcanzamos al 86,6% del total de la inversión extranjera privada. De este modo, cinco países de Latinoamérica obtienen el porcentaje indicado y los demás, excluidas Cuba y Venezuela, sólo el 13,4%.

El cuadro que sigue revela la exactitud de lo afirmado:

Nuevas inversiones privadas extranjeras en América Latina (excluidas Cuba y Venezuela) y en Argentina, Brasil y México con el porcentaje de las últimas en el total de inversiones (miles de dólares).

Año	Inversión total en América Latina	Inversión en Argentina Brasil y México	% de Argentina, Brasil y México en el total
1951	295.4	189.20	63.9
1952	340.2	161.30	47.4
1953	221.1	105.10	47.5
1954	172.9	157.00	90.8
1955	230.2	192.60	83.6
1956	471.4	320.80	68.0
1957	497.8	380.20	76.3
1958	515.4	348.70	67.6
1959	656.9	483.50	73.6
1960	547.1	462.40	84.5
1961	351.6	212.80	60.5
Total	4.300.0	3.013.60	70.0

Fuente: Datos tomados de "El financiamiento externo en el desarrollo de América Latina". Doc. N. U. E/CN.12/649. 7.4.1963.

En resumen, debe considerarse que la marcha eficaz de la Zona de Libre Comercio abrirá posibilidades adicionales muy extensas a la inversión privada extranjera en los países de la ALALC, de manera que la política de armonización de los tratamientos e incentivos otorgados al capital extranjero se hace tanto más imposter-gable, en la medida en que la ausencia de tal armonización podría pro-

ducir efectos de exceso de inversión y localización antieconómica de algunas empresas.

Es asimismo destacable el hecho de que, no obstante las disparidades de tratamiento e incentivos a las inversiones extranjeras, es posible tal armonización en algunos aspectos determinados que presentan caracteres de factibilidad.