

## LEGISLACION FISCAL

### LEGISLACION FISCAL DE LOS ESTADOS UNIDOS (DISC)

*Informe del Grupo de expertos presentado al Consejo  
de Representantes el 12 de noviembre de 1976  
(L/4422 - 23S/107)*

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

"Examinar la cuestión de la legislación fiscal aplicada por los Estados Unidos a las sociedades de ventas al extranjero, sometida a las PARTES CONTRATANTES por las Comunidades Europeas de conformidad con el párrafo 2 del artículo XXIII (L/3851), 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:

Presidente: Sr. L.J. Mariadason Consejero, Misión Permanente de Sri Lanka, Ginebra

Miembros: 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 las Comunidades Europeas y los Estados Unidos. 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. Además, el Canadá hizo una declaración de apoyo a la reclamación de las Comunidades Europeas, de conformidad con la solicitud que había formulado al Consejo.

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. Las Comunidades Europeas solicitaron al Grupo de expertos que llegara a la conclusión de que el sistema de sociedades de ventas al extranjero era incompatible con las cláusulas del Acuerdo General relativas a las subvenciones a la exportación. El Canadá propuso además que el Grupo de expertos recomendara a los Estados Unidos que suprimiera prontamente el sistema de subvenciones.

*Aspectos fácticos de la legislación sobre las sociedades de ventas al extranjero (DISC)*

6. A continuación se hace una breve reseña de los aspectos fácticos de la legislación DISC, según el entender del Grupo de expertos.
7. El sistema fiscal de los Estados Unidos se basa en la primera ley de impuestos sobre la renta, la *Revenue Act* de 1913. Con arreglo a dicha ley, las sociedades y sus accionistas tributan por separado. En los Estados Unidos se grava la totalidad de los beneficios obtenidos en todo el mundo por las sociedades nacionales, y se permite una deducción por los impuestos sobre la renta pagados en el extranjero.
8. Con anterioridad a 1962, en los Estados Unidos no se gravaba la renta obtenida en el exterior por una sociedad extranjera sita fuera de su territorio. Los impuestos sobre esa renta no eran exigibles sino una vez repatriada. Cuando se promulgó la sección F de la *Revenue Act* de 1962, se comenzó a gravar la renta percibida por los accionistas estadounidenses de filiales extranjeras, derivada de ciertas ventas y servicios de éstas.
9. Las normas vigentes sobre fijación de precios entre sociedades, que se adoptaron en 1924, se basan en el principio de la plena competencia en condiciones de igualdad.
10. La siguiente modificación de importancia se introdujo con el régimen de las sociedades de ventas al extranjero (DISC), el cual entró en vigor el 1º de enero de 1972 y quedó incorporado en el *Internal Revenue Code* (Código fiscal de los Estados Unidos), artículos 991 a 997.
11. Para obtener el estatuto de sociedad DISC, una empresa estadounidense debe reunir ciertos requisitos, en particular los siguientes: ser una sociedad estadounidense; el 95 por ciento de sus ingresos brutos correspondientes a cada ejercicio imponible deben constituir "ingresos de exportación acreedores a los beneficios inherentes a la legislación DISC"; y el 95 por ciento de su activo al cierre del ejercicio imponible debe ser "un activo de exportación acreedor" a los mencionados beneficios.
12. Cuando una sociedad estadounidense reúne las condiciones necesarias para acogerse al régimen DISC, sus utilidades corrientes o no distribuidas derivadas de la exportación quedan exentas del impuesto federal sobre la renta. Sin embargo, se considera que el 50 por ciento de sus ganancias ha sido distribuido a los accionistas, los cuales tributan por esta cantidad en concepto de dividendos. Los accionistas tributan por concepto de las utilidades no distribuidas en los siguientes casos: a) si de hecho se distribuyen los beneficios exentos de impuestos de la sociedad DISC; b) si se disuelve la sociedad DISC; c) si un accionista enajena acciones de la sociedad DISC; o d) si en un ejercicio fiscal la sociedad no reúne los requisitos necesarios para acogerse al régimen DISC.
13. Las normas especiales vigentes sobre fijación de precios entre sociedades permiten distribuir de manera aproximada los ingresos derivados de las ventas de exportación entre la empresa matriz y la sociedad DISC. Según esas normas, se considera que las ganancias de una sociedad DISC no pueden exceder del mayor de los importes siguientes: a) el 4 por ciento de sus ingresos de exportación; b) el 50 por ciento de la renta imponible conjunta de la sociedad DISC y de la empresa que la abastece; c) la renta imponible calculada sobre la base de los precios realmente pagados por la sociedad DISC a su empresa abastecedora, si dichos precios se justifican en condiciones de igualdad y plena competencia. Tanto en el caso a) como en el b) la sociedad DISC puede obtener un beneficio adicional equivalente al 10 por ciento de los gastos de promoción de las exportaciones en que haya incurrido. Esas normas no pueden aplicarse de manera que una venta implique pérdidas para la empresa matriz.

14. En la mayoría de los casos, las ganancias de una empresa manufacturera y las de su sociedad DISC exceden en conjunto del 8 por ciento, y se elige la distribución de beneficios por partes iguales entre la empresa matriz y la sociedad DISC. Puesto que la mitad de las utilidades de la sociedad DISC se consideran distribuidas a su empresa matriz, en definitiva el resultado es el mismo que si se atribuyera a la empresa matriz y se gravase normalmente el 75 por ciento de los beneficios de exportación. El restante 25 por ciento se imputa a la sociedad DISC y se difiere la aplicación del correspondiente impuesto, sin que devengue intereses durante el período de la demora, contra la práctica general en caso de pago atrasado del impuesto sobre la renta de las sociedades.

15. La definición de "gastos de promoción de las exportaciones" dice, entre otras cosas, que "tales gastos comprenderán también hasta un 50 por ciento de los gastos de flete en que se incurra para enviar los bienes exportados en aeroplanos de propiedad de personas físicas o morales de los Estados Unidos, y explotados por éstas, o a bordo de buques abanderados con arreglo a las leyes de los Estados Unidos, salvo en los casos en que las leyes o los reglamentos aplicables exijan que esos bienes se envíen a bordo de tales aeroplanos o buques".

