



## **Consecuencias del impuesto estadounidense de ajuste en la frontera, en particular, para los países en desarrollo**

**Por Martin Khor**

**Director ejecutivo del Centro del Sur**

### **El proyecto de ajuste fiscal en la frontera propuesto por los Estados Unidos**

El Gobierno de los Estados Unidos tiene en mente recurrir a una nueva y perjudicial forma de proteccionismo que podría tener efectos desastrosos para las exportaciones y las inversiones de países en desarrollo como Malasia y desestabilizar la economía mundial.

Como consecuencia de la aplicación del plan de «ajuste fiscal en la frontera», se gravarán las importaciones de bienes y servicios que ingresen en los Estados Unidos y a la vez se subvencionarán las exportaciones estadounidenses, que estarían exentas del impuesto.

La propuesta tiene por objeto reducir drásticamente las importaciones y promover las exportaciones a fin de reducir el enorme déficit comercial de los Estados Unidos.

Sin embargo, de ser aprobado, también reduciría considerablemente la competitividad o la viabilidad comercial de los bienes y servicios que otros países exportan actualmente hacia los Estados Unidos. Por una parte, debido a la incidencia del impuesto, los precios de estas exportaciones tendrán que aumentar, lo cual debilitará la demanda y en el peor de los casos, hará algunos productos imposibles de vender.

Por otra parte, las empresas tanto estadounidenses como extranjeras que invirtieron en los países en desarrollo atraídas por los costes más baratos y luego exportan sus productos hacia los Estados Unidos se verán perjudicadas ya que sus productos serán más caros.

Algunas empresas considerarán la posibilidad de regresar a los Estados Unidos y los posibles inversores perderán interés en abrir nuevas fábricas en los países en desarrollo. De hecho, hacer que las empresas regresen a los Estados Unidos es uno de los principales objetivos de la propuesta, que es un componente fundamental de la estrategia «los Estados Unidos primero» del presidente Donald Trump y sus eslóganes que exhortan a comprar productos estadounidenses y a contratar empleados estadounidenses.

Se espera que el impuesto de ajuste fronterizo sea un elemento fundamental del plan de reforma tributaria que está preparando el Partido Republicano. Los principales defensores de la propuesta son Paul Ryan, presidente de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos y Kevin Brady, presidente de la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes de este país, quienes presentaron un documento conceptual de reforma tributaria titulado «*A better way*»<sup>1</sup> (una mejor manera) a mediados de 2016.

Aunque en un principio el presidente Trump consideró que la propuesta era «demasiado complicada», ahora la está considerando seriamente. Según un comunicado de prensa, Trump habría afirmado ante los congresistas republicanos en un discurso que estaba trabajando en un proyecto de ley de reforma tributaria que reducirá los déficits comerciales, impulsará las exportaciones estadounidenses y generará ingresos procedentes de México que pagarán el muro (en la frontera)<sup>2</sup>.

Sin embargo, la propuesta del impuesto de ajuste fronterizo ha suscitado una gran controversia en los Estados Unidos y ha encontrado oposición tanto por parte de algunos congresistas (entre ellos algunos republicanos), muchos economistas y empresas estadounidenses basadas principalmente en la importación.

Aun así, tiene un gran respaldo entre los dirigentes republicanos y podría presentarse pronto alguna versión de la misma como proyecto de ley en el Congreso.

Como lo había advertido durante su campaña presidencial, tras ser elegido el presidente Trump impuso aranceles elevados sobre los productos importados de países que tuvieran superávits comerciales con los Estados Unidos como aranceles de un 45 % para los las mercancías chinas y de un 35 % para las mexicanas.

Puede que sea una medida más simple de entender desde un punto de vista técnico, pero su carácter proteccionista es tan obvio que seguramente no tardará en provocar represalias. Es muy probable que si esta medida es impugnada ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) por considerarse que infringe las normas de la organización, los Estados Unidos pierdan y tengan que

eliminar los aranceles o afrontar medidas de represalia de los países que ganen la reclamación.

La propuesta de ajuste fiscal puede igualmente desalentar las importaciones y además, promover las exportaciones, pero es más compleja y por lo tanto, difícil de entender. Quienes la defienden esperan que la medida, por ser complicada y generar confusión, no suscite una respuesta muy fuerte por parte de los socios comerciales de los Estados Unidos. Además, aducen que está permitida por la OMC y aparentemente, estarían dispuestos a ponerla a prueba.

