

**PRACTICAS SEGUIDAS POR FRANCIA EN MATERIA  
DE IMPUESTOS SOBRE LOS INGRESOS**

*Informe del Grupo de expertos presentado al Consejo de  
Representantes el 12 de noviembre de 1976  
(L/4423 - 23S/127)*

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 Francia 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 permitan a las PARTES CONTRATANTES 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 los Estados Unidos y con Francia. 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 Francia infringían el párrafo 4 del artículo XVI y que, por consiguiente, había razón para afirmar que estas prácticas anulaban o menoscababan las ventajas de que debían beneficiarse según el Acuerdo General.

6. Los Estados Unidos propusieron además que las cuatro reclamaciones, relativas respectivamente a la legislación DISC y a las prácticas fiscales seguidas por Francia, Bélgica y los Países Bajos, fueran examinadas juntamente porque se referían a los mismos principios relativos a la aplicación del Acuerdo General.

*Aspectos fácticos de las prácticas mencionadas*

7. A continuación se hace una breve descripción de las prácticas fiscales objeto de la reclamación presentada por los Estados Unidos, según las ha entendido el Grupo de expertos.

8. El sistema seguido por Francia para la imposición de los ingresos de las sociedades se basa en el principio de la territorialidad, según el cual, son imposables, por lo general, los ingresos obtenidos en Francia, pero no los que se obtienen fuera del país. Es un principio derivado de la historia del sistema tributario francés y que remonta a comienzos del siglo actual. Las compañías francesas han de abonar el impuesto sobre las sociedades únicamente con respecto a los beneficios obtenidos por las empresas que operan en Francia y con respecto a los beneficios imposables en Francia de conformidad con un acuerdo internacional sobre doble imposición.<sup>1</sup>

9. Con arreglo al principio de la territorialidad aplicado por Francia, los beneficios obtenidos por las empresas que operan en el extranjero no son objeto de imposición en Francia. Por otra parte, las empresas francesas no tienen derecho a ninguna deducción por impuestos pagados en el extranjero ni por las pérdidas sufridas en el extranjero, con las excepciones que se mencionan más adelante.

10. Si una filial es una sociedad puramente ficticia domiciliada en el extranjero y todas sus actividades están dirigidas desde Francia, la totalidad de sus beneficios tributa en Francia porque todas las sociedades, sea cual fuere su nacionalidad o su domicilio legal, que tienen en Francia la sede efectiva de su gestión, han de abonar los impuestos en Francia.

11. El 95 por ciento de los dividendos de las filiales francesas o extranjeras de una empresa francesa queda excluido de los beneficios de la empresa matriz. La participación de ésta en la filial ha de ser superior a un 10 por ciento.<sup>2</sup> Esta disposición obedece al deseo de evitar la doble imposición de los dividendos de las filiales.

12. Las relaciones entre las sociedades francesas y sus sucursales, filiales o asociadas en países extranjeros han de ser en principio como si se tratase de empresas independientes, cada una de las cuales se considera como una entidad económica distinta (relación de independencia)<sup>3</sup>. Las autoridades fiscales francesas están facultadas para hacer las inspecciones y rectificaciones necesarias. La aplicación práctica del principio se precisa en las notas administrativas de 1959, 1972 y 1973, según las cuales los funcionarios han de tomar en consideración las condiciones de competencia en el extranjero y el conjunto de las operaciones comerciales, no meramente una sola transacción. Los problemas del fraude y de la evasión fiscal internacional se tratan también en otras partes de la legislación francesa, en particular en el artículo 1649-5º, apartado B y en el artículo 155 A del CGI.

13. En algunos casos se pueden tomar en consideración las pérdidas en el extranjero y algunos gastos relacionados con ellas<sup>4</sup>. Desde el 1º de enero de 1973, este régimen sólo se aplica a los nuevos establecimientos, fija límites a la cuantía de la reducción y su duración queda limitada a cinco años.

---

<sup>1</sup>Artículo 209, párrafo 1 del Code général des impôts (CGI).

<sup>2</sup>Ibid., Artículos 145 y 216.

