

PRACTICAS SEGUIDAS POR BELGICA EN MATERIA DE IMPUESTOS
SOBRE LOS INGRESOS

*Informe del Grupo de expertos presentado al Consejo
de Representantes el 12 de noviembre de 1976
(L/4424 - 23S/141)*

1. Con fecha 30 de julio de 1973 el Consejo dio al Grupo de expertos el siguiente mandato:

"Examinar la cuestión de las prácticas seguidas por Bélgica en materia de impuestos sobre los ingresos, sometida por los Estados Unidos a las PARTES CONTRATANTES de conformidad con el párrafo 2 del artículo XXIII (L/3860), y formular conclusiones que ayuden a las PARTES CONTRATANTES a hacer las recomendaciones o adoptar las decisiones previstas en el párrafo 2 del artículo XXIII."

2. El 17 de febrero de 1976 el Presidente del Consejo informó a éste de la composición convenida para el Grupo de expertos:

<i>Presidente:</i>	Sr. L.J. Mariadason	Consejero, Misión Permanente de Sri Lanka, Ginebra
<i>Miembros:</i>	Sr. W. Falconer	Director de Política Comercial, Departamento de Comercio e Industria, Wellington
	Sr. F. Forte	Profesor de Hacienda Pública, Universidad de Turín
	Sr. T. Gabrielsson	Consejero de Embajada, Delegación Permanente de Suecia ante las Comunidades Europeas, Bruselas
	Sr. A.R. Prest	Profesor de Economía del sector público, London School of Economics

3. En el desempeño de sus tareas el Grupo de expertos celebró consultas con los Estados Unidos y Bélgica. El examen de la cuestión se basó en las argumentaciones e informaciones presentadas por ambas partes, así como en sus respuestas a las preguntas del Grupo de expertos y en toda la documentación pertinente del GATT.

4. El Grupo de expertos se reunió del 16 al 18 de marzo, del 28 de junio al 1° de julio y del 26 al 30 de julio de 1976, y dio término a su informe por vía postal.

5. Los Estados Unidos solicitaron al Grupo de expertos que dictaminase que las prácticas fiscales seguidas por Bélgica infringían las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI y que, por tanto, había razón para afirmar que dichas prácticas anulaban o menoscababan las ventajas resultantes para los Estados Unidos del Acuerdo General.

6. Los Estados Unidos propusieron además que las cuatro reclamaciones, relativas respectivamente a la legislación DISC y a las prácticas seguidas por Francia, Bélgica y los Países Bajos en materia

de impuestos sobre los ingresos, fueran examinadas conjuntamente porque se referían a los mismos principios relativos a la aplicación del Acuerdo General.

Aspectos fácticos de las prácticas consideradas

7. A continuación se hace una breve reseña fáctica de las prácticas fiscales objeto de la reclamación estadounidense, según el entender del Grupo de expertos.

8. El régimen belga de impuestos sobre la renta se basa en el principio de la tributación universal de los residentes y en el de la tributación en origen de los no residentes.

9. En consecuencia, los no residentes tributan en Bélgica sólo por los ingresos que obtienen o perciben en el país. Las autoridades belgas no gravan los beneficios obtenidos por las filiales extranjeras de sociedades constituidas con arreglo al derecho belga, sino que éstos caen dentro de la jurisdicción fiscal del país donde estén establecidas.

10. Con objeto de evitar la doble imposición de las ventas efectuadas en el exterior por las empresas extranjeras de ventas, Bélgica introdujo en 1906 el principio de la desgravación fiscal; luego, en 1919, esa medida se transformó en ley, cuando Bélgica instituyó el impuesto sobre la renta.

11. Los beneficios obtenidos por sociedades residentes a través de empresas extranjeras, que hayan sido gravados en el exterior, quedan sujetos a imposición previa deducción de los impuestos pagados en el extranjero. Se aplica entonces el impuesto belga a un tipo tributario equivalente al 25 por ciento del normal. Debe probarse que los beneficios se han obtenido y han sido gravados en el extranjero. En la práctica, no se exige prueba de la tributación en el extranjero con respecto a las utilidades obtenidas por intermedio de una empresa sita también en el extranjero, si ésta lleva su contabilidad por separado. El hecho de que ciertos elementos constitutivos de la renta puedan no ser imponibles o estén exentos de impuestos en el país extranjero no basta por lo general para negar la concesión de la desgravación fiscal belga.