El impuesto funciona de esta manera: el plan de reforma tributaria prevé una reducción del impuesto de sociedades del 35 % aplicado hoy en día, a un 20 %. El ajuste en la frontera tiene dos implicaciones principales: en primer lugar, como parte de la reforma del sistema de tributación de las empresas, los gastos de una empresa en bienes y servicios importados ya no podrán deducirse de los ingresos imposables de una empresa, a diferencia de los salarios y los insumos producidos en el país comprados por la empresa, que sí podrán deducirse.

En consecuencia, se aplicaría un impuesto de un 20 % a las importaciones de las empresas.

Resultarían afectadas muchas empresas estadounidenses, especialmente las que dependen significativamente de las importaciones, como centros de venta al por menor y comerciantes de bienes importados como juguetes y productos electrónicos y los sectores minoristas, y los sectores del refino de petróleo o de automóviles.

En un documento explicativo sobre el ajuste fronterizo<sup>4</sup>, el *Wall Street Journal* pone el ejemplo de una empresa con unos ingresos de 10 000 dólares, 5 000 dólares de gastos de importaciones, 2 000 dólares de gastos por concepto de salarios y 3 000 dólares de beneficios. Con arreglo al sistema actual pueden deducirse 5 000 dólares de importaciones más los 2 000 dólares por concepto de salarios. Si se aplica una tasa impositiva del 35 %, el total imponible de la empresa sería de 3 000 dólares, el impuesto de 1 050 dólares y el beneficio después de impuestos, de 1 950 dólares.

Con arreglo al nuevo plan los 5 000 dólares de importaciones no podrían deducirse y formarían parte de un nuevo total imponible de 8 000 dólares. Si se aplica una tasa impositiva del 20 %, el impuesto sería de 1 600 dólares y el beneficio después de impuestos, de 1 400 dólares.

Así las cosas, si la empresa quiere mantener su margen de beneficios tendría que aumentar sus precios y sus ingresos considerablemente, pero esto a su vez reduciría el volumen de la demanda de los bienes importados.

Para empresas con mayor dependencia de las importaciones o con un margen de beneficios inferior, la situación puede ser incluso más grave, pues algunas dejarían de ser financieramente viables.

Pongamos como ejemplo una empresa con unos ingresos de 10 000 dólares, gastos de importación de 7 000

dólares, gastos de salarios de 2 000 dólares y beneficios de 1 000 dólares. Con arreglo al nuevo plan fiscal, el total imponible es de 8 000 dólares y el impuesto, de 1 600. Es decir, una vez deducidos los impuestos, se registrarán pérdidas por 600 dólares en lugar de beneficios por 1 000 dólares.

Para mantenerse a flote, la empresa tendría que aumentar significativamente sus precios con lo cual el producto importado sería mucho menos competitivo. En el peor de los casos, la empresa tendría que cerrar y cesarían las importaciones.

El economista Larry Summers, exsecretario del Tesoro de los Estados Unidos durante la presidencia de Bill Clinton y quien se opone firmemente al plan de ajuste fronterizo, cita un ejemplo parecido de un minorista que importa bienes por 60 centavos, incurre en gastos de 30 centavos por costes de mano de obra e intereses y obtiene un margen de 5 centavos. Con un impuesto del 20 % y sin la posibilidad de deducir los costes de las importaciones o los intereses, los impuestos superarán considerablemente el 100 % de los beneficios incluso aunque un dólar más fuerte pueda compensar un poco la situación<sup>5</sup>.

En segundo lugar, el nuevo plan fiscal les permite a las empresas deducir los ingresos provenientes de las exportaciones de los ingresos imposables y por lo tanto, aumentar su margen de beneficios después de deducir el impuesto.

El artículo del *Wall Street Journal* da el ejemplo de una empresa con ventas de exportación por 10 000 dólares, costos de los insumos de 5 000 dólares, salarios de 2 000 dólares y beneficios de 3 000. Si se aplica un tipo del impuesto de sociedades del 35 %, el impuesto es de 1 050 dólares y el ingreso después de deducir el impuesto, será de 1 950 dólares.

Con arreglo al nuevo plan, las ventas de exportación de 10 000 dólares están exentas de impuestos, con lo que el impuesto para la empresa es de cero. Por consiguiente, después de deducir el impuesto, los beneficios son de 3 000 dólares. La empresa puede reducir los precios de sus exportaciones con lo cual aumenta la demanda de sus productos, así como sus ventas y sus ingresos provenientes de las exportaciones.

### Consecuencias para los países en desarrollo

Por una parte, a escala macroeconómica, al disminuir los impuestos y aumentar las exportaciones, los Estados Unidos pueden reducir su déficit fiscal, que es uno de los principales objetivos del plan.