<sup>3</sup>Ibid., Artículo 57.

<sup>4</sup>CGI, Artículo 39, 8º, apartado A.

14. Se autoriza a las empresas francesas a que establezcan algunas reservas para cubrir los riesgos en que incurran con respecto al crédito a medio plazo por ventas o proyectos realizados en el extranjero<sup>1</sup>.

15. Las exportaciones quedan excluidas de la aplicación del gravamen contra la inflación introducido en Francia el 1.º de enero de 1975. El gravamen no se ha aplicado en la práctica. Después de haber sido abolido el 1º de septiembre de 1975, se restableció un principio para 1976 y es aplicable si los aumentos de los precios de las manufacturas son superiores a un 2 por ciento en un trimestre.

16. De 1957 a 1973 estuvo en vigor un sistema de cartas de exportador. La carta se expedía después de una investigación sobre las circunstancias y la seriedad de la empresa; los titulares podían hacer compras libres del impuesto sobre el valor añadido sin necesidad de hacer los depósitos ordinarios de garantía. Al principio los titulares podían aplicar una depreciación suplementaria del 15 por ciento a determinados haberes. Esta norma se ha abolido con respecto a los haberes adquiridos desde el 1º de enero de 1965.

#### *Argumentos principales*

##### *A. Párrafo 4 del artículo XVI*

17. El representante de los Estados Unidos recordó que el párrafo 4 del artículo XVI prohibía el empleo de subvenciones a la exportación, que Francia había firmado la Declaración por la que se puso en vigor dicho párrafo y que, por consiguiente, Francia había contraído la obligación de no conceder subvenciones a la exportación que tuvieran por consecuencia "rebajar el precio de venta de exportación a un nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por un producto similar". Recordó también que la lista ilustrativa de las medidas que se habían de considerar como subvenciones en el sentido del párrafo 4 del artículo XVI, que había sido propuesta por Francia, comprendía los puntos 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 ... cargas distintas de ... los impuestos indirectos impuestos en una o más fases sobre los mismos productos cuando se venden en el mercado interior ...".

#### *Efectos del principio de la territorialidad aplicado por Francia para la imposición de los beneficios en el extranjero*

18. El representante de los Estados Unidos señaló que Francia seguía el principio de la territorialidad de la imposición y que, en consecuencia, no gravaba los ingresos obtenidos con las ventas de exportación por las sucursales extranjeras o las filiales de ventas en el extranjero de empresas febriles nacionales. En su mayor parte, los impuestos sobre dichos ingresos no se hacían efectivos nunca, en vez de ser meramente diferidos. Declaró que la exclusión se hacía extensiva aparentemente a los ingresos de origen exterior derivados de las actividades desarrolladas por una sociedad francesa de ventas por conducto de sus representantes o empleados en el extranjero incluso sin un establecimiento permanente en el extranjero, porque se podían excluir los ingresos derivados de transacciones que eran distintas de las operaciones de la sociedad en Francia y que constituían ciclos comerciales completos fuera de Francia. El representante de los Estados Unidos alegó que estas disposiciones, así como la benignidad de las normas sobre fijación de precios entre empresas y otras prácticas relacionadas con las transacciones de exportación, creaban una distorsión en las condiciones de la competencia internacional, pues establecían una exoneración de los impuestos directos relacionados con las exportaciones en violación del compromiso de Francia en su calidad de parte contratante obligada por el párrafo 4 del artículo XVI. La exoneración permanente podía ser disfrutada sin restricciones por la empresa fabricante nacional.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, Anexo IV, Artículos 4 y 4 bis, con observaciones en notas de 1960 y 1968.

Como resultado de la exoneración, la carga fiscal sobre las ventas de los productos de exportación era inferior a la que pesaba sobre las ventas en el interior.

