

CAPÍTULO 7

Reglas aplicables a las exportaciones

Resumen

Las reglas del GATT permiten exonerar los productos de exportación de todos los impuestos indirectos con que se gravan en el país exportador. Las reglas también permiten a los países percibir derechos sobre las exportaciones si ello es necesario para controlarlas o para alcanzar cualquier otro objetivo de la política comercial. Como en el caso de las importaciones, las reglas prohíben las restricciones a la exportación, excepto en un reducido número de situaciones bien delimitadas.

Hasta ahora se han descrito en la Guía las reglas del GATT aplicables predominantemente a los productos importados. En este capítulo se examinan brevemente las reglas relativas a las exportaciones.

Los incentivos a la exportación consistentes en el reembolso de los impuestos indirectos

GATT de 1994, Anexo I, Ad al Artículo XVI

Las reglas del GATT permiten a los países aplicar las siguientes desgravaciones a un producto destinado a la exportación:

Acuerdo sobre SMC, Nota al pie de página al Artículo 1 y Anexos I a III

- La exención de los derechos de aduana y otros impuestos indirectos percibidos por los insumos utilizados y consumidos en su fabricación;
- La exención de los impuestos indirectos sobre el producto exportado; y
- La exención de los impuestos indirectos sobre la producción y distribución del producto exportado.

Acuerdo sobre SMC, Anexo I, Nota 58

La expresión “impuestos indirectos” abarca los “impuestos sobre las ventas, el consumo, el volumen de negocio, el valor añadido, las franquicias, el timbre, las transmisiones y las existencias y equipo”. El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC), que dispone que la renuncia, por los gobiernos, a percibir los impuestos pagaderos constituye una subvención a la exportación, aclara que:

No serán consideradas como una subvención la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que gravan el producto similar cuando éste se destine al consumo interior, ni la remisión de estos derechos o impuestos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados.

Conviene tener presentes las razones en que se basan estas reglas. En virtud de la regla del GATT relativa al trato nacional, un país puede percibir sobre un producto importado, además de los derechos de aduana, todos los impuestos indirectos con que grava los productos similares fabricados en el país, siempre que no lo haga aplicando tipos más altos que los correspondientes a los productos nacionales. Por tanto, el producto exportado, si no es desgravado o exonerado de los impuestos indirectos pagaderos en el país exportador, es objeto de doble tributación – en el país de exportación y en el país de importación.

Las reglas, sin embargo, autorizan la desgravación del producto sólo en lo que se refiere a los impuestos indirectos. El producto no puede ser exonerado de los impuestos directos (tales como el impuesto sobre la renta y el impuesto sobre las utilidades) a que están sujetas las empresas productoras. En el Acuerdo sobre SMC se puntualiza que “la exención, remisión o aplazamiento total o parcial, relacionados específicamente con las exportaciones, de los impuestos directos o de las cotizaciones de seguridad social que paguen o deban pagar” las empresas productoras constituyen subvenciones prohibidas a la exportación. La justificación económica de esta regla parte del supuesto de que la carga de los impuestos indirectos se traspaşa generalmente al producto y se refleja en su precio, mientras que los impuestos directos no se transfieren, sino que han de ser absorbidos por el productor contribuyente.

En casi todos los países se aplican hoy planes de incentivos, que permiten a las empresas exportadoras pedir la exención de los derechos de aduana o reclamar la devolución de los derechos de aduana pagados por los insumos utilizados en la fabricación de los productos de exportación y el reembolso de los impuestos indirectos que gravan esos productos. Además, para que las empresas exportadoras no se encuentren en situación desventajosa al vender en mercados extranjeros, los países rara vez gravan con impuestos las exportaciones.

La regla aplicable a las medidas de control de las exportaciones

En la normativa del GATT se reconoce, sin embargo, que en determinadas situaciones los países pueden verse obligados a tomar medidas para controlar las exportaciones. Como en el caso de las importaciones, en esas situaciones los países tienen que dar preferencia a las medidas basadas en los precios. Las reglas permiten, pues, a los países percibir impuestos a la exportación, pero prohíben las restricciones cuantitativas, a menos que éstas puedan justificarse en virtud de una de las excepciones previstas.

Impuestos a la exportación

El deseo de aumentar los ingresos fiscales ha movido a algunos países en desarrollo a percibir impuestos a la exportación. En la actualidad, esos países recurren cada vez menos a esos impuestos a causa de sus efectos negativos en el comercio de exportación.