Por otra parte, teniendo en cuenta que los Estados Unidos son el principal mercado de exportación para muchos países en desarrollo, la aplicación del plan de reforma tributaria tendría consecuencias graves para estos países.

Entre ellos figuran países como China y México, que venden cientos de miles de millones de dólares de productos manufacturados a los Estados Unidos; el Brasil y la

Argentina, importantes exportadores de productos agrícolas; Malasia, Indonesia y Viet Nam, vendedores de productos básicos como aceite de palma y madera de construcción, así como bienes manufacturados como productos y componentes electrónicos y textiles; países árabes exportadores de petróleo; países africanos exportadores de petróleo, minerales y otros productos básicos; y países como la India que suministran, entre otros, servicios de llamadas y servicios de contaduría a las empresas estadounidenses.

Malasia es uno de los países más vulnerables. Los Estados Unidos son el tercer mayor mercado para las exportaciones de Malasia. En 2016 ascendieron a 80 000 millones de ringgit, es decir, representaron un 10 % de un total de 786 000 millones de ringgit de exportaciones. Las principales exportaciones de Malasia hacia los Estados Unidos son sin duda los productos electrónicos, seguidos por los instrumentos ópticos y médicos, el caucho y los productos de caucho, el aceite de palma y los productos de aceite de palma.

Un impuesto equivalente al 20 % puede hacer menos rentables a algunas empresas que usan o venden estos productos y si provoca el aumento de los precios, estas empresas pueden perder competitividad frente a productos sustitutos o a productos similares producidos localmente.

Las empresas industriales estadounidenses también son inversoras en muchos países en desarrollo como China, México, Brasil, Malasia, Indonesia y otros países de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN).

Si llega a aplicarse, el plan de reforma tributaria disminuiría los incentivos para que estas empresas tengan filiales en el extranjero pues la ventaja de los bajos costos de los países extranjeros se descompensa por el hecho de que la empresa matriz no puede beneficiarse de deducciones por los bienes importados de sus filiales en el extranjero.

Quizás el país más vulnerable es México, en donde muchas fábricas se establecieron para aprovechar la entrada libre de aranceles de sus productos al mercado estadounidense en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El presidente Trump ha advertido a las empresas de automóviles, tanto estadounidenses como alemanas y japonesas, que si hacen nuevas inversiones en México impondrá elevados impuestos o aranceles a la importación de sus productos y las instó a mantener sus fábricas o abrir fábricas en los Estados Unidos.

Según un informe publicado en *The Star* (6 de febrero de 2017), la especulación sobre las industrias que regresan a los Estados Unidos suscita preocupaciones en Malasia. Las principales fábricas estadounidenses en Malasia de productos electrónicos estarían «bajo vigilancia».

Además, las empresas de productos eléctricos y elec-

trónicos así como las empresas textiles en Malasia, principalmente subcontratistas de empresas multinacionales podrían verse afectadas si estas deciden devolver los puestos de trabajo del sector manufacturero a los Estados Unidos.

Cuando se comprendan las implicaciones del plan de ajuste fiscal en la frontera, muy seguramente su aplicación suscitará la preocupación y la indignación de los socios comerciales de los Estados Unidos, tanto del Norte como del Sur. Es posible que estos países consideren la adopción de medidas inmediatas de represalia. Luis de la Calle, exsubsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de México entre 2002 y 2006, dijo en una entrevista ante los medios de comunicación que si los Estados Unidos quieren adoptar este nuevo planteamiento de un ajuste fiscal en la frontera, México y el Canadá tendrían que hacer lo mismo y deben prepararse para esta posibilidad<sup>6</sup>.

De cualquier manera, cabe esperar que los países presenten reclamaciones contra los Estados Unidos ante la OMC. Los impuestos de ajuste fiscal en la frontera tienen por objeto ser una alternativa al aumento de los aranceles en los Estados Unidos, lo que claramente contravendría las normas de la OMC.

### ¿Es el plan de ajuste fiscal en la frontera compatible con las normas de la OMC?

Si bien los defensores de la propuesta afirman que el plan fiscal se concebirá de manera que sea compatible con las normas de la OMC, el congresista Kevin Brady dijo estar convencido de que el plan es compatible con las normas de la OMC y ha citado tres pruebas fundamentales que usa la OMC para determinarlo y que según el congresista, su país cumple integralmente. Aunque Brady no dio más detalles sobre estas pruebas, un colaborador suyo explicó que la OMC examinará si una disposición constituye una subvención, si por el contrario es una subvención a las exportaciones prohibida y si es compatible con el principio de trato nacional de la OMC<sup>7</sup>.