16. La evolución numérica de las sociedades acreedoras al trato DISC ha sido la siguiente<sup>1</sup>: a fines de marzo de 1972, es decir, tres meses después de la entrada en vigor de dicha legislación, se habían constituido 1.136 sociedades DISC; a fines de 1972 la cifra era de 3.439; a fines de 1973, de 4.825; a fines de 1974, de 6.738; a fines de 1975, de 8.258. A fines de febrero de 1976 había 8.382 sociedades DISC. Sin embargo, algunas de ellas no están en actividad, muchas empresas tienen más de una sociedad DISC, y los datos no se han ajustado para tener en cuenta las sociedades DISC que se han disuelto o que han renunciado a acogerse a ese régimen fiscal.

17. En el ejercicio DISC de 1974 las exportaciones efectuadas por las sociedades DISC representaron alrededor de 43.500 millones de dólares, o sea el 61 por ciento de las exportaciones totales de los Estados Unidos en el año civil de 1973<sup>2</sup>. Según el *International Economic Report of the President* (Informe económico internacional del Presidente), en 1975 el 70 por ciento de las exportaciones estadounidenses se han efectuado por intermedio de las sociedades DISC, y se estima que en 1976 sus exportaciones representarán aproximadamente un 75 por ciento de las exportaciones totales de los Estados Unidos.

18. El coste fiscal de la legislación DISC, es decir, el total de los impuestos que por ella se dejaron de recaudar, se calcula ascendió a 105 millones de dólares en el año fiscal de 1972, y a 460 millones en el de 1973. En el ejercicio DISC de 1974 el monto de los impuestos diferidos aplicables a los beneficios de 3.100 millones de dólares obtenidos por las sociedades DISC se elevó a 756 millones.<sup>2</sup> Según las proyecciones, en el año fiscal de 1977 dicho importe se cifraría en 1.580 millones de dólares.

---

<sup>1</sup>1974 *Annual Report on the Operation and Effect of the DISC legislation* (Informe anual de 1974 sobre la aplicación y efectos de la legislación DISC), abril de 1976.

<sup>2</sup>1974 *Annual Report on the Operation and Effect of the DISC legislation* (Informe anual de 1974 sobre la aplicación y efectos de la legislación DISC), abril de 1976. Los ejercicios DISC no coinciden con los años civiles debido a que las declaraciones de impuestos de las sociedades DISC se basan en diversos períodos contables. El ejercicio DISC de 1974 se refiere a períodos contables que terminaron entre el 1° de julio de 1973 y el 30 de junio de 1974. Aproximadamente en un 82 por ciento de las ventas de exportación consignadas en las declaraciones del impuesto sobre la renta que abarca el Informe de 1974, las mercancías se enviaron durante el año civil de 1973.

19. En el curso de dos años y medio de aplicación de la legislación DISC (enero de 1972 a julio de 1974), las exportaciones estadounidenses se vieron estimuladas por las fluctuaciones de los tipos de cambio, por una pronunciada expansión económica en el extranjero y por las escaseces de productos agropecuarios que sufrieron muchos países. Es por lo tanto particularmente difícil evaluar tanto el efecto de la legislación DISC en las exportaciones de los Estados Unidos como el posible aumento compensador de sus importaciones. También hay un desfase cronológico entre la creación de una sociedad DISC y el momento en que se hace sentir todo el efecto de sus actividades.<sup>1</sup>

20. Se estima que en el ejercicio DISC de 1974 las exportaciones estadounidenses fueron aproximadamente unos 4.600 millones de dólares más elevadas que el nivel que hubieran alcanzado sin la legislación DISC. En el ejercicio DISC de 1974 esas exportaciones adicionales pueden haber dado lugar a unos 230.000 puestos de trabajo en el sector de la exportación.<sup>1</sup>

21. Según una declaración formulada el 13 de abril de 1976 por el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, las proyecciones indican que en 1976 el efecto de la legislación DISC sobre las exportaciones podría representar unos 9.000 millones de dólares.

22. Las partidas de exportación más importantes de las sociedades DISC han sido los productos agropecuarios, los productos químicos, la maquinaria y el material de transporte. La distribución geográfica de las exportaciones de las sociedades DISC es muy parecida a la de las exportaciones totales estadounidenses, salvo que las efectuadas por aquéllas al Canadá son desproporcionadamente reducidas.<sup>1</sup>

#### *Principales argumentos*

23. Muchos de los argumentos formulados por las Comunidades Europeas los expuso también el Canadá.

#### *A. Párrafo 1 del artículo XVI*

24. El representante de las Comunidades Europeas sostuvo que el objetivo declarado de la legislación DISC y el efecto reconocido de su aplicación era tener "directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones", por lo cual constituía una subvención que debería haberse notificado con arreglo al párrafo 1 del artículo XVI en el marco del sistema de comunicaciones periódicas previsto. En particular, la parte interesada está obligada a facilitar entre otras cosas, una "evaluación de los efectos cuantitativos de la subvención en el comercio" y a indicar la razón por la cual considere que la subvención producirá esos efectos. A ese respecto, las Comunidades Europeas estimaron que era razonable esperar que, en el contexto de tal información, la parte interesada facilitara igualmente detalles precisos acerca de los efectos que la subvención ejerce sobre los precios.

---

<sup>1</sup>1974 Annual Report on the Operation and Effect of the DISC legislation (Informe anual de 1974 sobre la aplicación y efectos de la legislación DISC), abril de 1976. Los ejercicios DISC no coinciden con los años civiles debido a que las declaraciones de impuestos de las sociedades DISC se basan en diversos períodos contables. El ejercicio DISC de 1974 se refiere a períodos contables que terminaron entre el 1° de julio de 1973 y el 30 de junio de 1974. Aproximadamente en un 82 por ciento de las ventas de exportación consignadas en las declaraciones del impuesto sobre la renta que abarca el Informe de 1974, las mercancías se enviaron durante el año civil de 1973.