12. En cuanto a las ventas efectuadas a través de una filial extranjera de ventas (en cuyo capital en acciones participa de manera permanente la sociedad holding), en Bélgica no se gravan los beneficios obtenidos por ella sino cuando de hecho los distribuye a la sociedad matriz. Sin embargo, con objeto de paliar los efectos de la imposición en cascada de los dividendos, los obtenidos de las filiales -que normalmente habrían quedado sujetos a impuestos- se deducen de la base imponible de la sociedad beneficiaria en una cantidad equivalente al 95 por ciento (o el 90 por ciento en el caso de ciertas sociedades holding) del importe neto percibido, adicionado de una "précompte mobilier fictif" (retención mobiliaria ficticia) del 5 por ciento; ese régimen se aplica independientemente de la importancia del capital en acciones que produzca dividendos de la sociedad belga.

13. En una disposición del Código belga de impuestos sobre la renta (artículo 24), cuyo alcance es general, se prescribe que las transacciones entre una empresa belga relacionada directa o indirectamente con otra sita en el extranjero deberán regirse por el principio de la plena competencia en condiciones de igualdad. La Administración goza de mucha libertad en la aplicación de esa disposición.

Principales argumentos

A. Párrafo 4 del artículo XVI

14. El representante de los Estados Unidos recordó que el párrafo 4 del artículo XVI prohibía la concesión de subvenciones a la exportación, que Bélgica había firmado la Declaración por la que se

hacen efectivas las disposiciones de dicho párrafo y que por lo tanto Bélgica estaba obligada a no conceder, para la exportación de un producto, subvenciones que tuviesen como consecuencia "rebajar su precio de venta de exportación a un nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar". También recordó que la lista ilustrativa de medidas que debían considerarse como subvenciones con arreglo al párrafo 4 del artículo XVI, presentada por Francia, comprendía las siguientes: "c) Exoneración de los impuestos directos ... concedida a las empresas industriales y comerciales para las exportaciones" y "d) Exoneración, para los productos exportados, de las imposiciones ... distintas de los derechos indirectos impuestos en una o más fases sobre los mismos productos cuando se venden en el mercado interior ...".

Efectos del principio de la territorialidad tal como lo aplica Bélgica para gravar los beneficios obtenidos en el extranjero

15. El representante de los Estados Unidos alegó que Bélgica seguía, por lo menos en la práctica, el principio de la territorialidad fiscal y, en consecuencia, no gravaba la renta derivada de las ventas de exportación obtenida por las sucursales o filiales extranjeras de sus empresas manufactureras nacionales. La mayor parte de esa renta se beneficiaba de una exención permanente más bien que de una simple moratoria. Al aplicar ese sistema de desgravación o exención de impuestos a los beneficios obtenidos por las sucursales o filiales extranjeras de las ventas de exportación se falseaban las condiciones de la competencia internacional por cuanto permitía una desgravación o exención de impuestos directos, lo que constituía una infracción del compromiso contraído por Bélgica con arreglo al párrafo 4 del artículo XVI en su calidad de parte contratante. Debido a la desgravación de parte de la renta derivada de las ventas de exportación, la carga fiscal relativa que pesaba sobre la venta de los productos destinados a la exportación era comparativamente menor que la impuesta a las ventas internas.