Sin embargo, aparte de las consideraciones de índole fiscal, también pueden percibirse derechos de exportación para alcanzar otros objetivos de la política comercial. Por ejemplo, pueden imponerse de modo temporal inmediatamente después de una devaluación si la disminución del valor del precio de exportación en divisas no da lugar al esperado aumento de las exportaciones, pero reporta beneficios injustificados a los exportadores.

Los países exportadores de productos primarios perciben derechos para mejorar su relación de intercambio. Los derechos también pueden utilizarse para controlar las exportaciones a fin de que el sector manufacturero nacional disponga de mayores recursos o con objeto de fiscalizar, por razones ambientales o ecológicas, la explotación de los recursos naturales del país.

Una de las principales ventajas de los derechos a la exportación en comparación con las restricciones a la exportación es que suponen ingresos fiscales suplementarios para los gobiernos. Estos a menudo emplean esos ingresos para ayudar a los productores de las manufacturas o los productos gravados.

GATT de 1994,
Artículo I:1

La regla básica del GATT en virtud de la cual los países deben conceder el trato NMF se aplica a los derechos que gravan tanto las importaciones como las exportaciones. El principio de la NMF también se aplica:

- Al método de exacción de esos derechos; y
- A todas las normas y formalidades relacionadas con la exportación.

Restricciones a la exportación

Las disposiciones del GATT que prohíben las restricciones a la importación también se aplican a las exportaciones. Existen, sin embargo, unas cuantas excepciones a esta regla. Por ejemplo, un país tiene potestad para restringir o prohibir las exportaciones si ello es necesario a fin de:

GATT de 1994,
Artículo XI:2b)

- Aplicar normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional; y

GATT de 1994,
Artículo XI:2a)

- Prevenir o remediar la escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales.

Además, las reglas prohíben que los países impongan restricciones:

- Sobre las materias primas con objeto de proteger o promover un sector manufacturero nacional;
- Para evitar la competencia entre los exportadores.

Consecuencias para las empresas

Es importante que los empresarios sepan que las reglas del GATT permiten el reembolso de los derechos de aduana pagados por los insumos utilizados en la producción, así como la devolución de los impuestos indirectos que gravan los productos exportados. Por lo que se refiere a los derechos de aduana, la práctica de casi todos los países consiste en eximir del pago de derechos los insumos importados para la producción destinada a la exportación o en autorizar a los exportadores a reclamar la devolución de los derechos una vez efectuada la exportación. La mayoría de los países también aplican sistemas de incentivos que permiten a los exportadores reclamar la devolución de los impuestos indirectos pagados respecto del producto exportado. Como casi todos los países conceden la exoneración de tales derechos sobre los productos exportados, las empresas de los países que no otorgan tal desgravación pueden encontrarse en situación desventajosa en los mercados extranjeros. Es preciso asegurarse de que la cuantía reembolsada no exceda de la incidencia efectiva de los derechos de aduana sobre los insumos y de los impuestos indirectos sobre el producto exportado. Todo pago superior a la incidencia efectiva equivaldría a una subvención a la exportación.

Como se explica en el capítulo 8, se prohíbe a los países subvencionar la exportación. Se consiente a los países en desarrollo un período de transición de ocho años (es decir, hasta el 1º de enero de 2008) para eliminar gradualmente sus planes de subvenciones a la exportación. Las reglas no permiten que esos países otorguen durante el período de transición subvenciones respecto de productos que antes no eran objeto de ellas. Además, sólo permiten el reembolso de los impuestos indirectos pagados respecto del producto exportado. Toda exención o todo pago a los exportadores destinado a compensarles por los impuestos directos pagaderos respecto de los ingresos de exportación están prohibidos.

El planteamiento básico del GATT según el cual los productos exportados deben ser exonerados de todos los impuestos indirectos también implica que, cuando en situaciones especiales los países perciben derechos a la exportación, es preciso un seguimiento constante de las razones que motivan tal medida. Es importante que el hombre de negocios sepa que esos derechos, lo mismo que los derechos de importación sólo pueden ser percibidos por los gobiernos en régimen NMF. Ningún país puede percibir derechos más altos sobre las exportaciones a un lugar de destino y derechos más bajos o nulos sobre las exportaciones a otro lugar de destino.