25. El representante del Canadá alegó que la obligación estipulada en el párrafo 4 del artículo XVI de garantizar que ninguna subvención a la exportación de un producto tenga 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" la asumía la parte contratante que concedía la subvención, y que era razonable presumir que, al hacer una notificación con arreglo al párrafo 1 del artículo XVI, las partes contratantes debían demostrar que la subvención no tenía como consecuencia el establecimiento de un sistema de precios dobles en el sentido antes mencionado, puesto que las autoridades de los países desfavorablemente afectados por las subvenciones no tenían acceso a información detallada sobre los métodos de fijación de precios practicados por los exportadores de otra parte contratante. La hipótesis de que la carga de la prueba incumbía a la parte que formulaba la reclamación equivalía a hacer prácticamente inoperante el párrafo 4 del artículo XVI, lo que no podía haber sido intención de las PARTES CONTRATANTES.

26. El representante de los Estados Unidos afirmó que la obligación de hacer una notificación suponía que una parte concedía una subvención a la exportación. Como los Estados Unidos no tenían razones para considerar que la legislación DISC fuera una subvención, habida cuenta de la documentación precedente del GATT relativa a la definición de las subvenciones, no estaban obligados a notificarla en virtud del párrafo 1 del artículo XVI. La cuestión de la notificación la habían planteado las Comunidades Europeas y el Canadá solamente para tratar de eludir la obligación de probar la existencia de un sistema de precios dobles, que debía demostrarse aun en el caso de que se llegase a la conclusión de que el sistema DISC constituía una subvención a la exportación.

#### B. *Párrafo 4 del artículo XVI*

27. El representante de las Comunidades Europeas afirmó que el objetivo declarado de la legislación fiscal DISC era dar un estímulo sustancial a los productores estadounidenses para que acrecentaran sus ventas de exportación, y que el sistema DISC constituía una subvención de exportación que era incompatible con las obligaciones de los Estados Unidos según el párrafo 4 del artículo XVI y con la declaración del 19 de noviembre de 1960 por la que se pusieron en vigor las disposiciones de dicho apartado.

#### *Puntos c) y d) de la lista de 1960*

28. El representante de las Comunidades Europeas se refirió a la lista ilustrativa de las medidas que los gobiernos dispuestos a aceptar la declaración por la que se puso en vigor el apartado 4 del artículo XVI (entre ellos el Gobierno de los Estados Unidos) consideraron en general que eran subvenciones en el sentido del párrafo 4 del artículo XVI<sup>1</sup> y, en particular los puntos c) y d) de dicha lista, que versan respectivamente, sobre la "exoneración de los impuestos directos ..., concedida a las empresas industriales y comerciales para las exportaciones" y la "exoneración, para los productos exportados, de las imposiciones o cargas distintas de las imposiciones fijadas para la importación o los derechos indirectos impuestos en una o más fases sobre los mismos productos cuando se venden en el mercado interior". Según las Comunidades Europeas, un aplazamiento ilimitado de los impuestos equivalía en el plano económico a una exoneración, y el aplazamiento dispuesto por la legislación DISC era ilimitado pues no había en la legislación ninguna norma que se opusiera en la práctica a que el aplazamiento se mantuviera indefinidamente. Análogamente, no había ninguna norma que obligase a distribuir dentro de un determinado plazo las ganancias de una sociedad de ventas al extranjero y el sistema DISC establecía muchas vías que permitían utilizar las ganancias sin distribuirlas y, por consiguiente, sin ser imponibles; por ejemplo, los haberes de una sociedad de ventas al extranjero podían comprender obligaciones y acciones de la empresa productora o valores de una sociedad filial extranjera de exportación. Por consiguiente, el sistema no establecía una

---

<sup>1</sup>IBDD 9S/200

ventaja limitada, sino la exoneración total de los impuestos federales directos sobre las sociedades para la mitad de las utilidades que una sociedad de ventas al extranjero obtuviera con sus exportaciones.

29. El representante de las Comunidades Europeas hizo notar que las sociedades DISC eran por lo general filiales ficticias, es decir, filiales sin personal, sin existencias y sin gastos de funcionamiento. Por lo común, las sociedades DISC operaban como meros agentes comerciales de exportación de la empresa matriz. Según el último informe anual del Tesoro de los Estados Unidos sobre el funcionamiento del sistema DISC, sólo un número reducidísimo de sociedades (6 de unas 8.000 sociedades interesadas) tuvo que renunciar a las ventajas de la legislación DISC. En todo caso, incluso en la hipótesis de que una empresa no se ajustara al criterio del 95 por ciento, las publicaciones oficiales disponían que, en determinadas condiciones, una empresa podría mantener su calidad de sociedad DISC y seguir gozando del aplazamiento del impuesto sobre sus ingresos eximibles mediante la distribución entre sus accionistas, como dividendo imponible, de los ingresos o haberes no eximibles. Si no se efectuaban las distribuciones o si la sociedad de ventas al extranjero deseaba modificar su condición, el ingreso acumulado de la sociedad era objeto de imposición para los accionistas de ésta a lo largo de un decenio o bien durante un período equivalente al de la existencia de la sociedad, si éste había sido inferior a diez años<sup>1</sup>.

30. Por último, el representante de las Comunidades Europeas afirmó que, incluso en el caso de que terminara alguna vez el aplazamiento del impuesto, fuese por circunstancias excepcionales o por la supresión del sistema DISC, subsistiría la exención del interés compuesto sobre el impuesto diferido.

31. El representante de los Estados Unidos dijo que la legislación DISC no era una subvención a las exportaciones a los efectos del apartado 4 del artículo XVI. Señaló que la única medida oficial adoptada por las PARTES CONTRATANTES para definir las subvenciones fue la adopción, el 19 de noviembre de 1960, del informe<sup>2</sup> del Grupo de trabajo, que contenía una lista ilustrativa de las prácticas que, a juicio de los gobiernos que se adhirieron a la declaración del 19 de noviembre de 1960 titulada Aplicación efectiva del párrafo 4 del artículo XVI<sup>3</sup> son en general subvenciones en el sentido del párrafo 4 del artículo XVI. Los puntos c) y d) figuraban en la lista; en cambio, no se mencionaban en el informe del Grupo de trabajo ni el aplazamiento del impuesto, ni la exención fiscal para los ingresos procedentes del extranjero ni otras prácticas más complejas relativas a la imposición directa. La lista ilustrativa no se refería a la legislación DISC, porque ésta establecía únicamente un aplazamiento y no una exoneración o exención, anulación, liberación o indulto de los impuestos directos sobre las exportaciones. Eran también aplicables varios argumentos expuestos en la sección "Relación con las prácticas de otros países".