16. El representante de los Estados Unidos señaló que, si bien el importe neto de la renta obtenida en el extranjero por las sociedades residentes quedaba comprendido en la base imponible, el impuesto belga aplicado a esa parte de la renta se reducía en un 75 por ciento si la renta había sido obtenida y gravada en el extranjero. Se consideraba que la renta había sido obtenida en el extranjero si la actividad que la devengaba se desarrollaba a través de una empresa permanente, y se estimaba que la renta había sido gravada en el extranjero si estaba sujeta al régimen de tributación normal del país de que se tratase, incluso en los casos en que dicha renta quedaba exenta de impuestos en ese país en virtud de reglamentaciones especiales. En conclusión, el orador dijo que la aplicación del tipo tributario reducido equivalía a una exención o una desgravación permanente de esa parte de las utilidades, a la cual la empresa manufacturera nacional podía recurrir libremente. Añadió que, con arreglo a convenciones fiscales, la renta obtenida por intermedio de una empresa permanente sita en otro país quedaba en general exenta de la aplicación del impuesto belga, incluso a su tipo reducido.

17. El representante de los Estados Unidos sostuvo además que, al constituir una sucursal o filial extranjera en un país de impuestos bajos, una empresa manufacturera belga podía beneficiarse del tipo tributario reducido sobre la parte de la renta derivada de las ventas totales de exportación que se imputaba a la sucursal o a la filial de ventas en el extranjero, que el importe de los beneficios derivados de las ventas de exportación e imputado a fuentes extranjeras era generalmente sustancial y que, con arreglo al régimen belga, se renunciaba al derecho de gravar la renta obtenida en el extranjero. Por último, el orador dijo que, cuando menos, el elemento ventas de los ingresos de exportación quedaba exento de impuestos y por lo tanto era objeto de una subvención que infringía las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI.

18. El representante de Bélgica respondió que ninguna disposición de la legislación belga tenía por objeto fomentar las actividades de exportación. Las sociedades de exportación no se beneficiaban de desgravación fiscal alguna que no fuera extensiva a las sociedades belgas en general. La carga

tributaria aplicada a las ventas de exportación no difería de la que soportaban las ventas internas. Si las ventas de exportación las efectuaba una empresa belga, o incluso una filial belga, los beneficios obtenidos de esas ventas eran objeto del mismo trato fiscal que la renta de fuente nacional y se gravaban al tipo tributario normal.

19. El representante de Bélgica añadió que no se concedía ninguna exención a las agencias o sucursales extranjeras de las empresas belgas que se dedicaban a la exportación, puesto que sus beneficios se incorporaban a los que eran imposables en Bélgica. El tipo tributario se reducía al 25 por ciento de la tarifa normal sólo cuando el contribuyente demostraba que los beneficios habían sido obtenidos y gravados en el extranjero, ya fuese a través de una sucursal o por otro conducto. Además, debido a que en esa disposición se preveía un límite máximo, no se podía dar ningún caso de exención completa del impuesto belga. Por lo tanto, la doble imposición internacional sólo podía evitarse en virtud de un convenio. Afirmar que, con arreglo a tratados fiscales, en Bélgica la renta quedaba exenta de impuestos, equivalía a ignorar por completo el hecho de que el objetivo perseguido por todos los Estados signatarios de tales tratados era eliminar la doble imposición que pudiera producirse en situaciones claramente definidas, y a no tener en cuenta los impuestos que normalmente debían pagarse en el país huésped. Por regla general, esos países recurrían ampliamente a sus facultades impositivas.

20. El representante de Bélgica dijo que, con objeto de combatir el recurso abusivo a los paraísos fiscales o a los países de impuestos muy moderados, su país aplicaba disposiciones muy rigurosas que ponían a las sociedades belgas que intentaban recurrir a los paraísos fiscales en una posición más difícil que la de los demás contribuyentes, en particular por lo que se refería a la carga de la prueba de que sus pretensiones estaban justificadas.

21. El representante de Bélgica añadió que su país había introducido el principio de la desgravación fiscal en 1906, y que posteriormente, en 1919, esa medida se había convertido en ley. Hizo notar que, aunque se conocía desde hacía mucho tiempo el sistema belga de reducción uniforme del tipo tributario aplicado a los beneficios obtenidos por las sucursales, los Estados Unidos no lo impugnaron en el GATT sino cuando las Comunidades Europeas formularon una reclamación sobre la legislación DISC.