Sin embargo, muchos expertos comerciales opinan que el plan de ajuste fronterizo contraviene los principios y normas de la OMC, aunque también advierten que hasta no ver el texto final de la ley prevista y sus efectos reales, no es posible emitir una opinión final. La visión general de estos expertos es la siguiente:

En primer lugar, el no poder deducir los gastos de importación del impuesto al que está sujeto una empresa (pero permitir la deducción de los productos y servicios de origen local y los salarios) constituye una discriminación del producto importado con respecto a los productos nacionales y una contravención del principio de trato nacional consagrado en la OMC y de las normas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que dispone que los bienes importados deben recibir un trato no menos favorable al que reciben los bienes similares producidos localmente.

En segundo lugar, la exención de los ingresos prove-

nientes de la exportación del impuesto sobre sociedades se consideraría muy probablemente una subvención a las exportaciones prohibida en virtud del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC) de la OMC. Se confiere así una ventaja injusta a las empresas estadounidenses para exportar más barato y por lo tanto, vender a precios inferiores a los productos de otros países, ya que los ingresos provenientes de la exportación estarían exentos de impuestos mientras que los ingresos de las ventas en el mercado nacional no lo estarían en virtud del nuevo plan.

Bhagirath Lal Das, reconocido experto en comercio internacional, autor de numerosos libros sobre la OMC y sus acuerdos, hace las siguientes observaciones<sup>8</sup>:

Solo podrá hacerse un examen completo de la medida inminente una vez los Estados Unidos emitan el decreto.

Según el experto deben tenerse en cuenta dos cuestiones independientes: i) el trato diferenciado de un producto nacional usado como insumo y un producto similar importado usado como un insumo parecido en la producción nacional y ii) el trato tributario diferenciado del ingreso en función de si el producto es consumido internamente o exportado.

Sobre la primera cuestión, Das afirma que al parecer, la propuesta es deducir el costo del insumo (producto) nacional del ingreso de una empresa al calcular el impuesto, pero no se aplica dicha deducción si se trata de un insumo (producto) similar importado usado en la producción. Si este fuera el caso, afirmó, tal disposición violaría claramente el principio de trato nacional previsto en el Artículo III del GATT de 1994. En virtud del Artículo III.4: «Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte [...] el uso de estos productos».

Si el «uso» del producto nacional genera una reducción del impuesto, pero el «uso» de un producto similar importado no recibe el mismo trato, el producto importado recibe claramente un trato «menos favorable» y en tal caso, se violaría el principio del trato nacional previsto en el Artículo III. Incluso sin entrar en los detalles de la concesión de subvenciones, dicha disposición puede ser impugnada con éxito en la OMC por este motivo.

En relación con la segunda cuestión, Das indicó que según entiende, la propuesta es diferenciar entre los ingresos provenientes de la venta interna y los de las exportaciones en la cuestión de la tributación con relación a un producto. En este caso, parece ser que la exención del impuesto está condicionada a la exportación del producto. Por lo tanto, una parte de ingresos fiscales se vuelve imponible en función de si el producto se exporta o no. Esta práctica cumpliría claramente los criterios para ser calificada de subvención a la exportación, lo cual está prohibido en virtud del Artículo 3 del Acuerdo SMC de la OMC.

Das cita el caso de una empresa estadounidense, la Domestic International Sales Corporation (DISC)<sup>9</sup>, eximida de pagar impuestos sobre la parte de sus beneficios correspondiente a las exportaciones. La Comunidad Económica Europea (CEE), predecesora de la Comunidad Europea (CE), planteó una diferencia ante el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1973. La cuestión fue pospuesta mucho tiempo hasta que en 1999 un grupo especial de la OMC resolvió que la práctica estadounidense constituía en realidad una subvención a las exportaciones y estaba prohibida.

Das afirmó que si bien este caso no es exactamente igual a la propuesta prevista actualmente, sí pone en evidencia la falibilidad de otorgar beneficios gubernamentales supeditados a las exportaciones.

Das fue presidente del Consejo General del GATT, embajador de la India ante el GATT y posteriormente, director del programa comercial de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y ha escrito numerosos libros sobre la OMC y sus acuerdos.

Otro eminente experto en la OMC, Chakravarthi Raghavan, editor jefe emérito del South-North Development Monitor, quien ha seguido y analizado diariamente las negociaciones desde la celebración de la Ronda Uruguay y de la OMC, es igualmente de la opinión que el componente de ajuste fronterizo del plan fiscal contravendría las normas de la OMC. Raghavan hace las siguientes observaciones<sup>10</sup> al respecto:

«El que la ley estadounidense sea considerada «legal» depende del texto de la ley y de sus repercusiones concretas. En términos de «redacción», el Congreso de los Estados Unidos se toparía con dos problemas: en primer lugar, con la Constitución de los Estados Unidos que prohíbe los decretos o leyes de proscripción o confiscación (*bills of attainder*) y en segundo lugar, las normas de la OMC, en particular, las disposiciones del GATT y el Acuerdo SMC de la OMC).