32. El representante de los Estados Unidos citó también el documento de la Secretaría COM.IND/W/73 en apoyo de su conclusión de que hasta el momento no se había convenido en ninguna interpretación de las normas del Acuerdo General sobre el aplazamiento de los impuestos directos.

33. Reconoció que un aplazamiento podría tener el mismo efecto económico que una exoneración si duraba un período suficientemente largo, pero afirmó que las ventajas de la legislación DISC eran lo bastante inciertas en cuanto a duración y cuantía para excluir toda analogía con la exoneración o exención de impuestos. Un motivo para ello era que el mantenimiento del aplazamiento dependía de

---

<sup>1</sup>"DISC-A Handbook for Exporters", Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, 27 de enero de 1972, pág. 8.

<sup>2</sup>IBDD 9S/199

<sup>3</sup>IBDD 9S/33

que la empresa beneficiaria siguiera reuniendo las condiciones necesarias en cada ejercicio fiscal. Señaló además que en muchos casos era difícil ajustarse al criterio de que el "activo de exportación acreedor a los beneficios de la legislación DISC" representase un 95 por ciento; en efecto, los haberes más útiles a este respecto eran los efectos por cobrar, correspondientes a las ventas de exportación de la empresa matriz de la sociedad DISC, pero la posibilidad de utilizarlos dependía de que las exportaciones se acrecentaran a un ritmo cada vez más rápido. La incertidumbre había llevado a muchas grandes firmas de contabilidad a requerir a sus clientes para que consignasen en las cuentas la suma necesaria para atender al pago total del impuesto diferido, lo que corroboraba la opinión de que la legislación DISC establecía sólo un aplazamiento.

34. El representante de los Estados Unidos dijo también que la legislación DISC había sido objeto de controversias en su país desde su puesta en vigor y que estaba siempre presente la amenaza de su abrogación. Ello hacía improbable que los industriales pudieran considerar el aplazamiento como una exoneración y utilizar en consecuencia las sumas correspondientes al impuesto diferido.

35. El representante de los Estados Unidos afirmó que el aplazamiento del impuesto existía en todo sistema fiscal puesto que en ningún sistema se disponía que se recaudaran los impuestos a medida que se obtenían los ingresos. Declaró que había otros casos en los que los impuestos que gravaban una transacción no eran pagaderos hasta algún tiempo después de haberse producido ésta. En respuesta a una pregunta, declaró que en su país el hecho de no pagar los impuestos a su debido tiempo daba lugar por lo general a un recargo que "guarda relación con el concepto de interés porque se fija teniendo en cuenta la duración de la demora".

#### *Punto h) de la lista de 1960*

36. El representante del Canadá declaró que, incluso en el caso de que una sociedad DISC tuviera que abonar algún día su impuesto sobre los ingresos, el sistema constituiría una subvención a la exportación a los efectos del punto h) de la lista de 1960: "Gobiernos que se encarguen de sufragar total o parcialmente los gastos de los exportadores para procurarse créditos."

#### *Normas sobre fijación de precios entre empresas*

37. El representante de las Comunidades Europeas hizo notar que la magnitud de las ventajas derivadas del sistema DISC dependía de la proporción de los beneficios de exportación que se podía atribuir a la sociedad DISC. Afirmó que los criterios aproximados del 4 y del 50 por ciento eran incompatibles con el principio de que la imputación de los beneficios a empresas distintas, aunque estrechamente relacionadas entre sí, se hacía con arreglo a las condiciones de plena competencia.

38. El representante de los Estados Unidos sostuvo que la legislación DISC había puesto las normas sobre fijación de precios entre sociedades más estrechamente en armonía con las de otros países en lo concerniente a las exportaciones, y añadió que el régimen de los ingresos de exportación establecido por las prácticas fiscales de muchos países europeos era sustancialmente equivalente al establecido por las disposiciones DISC y, en muchos casos, era más favorable. Por ejemplo, en la mayoría de los casos la legislación DISC dividía los beneficios entre imponibles y de imposición aplazada en la proporción de 75 a 25, mientras que en algunos países miembros del GATT los beneficios se dividían por mitad entre imponibles y totalmente exentos.

#### *Relación con las prácticas de otros países*

39. El representante de los Estados Unidos afirmó que la legislación DISC, lejos de crear una nueva distorsión en el comercio internacional, eliminaba una distorsión existente.

40. Recordó que varios países, entre ellos algunos pertenecientes a las Comunidades Europeas, como Francia, Bélgica y los Países Bajos, no gravaban en el plazo ordinario los ingresos obtenidos con las ventas de exportación por las sucursales en el extranjero o por las filiales de venta en el extranjero. Además, muchos países también eximían total o parcialmente de imposición los ingresos de exportación repatriados por una filial de ventas en el extranjero con destino a la empresa matriz; en cambio, los Estados Unidos gravaban dichos ingresos. Mediante el establecimiento de una sucursal o de una filial en un país extranjero de baja fiscalidad, la empresa fabril nacional podía beneficiarse del tipo bajo de imposición con respecto a la parte de los ingresos totales que se atribuían a la sucursal o filial en el extranjero en calidad de ingresos sobre las ventas de exportación; como las normas sobre fijación de precios entre empresas eran aplicadas con indulgencia por muchos países, una parte sustancial de los ingresos conjuntos se podían transferir a la filial de ventas que operaba en el país de fiscalidad baja. Afirmó el orador que, antes de promulgarse la legislación DISC, los exportadores estadounidenses se encontraban en situación desventajosa frente a los exportadores de estos países como resultado, entre otros factores, de la sección F del "Internal Revenue Code", que tenía el efecto de gravar sin demora, para los accionistas estadounidenses, los ingresos derivados de las ventas de las empresas con sede en el extranjero en el caso de que las mercancías se produjeran en los Estados Unidos y se vendieran para ser utilizadas fuera del país de domicilio de la empresa. Por otra parte, la legislación fiscal disponía que aplazaran los impuestos sobre los ingresos derivados de las inversiones estadounidenses directas en instalaciones fabriles en el extranjero.