19. El representante de los Estados Unidos afirmó que, al establecer una sucursal o filial extranjera en un país de fiscalidad baja, una empresa fabricante francesa podía beneficiarse del tipo bajo de imposición con respecto a la parte de los ingresos totales derivados de las ventas de exportación que se asignaban a la sucursal extranjera o a la filial de ventas extranjera, que por lo general era considerable el volumen de los ingresos de exportación atribuidos a fuentes extranjeras y que con arreglo al sistema francés se renunciaba al derecho de gravar con impuestos los ingresos procedentes del exterior. Llegó a la conclusión de que, como mínimo, el elemento ventas de los ingresos de exportación quedaba exonerado de impuestos y, por consiguiente, estaba subvencionado en violación del párrafo 4 del artículo XVI.

20. En su respuesta, el representante de Francia declaró que el principio de la territorialidad se hizo efectivo a comienzos de siglo con la introducción del impuesto sobre los ingresos. El principio estaba en armonía con la doctrina fiscal internacional aceptada en Europa y tenía el apoyo de numerosos estudios internacionales. No era de ningún modo una norma especial destinada a fomentar las exportaciones. Además, formaba parte de un sistema que respetaba la soberanía fiscal de los Estados y que permitía evitar la doble imposición gracias a la exoneración.

21. El representante de Francia siguió diciendo que la base impositiva era siempre el precio de venta y, por ello, la misma tanto si la venta era efectuada por el exportador a una tercera parte independiente, como a una filial o a una sucursal en el extranjero; las relaciones entre la empresa francesa y su sucursal o filial tenían que ser las que habían existido con una tercera parte independiente. Además, el principio de la territorialidad garantizaba la igualdad de competencia en el plano fiscal, es decir, la no discriminación en el país del comprador, porque la carga fiscal era la misma en Francia cualesquiera que fueran las modalidades de la transacción.

22. El representante de Francia añadió que las disposiciones de la legislación francesa, por las que se estipulan que los establecimientos, las sucursales o las filiales en el extranjero de empresas francesas no estaban sujetos a los impuestos franceses, sólo se podía aplicar cuando existía una instalación material en el extranjero y se desarrollaban allí las transacciones efectivas. Estas actividades tenían que ser totalmente separables de las actividades desarrolladas en Francia. Ninguna transacción podía quedar exonerada de impuesto francés si era dirigida desde Francia y una parte considerable de los ingresos de origen extranjero podían quedar sujetos al régimen francés de imposición. De hecho, estos ingresos podían ser objeto de impuesto tanto en el país como en el extranjero si no existía un convenio sobre doble imposición, porque Francia no tenía ningún sistema de deducción de impuestos extranjeros que evitara la doble imposición.

23. El representante de Francia dijo que el principio de la territorialidad era virtualmente inoperante con respecto a los paraísos fiscales. Como las empresas que utilizaban estos medios lo hacían principalmente por conducto de filiales o, como mínimo, por conducto de sociedades que tenían una personalidad jurídica separada, si se basaban en las filiales de los paraísos fiscales para evadir los impuestos, no tenían ningún interés en distribuir los dividendos. El representante de Francia añadió que las empresas francesas tenían menos posibilidades que las empresas estadounidenses para hacer uso de filiales establecidas en paraísos fiscales y que eran totalmente aplicables las normas relativas a la fijación de precios entre empresas y a la lucha contra la interpretación abusiva de las disposiciones legales. De conformidad con las normas sobre cambio de divisas, las empresas francesas temían que obtener del Banco de Francia permiso para efectuar cualquier transferencia al extranjero, temían que declarar sus inversiones en el extranjero y repatriar los ingresos. En conclusión, el representante de Francia declaró que casi todas las filiales de comercialización se habían creado para atender a necesidades auténticas y estaban situadas en mercados de exportación y no en paraísos fiscales.

24. A partir de las consideraciones precedentes, el representante de Francia llegó a la conclusión de que el principio de la territorialidad no brindaba ninguna ventaja a los exportadores. Estaba en armonía tanto con el espíritu como con la letra del Acuerdo General porque no permitía una exoneración de impuestos directos sobre las exportaciones que supusiera una ayuda directa o indirecta para el exportador.