22. El representante de los Estados Unidos dijo, comentando esa respuesta, que lo que importaba era el efecto de la legislación y no su propósito. El hecho de que Bélgica hubiera seguido esas prácticas durante varios años carecía de importancia. El texto de las enmiendas introducidas al Acuerdo General en 1955 (que comprendían, entre otras cosas, la adición del párrafo 4 del artículo XVI), la Declaración de 1960 por la que se hacen efectivas las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI y la Declaración relativa al statu quo eran de una claridad meridiana: las partes contratantes signatarias de la Declaración de 1960 estaban obligadas a dejar de conceder subvenciones, independientemente de que éstas se concedieran o no de conformidad con la legislación vigente en 1947, salvo reserva expresa.

Normas sobre los precios entre sociedades

23. El representante de los Estados Unidos sostuvo que, cuando los beneficios obtenidos por una filial extranjera no quedaban sujetos a impuestos, las normas sobre los precios entre sociedades vigentes en el país de fabricación tenían mayor importancia. Los Estados Unidos sostenían que la administración fiscal belga podría estar dispuesta, en algunos casos, a admitir la fijación de precios de exportación favorables, y que se permitía a las empresas exportadoras que declararan simplemente, a título de utilidad sobre la producción, un margen de beneficios del 10 por ciento sobre los costes de producción. Con ello se agravarían aún más las distorsiones originadas por el régimen fiscal.

24. El representante de Bélgica declaró que las normas belgas sobre los precios entre sociedades eran en sustancia análogas a las estipuladas en el artículo 9 del Proyecto de convenio de la OCDE sobre doble imposición y permitían garantizar una facturación correcta. Esas normas se habían completado recientemente, y se aplicaban también a las operaciones o transacciones entre empresas belgas y personas físicas o morales -vinculadas o no con aquéllas- establecidas en países considerados como paraísos fiscales o incluso en países de regímenes fiscales notablemente más ventajosos que el belga por lo que se refiere a la imposición de ciertas clases de renta. Las disposiciones legales en vigor daban a la Administración un considerable margen de maniobra y su naturaleza inducía a las empresas a seguir prácticas comerciales sanas; en caso contrario, permitían corregir fácilmente las declaraciones de beneficios. En el pasado se había permitido el margen de utilidades del 10 por ciento únicamente durante los dos primeros años de aplicación, pero actualmente la Administración desglosaba los beneficios totales obtenidos de la fabricación y de la venta sobre la base de criterios apropiados.

Efectos del principio de la territorialidad tal como la aplica Bélgica para gravar los dividendos obtenidos en el extranjero

25. El representante de los Estados Unidos observó que, de hecho, Bélgica aplicaba el principio de la territorialidad, puesto que los beneficios de una filial extranjera no se consolidaban con los obtenidos por su sociedad matriz belga, y que ningún impuesto belga gravaba directamente los beneficios de la filial. Agregó que, incluso cuando se repatriaban los beneficios de la filial en tanto que dividendos, el 95 por ciento de éstos se deducía de la renta imponible de la empresa. En realidad, no se preveía que los dividendos estuvieran en absoluto sujetos a imposición, pues se consideraba que el 5 por ciento restante se deducía, en concepto de gastos ordinarios, de los beneficios imponibles de la empresa receptora. El orador alegó que ello equivalía a eximir permanentemente de impuestos la renta de la filial y a reducir los beneficios de fuente nacional obtenidos por la sociedad matriz. Hizo notar que las sociedades belgas tenían también derecho a una deducción del 95 por ciento sobre los dividendos obtenidos a través de una filial nacional, lo que parecería indicar que las filiales nacionales y las extranjeras recibían el mismo trato fiscal, pero manifestó que la diferencia consistía en que la filial extranjera no pagaba ningún impuesto belga.