41. Añadió el representante de los Estados Unidos que, en lugar de rectificar este desequilibrio de un modo que habría acrecentado el poder de atracción de los paraísos fiscales extranjeros, los Estados Unidos habían preferido adoptar la legislación DISC para contrarrestar en favor de las empresas estadounidenses la ventaja competitiva de que se beneficiaban los exportadores de otros países y para neutralizar la imposición con objeto de que las empresas estadounidenses lo tuvieran en cuenta al escoger entre situar las fábricas en los Estados Unidos o en el extranjero.

42. El representante de los Estados Unidos afirmó además que, si bien las medidas de los demás países a las que él se había referido creaban una distorsión, éstas nunca habían sido consideradas como subvenciones a los efectos del Acuerdo General y que, por consiguiente, cuando aceptaron la lista ilustrativa, los Estados miembros de las Comunidades Europeas no podían haber previsto razonablemente que un sistema como el establecido por la legislación DISC era incompatible con el párrafo 4 del artículo XVI. Afirmó también que, como las prácticas ulteriores de las partes en un tratado eran un criterio adecuado para su interpretación según el Convenio de Viena sobre el derecho de los tratados, se planteaba la cuestión de saber si el mantenimiento de las prácticas fiscales de los Estados miembros de las Comunidades Europeas y de otros países revelaba la existencia de un consenso según el cual tales prácticas, entre ellas la legislación DISC, no constituían subvenciones que anularan o redujeran las obligaciones derivadas del artículo XVI.

43. El representante de las Comunidades Europeas contestó que las prácticas fiscales de los países europeos mencionadas por los Estados Unidos no creaban distorsiones, sino que eran simplemente métodos para evitar la doble imposición internacional en los casos en que las ventas se efectuaban, por motivos económicos, desde el extranjero. En cambio, el sistema DISC estaba concebido para los casos en que un establecimiento fijo o una filial no eran considerados necesarios desde el punto de vista económico por la empresa norteamericana que se dedicaba a ventas directas desde el territorio de los Estados Unidos. Dijo que algunos países evitaban la doble imposición por el método de la exoneración; en cambio, otros, entre ellos Estados Unidos, utilizaban el método del crédito. El representante de las Comunidades Europeas afirmó que estos dos métodos eran considerados equivalentes por la OCDE, que había reconocido a cada Estado miembro la libertad de adoptar uno u otro, y los propios Estados Unidos habían reconocido que ambos métodos eran igualmente aceptables.

44. El representante de las Comunidades Europeas añadió que, incluso sin la introducción de la legislación DISC, existía si acaso una distorsión que favorecía a las empresas estadounidenses. Por ejemplo, los Estados Unidos consideraban que una empresa era extranjera si se había constituido de conformidad con una legislación extranjera, independientemente de donde radicase su sede de gestión efectiva. Ello permitía la creación de empresas base en países que eran paraísos fiscales, con sede de gestión efectiva en los Estados Unidos, pero cuyos beneficios eran considerados procedentes del extranjero. Por ello, la introducción de la sección F sólo reducía la desventaja de las empresas europeas, que estaban sujetas a imposición cuando la sede de gestión efectiva se hallaba en el país. Además la desventaja sólo se reducía ligeramente, porque la sección F era por sí misma de una eficacia limitada, tanto a causa de las normas de la legislación ordinaria sobre el abono del impuesto extranjero como por las dificultades con que se tropezaba para aplicar unas disposiciones que implicaban el conocimiento de datos sobre empresas extranjeras. Recordó también el citado representante el hecho de que la sección G de la misma ley hacía algunas excepciones a la sección F y seguía siendo aplicable a las empresas base constituidas antes de octubre de 1971. De hecho, dijo, quedaba claramente manifiesto que las sociedades DISC habían sido sencillamente reemplazadas por las antiguas empresas base en la aplicación de las ventajas de exportación.

45. El representante de las Comunidades Europeas añadió que en los países europeos no se había aplicado con menos rigor que en los Estados Unidos la determinación de los precios de transferencia.

46. Por ello, el representante de las Comunidades Europeas sostuvo que no había ninguna distorsión en favor de las empresas europeas antes de la introducción del sistema DISC. Añadió que, incluso si hubiese existido tal distorsión, el sistema DISC habría sido totalmente inadecuado para rectificarla, independientemente de que fuera o no compatible con el Acuerdo General, pues aunque hubiese estado justificado con relación a los países en cuestión, habría sido totalmente injustificado con respecto a otras partes contratantes cuyos sistemas fiscales se basaban en el principio mundial y no planteaban ningún problema. Afirmó también que en ningún caso las empresas de los Estados europeos mencionados se beneficiaban de ventajas equivalentes con respecto a sus ventas directas desde dichos Estados, que la legislación DISC creaba un nuevo paraíso fiscal en los mismos Estados Unidos y que, por consiguiente, creaba una nueva distorsión en las relaciones comerciales.

47. Refiriéndose a los argumentos jurídicos expuestos por los Estados Unidos, el representante de las Comunidades Europeas dijo que el hecho de que las prácticas de los países europeos no hubieran sido jamás consideradas como subvenciones no podía ser una justificación para la legislación DISC, porque ésta era diferente de estas prácticas por su naturaleza y la mención por los Estados Unidos de un pequeño número de casos era prueba insuficiente de la existencia de un consenso. Puso también de relieve que los Estados Unidos afirmaban, por un lado, que había un acuerdo tácito entre las partes según el cual las prácticas de los países europeos estaban en armonía con el Acuerdo General y, por otro, que estas prácticas eran incompatibles con el Acuerdo.