25. Refiriéndose a esta respuesta, el representante de los Estados Unidos afirmó que lo importante era el efecto de la legislación y no los propósitos a que respondía. Afirmó que, teniendo en cuenta que Francia había firmado una cincuentena de tratados bilaterales sobre imposición y que tenía otros treinta en diversas fases de negociación, era en general posible descontar los impuestos extranjeros y que, incluso sin descuento, pocos eran los casos en los que el sistema francés daría lugar a una doble imposición internacional. Afirmó además que la declaración según la cual la base impositiva era siempre el precio de venta no indicaba la importancia de los beneficios derivados de las ventas que se atribuían a empresas extranjeras y que no quedaban sujetos a imposición en Francia. Con respecto a la repatriación, el representante de los Estados Unidos presentó algunos datos relativos al período 1972-73 para mostrar que solamente se habían repatriado alrededor de dos terceras partes de las utilidades derivadas de las inversiones francesas en los Estados Unidos. Además, no tenía importancia el hecho de que las prácticas se hubiesen seguido durante varios años. Los términos de las modificaciones hechas en 1955 en el Acuerdo General (por las que, entre otras cosas, se introdujo el apartado 4 del artículo XVI) y la Declaración de 1960 por la que se puso en vigor dicho apartado, así como la Declaración sobre el *statu quo*, dejaron perfectamente sentado que las partes contratantes que se habían adherido a la Declaración de 1960 tenían la obligación de dejar de conceder subvenciones incluso si estaban previstas por disposiciones legales vigentes en 1947, a menos que se hiciera una reserva concreta.

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

26. El representante de los Estados Unidos alegó que, cuando las ganancias de una filial extranjera no eran objeto de imposición, las normas del país de fabricación sobre la fijación de precios entre empresas adquirirían mayor importancia y que las autoridades fiscales francesas podían reajustar las transacciones de empresa a empresa entre las entidades francesas y las filiales extranjeras de manera que ello tuviera por efecto una transferencia indirecta de beneficios al extranjero. Hizo referencia a una nota de 1959 dictada por la Administración francesa, según la cual las normas de fijación de precios con arreglo al principio de la independencia de las partes no se debían aplicar con rigor a los contribuyentes que intensificaban las exportaciones francesas o emprendían operaciones en el extranjero para la venta de productos franceses. Afirmó que dos notas posteriores, de 1972 y 1973, confirmaban que la práctica de las autoridades fiscales francesas era no aplicar el principio de la independencia entre las partes cuando el contribuyente podía probar que la inobservancia de dicho principio había sido motivada por las condiciones de la competencia en el extranjero, y no por la intención de transferir beneficios. El representante de los Estados Unidos llegó a la conclusión de que la liberalidad de las normas sobre fijación de precios entre empresas equivalía a una exoneración deliberada del impuesto francés para virtualmente todas las utilidades derivadas de la fabricación y venta de productos de exportación, lo que se acercaba a la mayor subvención que se podía lograr mediante un mecanismo fiscal.

27. El representante de Francia dijo que el principio de la fijación de los precios como entre partes independientes era un principio básico del sistema, pero que en el caso de las empresas conexas tenía que tomarse en cuenta todo el proceso de comercialización. Declaró que, si la empresa de comercialización sufría una pérdida sería anormal que la empresa fabricante obtuviera una ganancia y aumentara así dicha pérdida, y que una decisión de la empresa fabricante por la que vendiera al precio de costo se debía considerar en este caso como una decisión normal de gestión dictada por necesidades comerciales obvias, no como una transferencia de beneficios. Esta decisión podía parecer como una acción que se apartara del principio de la fijación entre partes independientes, pero ello no era así porque era muy

probable que surgiese una situación análoga entre empresas independientes, ya que una parte independiente podría no aceptar unas condiciones en las que sufriese una pérdida en la fase de la comercialización mientras que el abastecedor obtuviera una ganancia.

28. El representante de Francia declaró también que las notas administrativas de 1959 y 1972 tenían meramente por objeto recordar a los funcionarios la existencia del problema y no tenían nada que ver con las transferencias destinadas a evadir los impuestos. Ello se veía también claramente en la nota de 1973, en la cual se señalaba a la atención de los funcionarios la necesidad de recurrir a la disposición, por ejemplo, como arma contra las transferencias de ganancias a los paraísos fiscales.