26. El representante de Bélgica replicó que esa norma era aplicable a los dividendos obtenidos a través de filiales extranjeras que normalmente ya hubieran sido gravados en el exterior, en primer lugar mediante la aplicación del impuesto sobre la renta de las sociedades y luego por medio de la retención fiscal en origen aplicada a los dividendos. La concesión de la "précompte mobilier fictif" (retención mobiliaria ficticia) del 5 por ciento del importe de los dividendos de fuente extranjera no solucionaba sino de manera muy imperfecta los efectos de la retención de los impuestos pagados en el extranjero, pues dicha retención, que por lo general era mucho más elevada que la retención mobiliaria ficticia del 5 por ciento, no era deducible del impuesto belga y por lo tanto la sociedad no podía recuperar su importe. La hipótesis de que la filial no tributaría impuestos ni sobre sus beneficios ni sobre los distribuidos por ésta era inaceptable, ya que en ese caso la transacción caería sin duda bajo las disposiciones destinadas a prevenir el fraude y la evasión fiscales (artículos 46 y 250 del Código de impuestos sobre la renta); dichas disposiciones eran muy eficaces y su aplicación implicaría una sanción para la sociedad belga en la determinación de sus beneficios imponibles. En conclusión, el representante de Bélgica dijo que de ninguna manera podía considerarse que ese régimen constituyera una subvención a la exportación, ya que se proponía simplemente eliminar los obstáculos con que pudiera tropezar la inversión en el extranjero a causa de la doble o múltiple imposición, y que era además de un alcance absolutamente general.

27. El representante de los Estados Unidos replicó que, incluso en el caso de que una filial extranjera pagara algunos impuestos, subsistía una exención en la medida en que el impuesto belga era superior al pagado por la filial.

Relación con la legislación sobre sociedades de venta al extranjero (DISC)

28. El representante de los Estados Unidos adujo en general que si la legislación DISC contravenía el Acuerdo General, debía convenirse en que las prácticas fiscales de Bélgica -que eximían de impuestos directos a una parte de los ingresos de las ventas de las sociedades exportadores- constituían una violación aún más clara de lo estipulado en el párrafo 4 del artículo XVI. Mientras que la legislación DISC preveía únicamente un aplazamiento, las prácticas fiscales belgas equivalían a una exoneración o exención. Los Estados Unidos hicieron una comparación entre las consecuencias de los principios en que se basaba su política fiscal en materia de rentas procedentes del extranjero y las consecuencias de los principios que informaban la legislación belga. El orador dijo que no impugnaba el principio de la territorialidad en la medida en que constituía un modo razonable de evitar la doble imposición, pero que a su juicio lo que importaba no eran los propósitos de las naciones, sino sus efectos y que en el caso de las prácticas belgas esos efectos consistían en dejar sin gravar en el país los ingresos procedentes del extranjero entre los que figuraba el elemento ventas en la exportación, y que en consecuencia había exoneración o exención de impuestos para las exportaciones. En opinión de los Estados Unidos, no había que centrar la atención en los tipos tributarios de los países extranjeros, sino en los del país de la sociedad y en la posibilidad de trasladar al extranjero las rentas de las exportaciones y eludir así virtualmente toda imposición. El representante de los Estados Unidos señaló que actualmente los efectos fiscales de uno y otro sistema eran idénticos, con la única diferencia de que la legislación DISC se traducía en una prórroga y el sistema belga en una exención. Añadió que si su país hubiera recurrido al principio de la territorialidad habría recaudado una cantidad muy inferior a los 3.800 millones de dólares que, según se calculaba, iban a recaudarse en 1976 en concepto de impuestos sobre los ingresos de procedencia extranjera.

29. El representante de Bélgica respondió que la legislación DISC tenía el objeto concreto de favorecer a las sociedades exportadoras, mientras que las medidas belgas eran de carácter exclusivamente técnico y se encaminaban a evitar la doble imposición internacional a los contribuyentes en general. En lo concerniente a las sucursales, los efectos del régimen de Bélgica no eran sustancialmente distintos de los del sistema de deducción fiscal aplicado en los Estados Unidos en situaciones similares. En lo referente a los dividendos procedentes de las filiales, el representante de Bélgica dijo que los Estados Unidos obtenían los mismos resultados permitiendo a sus sociedades nacionales deducir del impuesto que debía devengarse en los Estados Unidos no sólo los impuestos sobre los dividendos propiamente dichos pagados en el extranjero, sino también los impuestos abonados en el extranjero por la filial en concepto de beneficios de la sociedad a través de la cual se habían distribuido los dividendos. Además, en Bélgica, todos los beneficios de las operaciones de exportación "directa" eran objeto de imposición sobre la totalidad de las utilidades, independientemente de que la venta se efectuara en el país o en el extranjero.