48. En su respuesta, el representante de los Estados Unidos explicó que las excepciones previstas en la sección G, a las que se había hecho referencia, jamás habían sido ampliamente aplicadas y no podían ser invocadas por las nuevas empresas exportadoras después del año fiscal que empezó el 31 de octubre de 1971. Pocas, por no decir ninguna de las empresas más antiguas seguían actualmente en actividad. Afirmó también que para la Administración era más fácil vigilar las filiales DISC que las empresas extranjeras de venta. Dijo además que no discutía el sistema territorial en tanto que método razonable para evitar la doble imposición, pero que el eliminar la doble imposición mediante la exclusión de los ingresos extranjeros podía tener por resultado la exoneración de los impuestos directos sobre las exportaciones o la exoneración de los impuestos sobre las mercancías exportadas. Declaró también que no había sostenido dos afirmaciones incompatibles, sino que había afirmado que si se consideraba a la legislación DISC como una subvención, los demás sistemas tenían que considerarse también como subvenciones.

*Gastos de promoción de las exportaciones*

49. El representante de las Comunidades Europeas declaró que la disposición por la que se permitía que un 10 por ciento de los gastos de promoción de las exportaciones se asignara a la sociedad de ventas al extranjero constituía una subvención directa con destino a estos gastos.

50. El representante de los Estados Unidos hizo referencia al documento COM.IND/W/73 de la Secretaría del GATT y dijo que "la deducción de los gastos de promoción de las exportaciones o de los gastos de desarrollo de mercados" estaba comprendida en la "zona gris" en la que no se había convenido en ninguna interpretación de las normas del GATT.

*Doble nivel de precios*

51. El representante de las Comunidades Europeas dijo que, a juicio de éstas, la legislación DISC constituía, entre otras cosas, una exoneración a los efectos de los párrafos c) y d) de la lista ilustrativa de las prácticas sujetas a la Declaración de 1960, y con respecto a las cuales existía una presunción de doble nivel de precios.

52. En todo caso, el representante de las Comunidades Europeas afirmó que los Estados Unidos estaban en excelentes condiciones para suministrar las informaciones a partir de las cuales se podría determinar la influencia del doble nivel de precios. A juicio de las Comunidades los Estados Unidos venían obligados por el párrafo 1 del artículo XVI a suministrar estas informaciones, pero no lo habían hecho y ello dificultaba la presentación de un análisis con una indicación de los efectos prácticos precisos del doble nivel de precios de la legislación DISC. Además, como había puesto de relieve el representante del Canadá, las tentativas realizadas para investigar las prácticas de doble nivel de precios habían sido entorpecidas por las autoridades de los Estados Unidos.

53. El representante de las Comunidades Europeas afirmó además que el criterio del doble precio se podría interpretar, por analogía con el concepto "aumentar las exportaciones" enunciado en el párrafo 1 del artículo XVI y el concepto "cantidades tan mayores" enunciado en el artículo XIX<sup>1</sup>, como mantenimiento de precios a efectos de exportación, o bien como precio más bajo del que se habría fijado en ausencia de la subvención de exportación. Siguió afirmando que, en realidad, los mismos Estados Unidos habían sostenido que era suficiente que una práctica pudiera dar lugar a precios más bajos de lo que habrían sido de otro modo, en sus notificaciones al catálogo de obstáculos no arancelarios.

54. El representante de las Comunidades Europeas afirmó además que el sistema DISC permitía rebajar los precios de exportación, que el objetivo de esta legislación era acrecentar las exportaciones y que los Departamentos del Tesoro y de Comercio y el Congreso de los Estados Unidos habían confirmado en sus análisis que las exportaciones de los Estados Unidos habían aumentado como resultado de la aplicación del sistema DISC. Preguntó cómo podían haber aumentado tales exportaciones si el sistema no había tenido ningún efecto sobre los precios de exportación.

55. Las Comunidades Europeas presentaron al Grupo de trabajo unos cálculos sobre la manera en que el sistema DISC daría a los exportadores la posibilidad de reducir sus precios sin que disminuyera su rentabilidad y citaron declaraciones de fuentes legislativas y comerciales de los Estados Unidos según las cuales las disposiciones DISC habían posibilitado reducciones de precios.

---

<sup>1</sup>IBDD Vol. II, pág. 44 de la versión inglesa. Este volumen de la serie IBDD no existe en español.

56. El representante de los Estados Unidos aceptó que las prácticas fiscales que estaban claramente comprendidas dentro de la lista ilustrativa de 1960 establecían en efecto la presunción de un doble nivel de precios, pero que las prácticas que no figuraban en la lista, entre ellas el aplazamiento de los impuestos, no establecían dicha presunción. Dijo, por consiguiente, que, incluso si se decidiera que la legislación DISC constituía una subvención a los efectos del párrafo 4 del artículo XVI, las Comunidades Europeas tenían que dar una prueba convincente de que: a) las mercancías se vendían en el comercio de exportación a precios inferiores a los precios de venta en el mercado nacional, y b) que estos precios inferiores eran consecuencia de la legislación DISC. Las ventas debían ser estadísticamente importantes por el número de transacciones, su valor total y el número de empresas y de productos. Las Comunidades Europeas no habían aducido esta prueba.