29. El representante de los Estados Unidos dijo que no aceptaba la afirmación francesa según la cual con la práctica de atribuir beneficios a una operación de venta cuando sin ello ésta habría arrojado pérdida se obtenía un resultado parecido al de la aplicación del principio de las partes independientes, porque las empresas compradoras y las vendedoras no relacionadas entre sí obtenían a menudo resultados muy diferentes en cuanto a ganancias y pérdidas.

*Efectos del principio de la territorialidad aplicado por Francia para la imposición de los dividendos extranjeros*

30. El representante de los Estados Unidos declaró que, en virtud del principio de la territorialidad, las utilidades de una filial en el extranjero no se unían a las de su empresa matriz francesa y, por consiguiente, no tributaban en Francia. Añadió que, incluso en el caso de que los beneficios de las filiales se repatriaran en forma de dividendos, un 95 por ciento de ellos se deducía del ingreso imponible de la empresa, estuviera o no la filial extranjera sujeta a impuestos en el país de su domicilio y fuera o no el tipo del impuesto aplicado por dicho país inferior al tipo francés. En realidad, no se preveía que el dividendo estuviera en absoluto sujeto 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. Afirmó que este sistema equivalía a una exoneración permanente del impuesto. Añadió que el hecho de que las empresas francesas tuvieran también derecho a una deducción de un 95 por ciento con relación a los dividendos de una filial nacional parecía dar a las filiales nacionales y extranjeras el mismo trato fiscal, pero señaló que la filial extranjera no abonaba ningún impuesto en Francia. Como las empresas matrices francesas no abonaban ningún impuesto sobre los ingresos de origen extranjero, se aplicaba un gravamen de nivelación de un 33 1/3 por ciento al dividendo bruto pagado a los accionistas. Sin embargo, los accionistas de las empresas francesas tenían derecho a un crédito fiscal de un 50 por ciento que compensaba este impuesto de nivelación.

31. El representante de Francia contestó que los Estados Unidos, en sus alegaciones sobre un punto concreto, criticaban en realidad el principio en que se basaba el sistema francés. Dijo además que era engañoso presentar el método de exoneración como una forma general de exención porque, en la mayoría de los casos, la filial estaba sujeta a la imposición extranjera habitual y había a menudo un gravamen suplementario cuando se hacía la asignación. Añadió que el sistema había existido en la legislación francesa desde 1920 y que jamás había dado lugar a críticas.

32. El representante de los Estados Unidos, refiriéndose a esta respuesta, dijo que los Estados Unidos no ponían en duda los propósitos de los países que aplicaban el principio de la territorialidad. Dijo que lo importante eran los efectos y no los objetivos de la legislación.

### *Relación con la legislación DISC*

33. El representante de los Estados Unidos afirmó en términos generales que, si la legislación DISC infringía el Acuerdo General, se había de llegar a la conclusión de que las prácticas fiscales de Francia, que tenían por resultado exonerar de impuestos directos a una parte de los ingresos derivados de las exportaciones, constituían subvenciones todavía más evidentes, contrarias al párrafo 4 del artículo XVI. La legislación DISC establecía solamente un aplazamiento; en cambio, las prácticas fiscales francesas equivalían a una exoneración. Los Estados Unidos comparaban los efectos de los principios en que se basaba su política fiscal sobre los ingresos de origen extranjero y los efectos de los principios en que se basaba la legislación francesa. No criticaban el principio de la territorialidad en cuanto representaba un método razonable para evitar la doble imposición, pero afirmaban que lo importante no eran los propósitos y que las prácticas francesas tenían por efecto que los ingresos del exterior que comprendían el elemento venta de las exportaciones no eran objeto de imposición y, por consiguiente, había una exoneración de impuestos. Según los Estados Unidos, no se debía centrar la atención en los tipos de los impuestos de los países huéspedes sino en el país de la empresa matriz y en sus posibilidades de transferir los ingresos de exportación al extranjero y eludir así virtualmente toda clase de impuesto. Los Estados Unidos añadían que, si hubiesen adoptado el principio de la territorialidad, recaudarían una cantidad muy inferior a los 3.800 millones de dólares que, según los cálculos, rendía en 1976 el impuesto sobre los ingresos de origen extranjero.