Doble nivel de precios

30. Refiriéndose a la disposición del párrafo 4 del artículo XVI relativa a la venta de productos para la exportación a un precio de "nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior para un producto similar", el representante de los Estados Unidos recordó que el Grupo de expertos sobre la legislación DISC había llegado a la conclusión de que las PARTES CONTRATANTES, al acordar que la exoneración de impuestos directos para los productos exportados se había de considerar por lo general como una subvención en el sentido del párrafo 4 del artículo XVI, se propusieron establecer la presunción de que tales prácticas fiscales tenían por resultado establecer precios de exportación más bajos que los precios internos; además dicho Grupo de expertos había llegado también a la conclusión de que el aplazamiento de los impuestos sobre los ingresos de exportación dispuesto por la legislación DISC tenía por resultado rebajar los precios de exportación; por consiguiente, el Grupo de expertos que se ocupaba de las prácticas fiscales belgas tenía análogamente que llegar a la conclusión de que era más probable que dichas prácticas, por las

que se disponía la exención total o parcial de los ingresos obtenidos con las ventas de exportación por los exportadores domiciliados en Bélgica, tuviesen el resultado de rebajar los precios de exportación y, por consiguiente, estaban prohibidas más claramente aún por el párrafo 4 del artículo XVI.

31. El representante de Bélgica afirmó que, a diferencia del régimen DISC, el régimen fiscal de Bélgica no permitía a las sociedades belgas ni a sus filiales nacionales realizar ventas en el mercado exterior a precios más bajos que los del mercado interior y estaba en estricta conformidad con el artículo XVI del Acuerdo General. El tipo fiscal era el mismo para las ventas en el mercado exterior y las ventas en el mercado interior.

B. Anulación o menoscabo de ventajas - párrafo 2 del artículo XXIII

32. El representante de los Estados Unidos dijo que había razón para afirmar la existencia de anulación o menoscabo cuando quedaba determinado que la medida objeto de reclamación infringía el Acuerdo General y que, como las prácticas fiscales belgas establecían subvenciones prohibidas por el párrafo 4 del artículo XVI, habían dado lugar a una anulación o menoscabo de las ventajas a que tenían derecho los Estados Unidos en virtud del Acuerdo General.

33. La posición belga fue que sus prácticas no eran incompatibles con el Acuerdo General y que, por consiguiente, no había anulación o menoscabo.

Conclusiones

34. El Grupo de expertos examinó primero en sus aspectos económicos los efectos de las prácticas seguidas en materia de impuestos sobre los ingresos, que se habían sometido a su consideración. El Grupo de expertos tomó nota de que la aplicación hecha por Bélgica del principio de la territorialidad permitía que una parte de las actividades de exportación pertenecientes a una operación económica iniciada en el país quedara fuera del alcance de los impuestos belgas. De este modo Bélgica renunciaba a ingresos de dicho origen y creaba la posibilidad de obtener un beneficio pecuniario con las exportaciones en aquellos casos en que las disposiciones en materia de impuestos sobre los ingresos y de impuestos sobre las sociedades eran mucho más liberales en países extranjeros.

35. El Grupo de expertos llegó a la conclusión de que, aunque las prácticas pudieran ser una consecuencia indirecta de los principios fiscales belgas y no un objetivo concreto de política, establecían no obstante una subvención respecto de las exportaciones, porque los beneficios antes mencionados relacionados con las exportaciones no se aplicaban a las actividades desarrolladas en el mercado interno. El Grupo de expertos llegó también a la conclusión de que no tenía importancia al respecto el hecho de que las prácticas pudieran operar también como un estímulo para invertir en el extranjero.

36. El Grupo de expertos tomó también nota de que el régimen fiscal aplicado a los dividendos procedentes del extranjero garantizaba que quedaran plenamente protegidos los beneficios antes mencionados.