57. El representante de los Estados Unidos dijo que no existían los datos que, según las Comunidades Europeas, los Estados Unidos estaban en excelentes condiciones para suministrar. Señaló que, según el último informe del Departamento del Tesoro sobre el funcionamiento y los efectos de la legislación DISC, los beneficios conjuntos obtenidos por las sociedades DISC y sus empresas abastecedoras con la producción y exportación de productos eran superiores en porcentaje a los obtenidos en la economía nacional. Por consiguiente, los únicos elementos de juicio disponibles indicaban que las empresas habían aumentado las ganancias gracias al mantenimiento de los precios o al aumento de las exportaciones, y no con la reducción de los precios de exportación. Las consideraciones comerciales eran el principal factor para el establecimiento de los precios de exportación, no las consideraciones fiscales, y las exportaciones habían aumentado porque la rentabilidad prevista de las ventas de exportación había inducido a las empresas más dinámicas a buscar nuevos mercados extranjeros, a dar prioridad a las ventas de exportación, etc. Por último, las fluctuaciones de los tipos de cambio y la expansión general de la actividad económica y del comercio mundial eran, sin duda, las causas de la mayor parte de la expansión de las exportaciones estadounidenses desde 1972. No había que hacer caso de las citas de fuentes comerciales y legislativas estadounidenses sobre las reducciones de precios, porque esas fuentes no indicaban que los productos se vendiesen a un precio inferior al pedido a los compradores nacionales por el mismo producto. El término "subvención" empleado en un debate político no tenía gran cosa que ver con el significado de subvención según el párrafo 4 del artículo XVI. La notificación de un obstáculo no arancelario no era equivalente tampoco al reconocimiento de una subvención a los efectos del párrafo 4 del artículo XVI.

58. El representante de los Estados Unidos añadió que, según la teoría utilizada para justificar las normas del GATT sobre los reajustes fiscales en frontera, se consideraba que los impuestos directos no repercutían sobre las mercancías y no tenían efectos sobre los precios. Por tanto, la reducción de los impuestos directos tampoco tendría lógicamente ningún efecto sobre los precios y no podía llevar al establecimiento de un doble nivel de precios.

59. A este respecto, el representante de las Comunidades Europeas recordó que en sus conclusiones el Grupo de trabajo sobre los reajustes fiscales en frontera había reconocido que la medida en que los gravámenes directos e indirectos se transferían a los precios era un problema particularmente complejo sobre el cual el Grupo de trabajo no había llegado a una opinión unánime.

### *C. Párrafo 3 del artículo XVI*

60. El representante del Canadá dijo que, con el tiempo, la legislación DISC podría dar a los Estados Unidos una parte mayor que la equitativa de las exportaciones mundiales de los productos básicos que siguieran beneficiándose de dicha legislación.

61. El representante de los Estados Unidos negó tal posibilidad y añadió que esta cuestión no quedaba comprendida dentro del mandato del Grupo de expertos porque los productos básicos no

estaban abarcados por el párrafo 4 del artículo XVI, al amparo del cual las Comunidades Europeas habían presentado su reclamación con respecto a la legislación DISC.

*D. Sustitución de importaciones*

62. El representante del Canadá afirmó que, al aumentar las posibilidades de competencia de las manufacturas estadounidenses, el sistema DISC podría con el tiempo -gracias a los beneficios derivados de las economías de escala- funcionar indirectamente como una subvención que reemplazaría importaciones en los Estados Unidos y reduciría así el valor de las concesiones arancelarias establecidas en virtud del Acuerdo General.

*E. Discriminación por razón del pabellón*

63. El representante de las Comunidades Europeas afirmó que la discriminación por razón de pabellón dimanante de una cláusula de la legislación DISC relativa al transporte por mar y por aire parecía incompatible con el espíritu del Acuerdo General. Al referirse a este aspecto, las Comunidades deseaban poner de relieve que el sistema DISC, lejos de neutralizar las prácticas fiscales de otras partes, tenía en realidad por objeto fomentar las exportaciones norteamericanas, así como las actividades conexas. La relación con el Acuerdo General era evidente teniendo en cuenta que la posibilidad ofrecida a una sociedad DISC de deducir el 50 por ciento de los gastos de transporte en concepto de desembolso para el fomento de las exportaciones a condición de que las mercancías viajaran en buques norteamericanos, tenía repercusiones directas en el coste efectivo del transporte, porque, según los cálculos de las Comunidades, la bonificación fiscal podía equivaler a un 2,5 o incluso un 3 por ciento de los gastos de transporte y tener, por consiguiente, una influencia directa sobre el comercio.

*F. Párrafo 2 del artículo XXIII - Anulación o menoscabo de ventajas*

64. El representante de las Comunidades Europeas sostuvo que la legislación DISC estaba en pugna con las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI y que, por consiguiente, se trataba en principio de un caso de anulación o menoscabo. En apoyo de esta afirmación, citó el recurso interpuesto por el Uruguay<sup>1</sup>. Señaló también que, según las memorias anuales del Tesoro de los Estados Unidos sobre los efectos del sistema DISC, según otras fuentes oficiales de los Estados Unidos y según declaraciones de empresas norteamericanas, la legislación DISC había tenido por resultado un aumento de las exportaciones estadounidenses. Llegó a la conclusión de que se habían afectado gravemente los intereses de distintas partes contratantes.

65. El representante del Canadá apoyó a las Comunidades Europeas y dijo que se habían anulado o menoscabado ventajas que el Canadá podía razonablemente esperar del Acuerdo General.

66. El representante de los Estados Unidos afirmó que una infracción meramente técnica del Acuerdo General no era motivo suficiente para invocar el artículo XXIII y que la prueba del perjuicio era un requisito previo para que se pudiese concluir, como deseaban las Comunidades Europeas, que había anulación o menoscabo de ventajas. Como la legislación DISC no infringía el párrafo 4 del artículo XVI, lo único que podía alegarse era la existencia de una anulación o menoscabo sin infracción lo que, a juicio de los Estados Unidos, requería la prueba del perjuicio. Como no había

---

<sup>1</sup>IBDD 11S/105.

prueba de un doble nivel de precios, no había tampoco prueba de perjuicio para las Comunidades Europeas, las cuales no habían demostrado que la legislación DISC anulara o menoscabara ninguna ventaja que les diera el Acuerdo General.

### *Conclusiones*

67. El Grupo de expertos examinó primeramente los efectos de la legislación DISC en el plano económico. El Grupo llegó a la conclusión de que establecía una ventaja fiscal y de que esta ventaja concernía esencialmente a las exportaciones. El Grupo consideró que, si se reducía el impuesto sobre los ingresos de las sociedades con respecto a las actividades de exportación y no se reducía con respecto a las actividades en el mercado interno, ello tendía a favorecer una expansión de la actividad exportadora. Por consiguiente, el sistema DISC tendría por resultado atraer a las actividades de exportación más recursos de los que habrían sido atraídos en ausencia de tales ventajas para las exportaciones.