34. En su respuesta, el representante de Francia declaró que, por lo que se refería a los ingresos derivados de las exportaciones de las empresas francesas o norteamericanas, un examen global de las normas aplicables en las diversas circunstancias posibles (que no era lo mismo que poner de relieve los resultados particulares de algunas normas determinadas en circunstancias excepcionales y limitadas) ponían de manifiesto que los sistemas aplicados por los dos países conducían en conjunto a resultados análogos, si se excluía la distorsión causada por el sistema DISC. En conjunto, el sistema fiscal francés parecía menos favorable para las actividades de las sociedades internacionales porque había sido establecido sobre la base del principio de la territorialidad y sólo de manera muy imperfecta tenía en cuenta las incertidumbres del comercio internacional. En cambio, el sistema norteamericano, que en apariencia era más congruente y de aplicación más amplia a los ingresos de origen extranjero, comprendidos los obtenidos en los paraísos fiscales, contenía disposiciones que eran muy favorables para las actividades de las sociedades internacionales y que ofrecían muchas posibilidades de no imposición de ciertos ingresos procedentes del exterior.

### *Otras medidas concretas*

#### *Estímulos especiales para el establecimiento de sucursales en el exterior*

35. El representante de los Estados Unidos alegó que la legislación fiscal francesa preveía estímulos especiales para el establecimiento de una sucursal extranjera de exportación, en lugar de una sucursal nacional. Por ejemplo, una empresa francesa tenía derecho a deducir el costo de los estudios de comercialización, estudios jurídicos, viajes y sueldos del personal que estudiara la posibilidad de establecer en el exterior una oficina de ventas, una oficina de representación o una oficina de enlace o información. Al permitir que estos costos se dedujeran de los ingresos internos, los gastos en que se incurriera para realizar las ventas de exportación producían un beneficio fiscal desproporcionado en comparación con el de los gastos destinados a las ventas en el mercado interior. El representante de los Estados Unidos añadió que ciertos gastos generales de dichas oficinas se podían deducir durante los tres primeros ejercicios fiscales y que, si bien según la norma general esta deducción no era más que un aplazamiento, existía una disposición en virtud de la cual el aplazamiento podía convertirse en exoneración permanente si el Ministerio de Hacienda concedía una autorización especial.

36. En su respuesta, el representante de Francia dijo que el hecho de que el principio de la territorialidad se opusiera a la deducción de las pérdidas o de los gastos incurridos en el extranjero era un importante obstáculo para el establecimiento de empresas francesas en el extranjero y por ello Francia había tenido que establecer algunas atenuaciones muy limitadas. Señaló que el sistema mencionado había sido sustancialmente modificado y limitado en 1972 y que sus disposiciones sólo se aplicaban a las operaciones iniciadas antes del 1.º de enero de 1973. El nuevo régimen vigente sólo permitía una deducción temporal, en forma de reserva limitada a cinco años y aplicada a las ganancias obtenidas a partir del sexto año. La deducción no tenía jamás carácter definitivo. El nuevo régimen estaba destinado a ayudar a los establecimientos en el extranjero y no estaba directamente relacionado con las exportaciones. A causa de su alcance limitado y de las disposiciones extremadamente restrictivas de su aplicación, tenía una importancia muy pequeña y no constituía una subvención de exportación en el sentido del párrafo 4 del artículo XVI.

37. Refiriéndose a este asunto, el representante de los Estados Unidos dijo que los casos de ausencia de deducción eran de importancia menor, porque las pérdidas en el extranjero sólo dejaban de ser deducibles si se trataba de empresas dirigidas desde fuera de Francia, y que durante la fase inicial, durante la cual eran de prever las pérdidas, las empresas se podían dirigir desde Francia.