37. El Grupo de expertos concluyó que en los casos en que la diferencia de regímenes fiscales entre países diversos tenía por resultado que se tributara en conjunto por las exportaciones menos que por las ventas en el mercado interno, había una exoneración parcial de los impuestos directos. El Grupo llegó también a la conclusión de que se aplicaban a las prácticas uno o ambos de los puntos c) y d) de la lista ilustrativa de 1960.¹

¹IBDD 9S/200.

38. El Grupo de expertos tomó nota de que las partes contratantes que habían aceptado la Declaración de 1960 habían acordado que las prácticas de la lista ilustrativa se habían de considerar en general como subvenciones a los efectos del párrafo 4 del artículo XVI. El Grupo tomó también nota de que dichas partes contratantes consideraban que, en general, se podía presumir que las prácticas enumeradas en la lista ilustrativa podían tener por resultado un doble nivel de precios y que, por consiguiente, esta presunción se podía aplicar a las prácticas seguidas por Bélgica. Sin embargo, el Grupo concluyó, juzgando por la expresión "se habían de considerar en general", que estas partes contratantes no consideraban que la presunción fuera absoluta.

39. El Grupo de expertos consideró que, desde un punto de vista económico, había la presunción de que una subvención a la exportación conduciría a una o varias de las consecuencias siguientes en el sector de la exportación: a) una reducción de los precios, b) una intensificación de las actividades de venta y c) un aumento de las ganancias por unidad. Bélgica era un abastecedor importante en determinados sectores de exportación y, por ello, era de prever que se registrarían todos estos efectos y que, si se registraba uno, no por ello quedarían excluidos necesariamente los otros dos. La concentración de los beneficios de la subvención en los precios podía conducir a reducciones considerables de éstos. El Grupo estimó que una reducción de los precios en los mercados de exportación no tenía que ir forzosamente acompañada por reducciones análogas en los mercados nacionales. El Grupo añadió que era notoria la medida en que existían paraísos fiscales y que consideraba que ello constituía cierta prueba de la medida en que se había establecido probablemente un doble nivel de precios.

40. Por ello, el Grupo de expertos llegó a la conclusión de que en ciertos casos las prácticas fiscales seguidas por Bélgica tenían efectos que no estaban en armonía con las obligaciones contraídas por dicho país en virtud del párrafo 4 del artículo XVI.

41. El Grupo estimó que la reconocida flexibilidad en la administración de este tipo de reglamentaciones podría originar contravenciones del principio de fijación de precios en condiciones de igualdad y plena competencia y que las ventajas aumentarían en la medida en que no se observase estrictamente la fijación de precios en condiciones de igualdad y plena competencia.

42. El Grupo consideró que el hecho de que las sucursales y filiales estuvieran exentas de toda comprobación de la existencia de unas instalaciones materiales y de una dirección y gestión autónomas podía repercutir sobre la posibilidad de adjudicar utilidades a operaciones en el extranjero que quedaban al margen del sistema de tributación nacional.

43. El Grupo de expertos consideró que el hecho de que estas disposiciones rigieran antes de la vigencia del Acuerdo General no era una razón que las justificara y tomó nota de que Bélgica no había hecho ninguna reserva con respecto al acuerdo sobre *statu quo* o la Declaración de 1960.¹

44. El Grupo de expertos opinó que, teniendo en cuenta la cuantía y la amplitud de la subvención a la exportación, era probable que hubiera tenido por resultado un aumento de las exportaciones belgas en algunos sectores y que, si bien no podía excluirse la posibilidad de que las disposiciones fiscales estimularan la producción en el extranjero y una disminución de las exportaciones en otros sectores, había que concluir sin embargo que era también aplicable a la subvención la obligación de notificar estipulada en el párrafo 1 del artículo XVI.

¹IBDD 9S/33

45. A la luz de lo que antecede y teniendo en cuenta el precedente establecido por el recurso presentado por el Uruguay¹, el Grupo de expertos llegó a la conclusión de que existía en principio un caso de anulación o menoscabo de las ventajas a las que otras partes contratantes tenían derecho de conformidad con el Acuerdo General.

¹IBDD 11S/100