68. El Grupo de expertos tomó nota de que el Tesoro de los Estados Unidos había reconocido que las exportaciones habían aumentado a consecuencia de la legislación DISC y consideró que el hecho de que se hubiera creado un número tan grande de sociedades DISC era prueba de que esas sociedades disfrutaban de una ventaja sustancial.

69. El Grupo de expertos tomó nota de que la legislación DISC, según sus propias disposiciones, tenía por objeto acrecentar las exportaciones de los Estados Unidos y llegó a la conclusión de que, como las ventajas por ella conferidas eran función de las utilidades obtenidas con las exportaciones, debía ser considerada como una subvención a la exportación.

70. El Grupo de expertos examinó si el aplazamiento de los impuestos era una exoneración en el sentido del punto c) o del punto d) de la lista ilustrativa de 1960.<sup>1</sup>

71. El Grupo de expertos no llegó a la convicción de que un aplazamiento, *meramente* por el hecho de haber sido concedido por un plazo indeterminado, equivaliese a una exoneración. Además, tomó nota de que la legislación DISC preveía la abrogación del aplazamiento en circunstancias determinadas. Sin embargo, el Grupo tomó además nota de que el aplazamiento no implicaba el recargo por intereses, que normalmente se imponía en caso de pago tardío o diferido y, por consiguiente, llegó a la conclusión de que en este sentido la legislación DISC constituía una exención parcial que estaba comprendida dentro del alcance de uno o de ambos párrafos c) y d) de la lista ilustrativa.

72. El Grupo de expertos observó que las partes contratantes que habían aceptado la Declaración de 1960 habían acordado que las prácticas enumeradas en la lista ilustrativa se habían de considerar en general como subvenciones en el sentido del párrafo 4 del artículo XVI. El Grupo tomó nota además de que dichas partes contratantes consideraban que, en general, se podía presumir que las prácticas enumeradas en la lista ilustrativa conducirían a un doble nivel de precios, y estimó que esta presunción podía aplicarse, por consiguiente, a la legislación DISC. Sin embargo, el Grupo llegó a la conclusión, basándose en la expresión "se considerarán en general", que dichas partes contratantes no consideraban que la presunción tuviera un carácter absoluto.

73. El Grupo de expertos estimó que, desde un punto de vista económico, podía presumirse que una subvención a la exportación daría lugar a una o varias de las consecuencias siguientes en el sector de

---

<sup>1</sup>IBDD 9S/200.

la exportación: a) una reducción de los precios, b) una intensificación de la actividad de ventas, y c) un aumento de los beneficios por unidad. Teniendo en cuenta que la subvención era a la vez importante y de amplia base, era de prever que se registrarían todos estos efectos y que, si se registraba uno, los otros dos no quedarían necesariamente excluidos. Si las ventajas de la subvención se concentraban en los precios, éstos podrían experimentar reducciones considerables. El Grupo no admitió que una reducción de los precios en los mercados de exportación tuviera que ir automáticamente acompañada por reducciones análogas en los mercados internos. Estas conclusiones eran corroboradas por declaraciones de personalidades y empresas norteamericanas y el Grupo consideró que debía prestar alguna atención a estos elementos de prueba.

74. Por ello, el Grupo de expertos llegó a la conclusión de que, en algunos casos, la legislación DISC tenía efectos que no estaban en armonía con las obligaciones impuestas a los Estados Unidos por el párrafo 4 del artículo XVI.

75. El Grupo de expertos examinó el significado de las diversas posibilidades previstas por la legislación DISC para la distribución de los beneficios de exportación entre las empresas matrices y las sociedades de ventas al extranjero, y llegó a la conclusión de que estas posibilidades podían influir en el volumen de la exoneración.

76. El Grupo de expertos llegó a la conclusión de que la disposición por la que se autorizaba la deducción de algunos gastos de transporte por las sociedades de ventas al extranjero (a condición de que las mercancías fuesen transportadas por buques de los Estados Unidos) y la disposición por la que se permitía que un 10 por ciento de los gastos de fomento de las exportaciones se considerase deducible por una sociedad de ventas al extranjero parecían conferir ventajas pecuniarias suplementarias.

77. El Grupo de expertos consideró que, como había llegado a la conclusión de que la legislación DISC constituía una subvención a la exportación que había dado lugar a un aumento de las exportaciones, quedaba también abarcada por la obligación de notificar consignada en el párrafo 1 del artículo XVI.

78. Si bien el Grupo de expertos tomó nota de que las exportaciones de productos básicos podían acogerse a las ventajas DISC y de que tales productos habían sido objeto de un comercio considerable por las sociedades de ventas al extranjero, no examinó si las ventajas tendrían por resultado que los Estados Unidos obtuviesen una parte desproporcionada del mercado mundial en el sentido del párrafo 3 del artículo XVI.

79. El Grupo de expertos tomó nota del argumento de los Estados Unidos según el cual habían puesto en vigor la legislación DISC para corregir una distorsión creada por las prácticas fiscales de otras partes contratantes. Sin embargo, el Grupo de expertos no admitió que una distorsión pudiera ser justificada por la existencia de otra y estimó que, si los Estados Unidos habían considerado que otras partes contratantes violaban el Acuerdo General, podían haber recurrido a las posibilidades que ofrecía ese instrumento. Por otra parte, el hecho de que las prácticas fiscales de otros países hubieran estado en vigor durante algún tiempo sin haber sido objeto de reclamación no era, por sí mismo, prueba concluyente de que existiese el consenso de que fueran compatibles con el Acuerdo General.

80. A la luz de lo que antecede y teniendo en cuenta el precedente establecido por el recurso del Uruguay<sup>1</sup>, el Grupo de expertos llegó a la conclusión de que existía en principio un caso de anulación o menoscabo de las ventajas de que otras partes contratantes tenían derecho a beneficiarse de conformidad con el Acuerdo General.

---

<sup>1</sup>IBDD 11S/105.