*Créditos a medio plazo, gravamen contra la inflación y carta de exportador*

38. El representante de los Estados Unidos se quejó de que una empresa de exportación que concedía crédito a medio plazo para las ventas de exportación tenía derecho a una deducción especial para constituir una reserva destinada a cubrir los riesgos de la concesión de créditos al extranjero, y señaló que, si el crédito era reembolsado a plazos, la sociedad francesa podría aplicar las sumas cobradas, correspondientes al impuesto aplazado, durante un espacio de tiempo considerable.

39. El representante de Francia contestó que esta disposición fue adoptada en 1960 y no había sido objeto de críticas hasta el momento presente. Dijo que, en realidad, sólo era aplicable a las ventas de bienes de equipo, y que la reserva de tipo fijo para los créditos exteriores a medio plazo no constituía en modo alguno una infracción de las normas del Acuerdo General.

40. El representante de los Estados Unidos se refirió también al gravamen francés contra la inflación, en virtud del cual se aplicaba a los beneficios un impuesto temporal y reembolsable a fin de luchar contra la inflación; el contribuyente tenía derecho a excluir cualquier ingreso de exportación para el cálculo de la base de este impuesto. Afirmó que, cualquiera que fuera el objetivo de la legislación, su resultado sería crear una diferencia de precios.

41. El representante de Francia explicó que el gravamen no era aplicable a las exportaciones porque tenía por objeto oponerse a los aumentos de precios en Francia y porque la formación de los precios en el plano internacional era regida por factores distintos de los que operaban en el mercado francés. Añadió que el gravamen de inflación no se había aplicado nunca en la práctica.

42. Francia rechazó varias alegaciones relativas al sistema de cartas de exportador que había estado en vigor de 1957 a 1973.

*Doble nivel de precios*

43. 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 en 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 francesas 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 Francia, tuviesen el resultado de rebajar los precios de exportación y, por consiguiente, estaban prohibidas más claramente aún por el párrafo 4 del artículo XVI.

44. El representante de Francia afirmó que las prácticas francesas no establecían subvenciones que se hubieran de notificar a las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General ni subvenciones incompatibles con el párrafo 4 del artículo XVI, y que ninguna de las disposiciones criticadas por los Estados Unidos podía fácilmente conducir a un doble nivel de precios en el sentido definido por dicho artículo.

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

45. 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 francesas 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.

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

*Conclusiones*

47. 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 Francia 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 franceses. De este modo Francia 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.

48. El Grupo de expertos llegó a la conclusión de que, aunque las prácticas pudieran ser una consecuencia indirecta de los principios fiscales franceses 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.

49. 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.

50. 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.<sup>1</sup>

51. 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 Francia. 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.

52. 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. Francia 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.

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

54. El Grupo de expertos tomó nota de que la distribución de los beneficios entre las empresas y sus sucursales o filiales en el exterior se hacía de conformidad con el principio de la fijación de precios entre partes independientes, pero que existían excepciones formales a esta norma y llegó a la conclusión de que la ventaja aumentaría en la medida en que no se aplicara plenamente el principio de la fijación de precios entre partes independientes.

55. El Grupo de expertos consideró que la posibilidad de deducir de los beneficios internos algunos gastos y pérdidas causados por determinadas operaciones en el extranjero que quedaban fuera del alcance de la tributación interna constituía una exoneración suplementaria que reforzaba sus conclusiones. El Grupo consideró que no modificaban la situación general antes expuesta las demás prácticas que se habían mencionado en relación con el crédito a medio plazo, el gravamen contra la inflación y las cartas de exportador.

56. El Grupo de expertos consideró que el hecho de que estas disposiciones pudiesen haber estado vigentes con anterioridad al Acuerdo General no era una razón que las justificara y tomó nota de que Francia no había hecho ninguna reserva con respecto al acuerdo sobre *statu quo* o la Declaración de 1960.<sup>2</sup>

---

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

<sup>2</sup>IBDD 9S/33.

57. 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 francesas 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.

58. A la luz de lo que antecede y teniendo en cuenta el precedente establecido por el recurso presentado por el 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 a las que otras partes contratantes tenían derecho de conformidad con el Acuerdo General.

---

<sup>1</sup>BDD 11S/100.