Raghavan afirmó que sin duda, la esencia de la propuesta o de las ideas sobre un impuesto fronterizo planteadas en los Estados Unidos por los líderes republicanos del Congreso y por la Administración Trump contravendría los artículos II y III del GATT y el artículo 3.1 del Acuerdo SMC.

### Límites del sistema de solución de diferencias de la OMC

Sin embargo, son varios los obstáculos para poder pensar que las normas de la OMC lograrían someter a disciplinas a los Estados Unidos si este país decide seguir adelante con la ejecución de su plan de un ajuste fiscal en la frontera.

Los países perjudicados por el plan de ajuste fiscal en la frontera pueden impugnar las medidas de los Estados Unidos ante la OMC y si ganan el caso, este país deberá modificar su ley o hacer frente a las medidas de represalia. La parte vencedora puede bloquear las exportaciones de los Estados Unidos por un valor equivalente a la pérdi-

da de sus exportaciones a los Estados Unidos.

Sin embargo, el sistema de solución de diferencias de la OMC tiene muchas fallas. Pocos países tienen el valor o los recursos financieros para presentar reclamaciones contra los Estados Unidos.

Los pocos que lo hacen deben esperar entre tres y cuatro años a que el caso recorra un largo camino en la OMC desde las audiencias de los grupos especiales hasta el veredicto final del Órgano de Apelación. Durante ese período los Estados Unidos pueden seguir con sus prácticas y aplicando sus leyes.

Si los Estados Unidos pierden, no tienen que pagarle ninguna compensación a la parte vencedora por las pérdidas sufridas. Es más, cuando los Estados Unidos han perdido casos en la OMC en el pasado casi nunca han cumplido las órdenes impuestas. Incluso si lo hacen, deben hacerlo únicamente con respecto a las partes que presentaron la reclamación y no con respecto a otras partes. Si no cumplen lo dispuesto, los países demandantes pueden tomar medidas de represalia bloqueando la entrada a sus mercados a los bienes y servicios de los Estados Unidos por un monto equivalente a las pérdidas sufridas. Solo pueden adoptar medidas de represalia aquellos países que plantearon y ganaron los casos.

Por consiguiente, los Estados Unidos pueden decidir aplicar el ajuste fiscal en la frontera y esperar varios años a que se emita el juicio final en la OMC y que esta autorice las medidas de represalia pues, entretanto, podrán cosechar los beneficios de sus medidas de ajuste en la frontera.

También puede suceder que Trump cumpla su amenaza de dejar la OMC si pierde casos importantes, lo que provocaría una grave crisis en la OMC y en el comercio internacional.

Das hace tres observaciones con respecto al proceso de la OMC: en primer lugar, el mayor problema con la propuesta actual radica en el motivo subyacente. Algunos miembros de la Administración actual de los Estados Unidos dijeron en algún momento que podrían considerar la adopción de políticas y medidas aunque estas rebasen los límites de la OMC. Por consiguiente, deberíamos prepararnos para que adopten políticas y medidas cuya compatibilidad con la OMC sea cuestionable y que quizás, contravengan claramente las normas de esta organización. El principal problema en este caso es que los demás países tendrán que plantear una serie de diferencias en la OMC, lo cual será muy oneroso para los países en desarrollo. Además, el proceso de solución de diferencias puede tardar unos 27 meses en que se otorgue una reparación y sin que esta tenga carácter retroactivo. Una cadena de planteamientos de diferencias de este tipo en la OMC contra los Estados Unidos puede tener entonces un costo político para los países en desarrollo, lo que influirá considerablemente en su decisión de iniciar un proceso de solución de diferencias.

Estos serían los problemas que necesitan la reflexión y la atención de los países en desarrollo. Quizás, en lugar de recurrir al proceso de solución de diferencias o al mismo tiempo que plantean una diferencia, algunos países pueden considerar la posibilidad de tomar por su cuenta alguna medida de represalia en las áreas de bienes, servicios, derechos de propiedad intelectual u otras áreas, pero esto requiere determinación.

Raghavan hizo algunas observaciones sobre las complejidades del sistema de solución de diferencias de la OMC: además de las dificultades de plantear casos ante la OMC, entre estas los costos, la larga duración del proceso (mínimo dos años para las resoluciones de los grupos especiales y del Órgano de Apelación) y el hecho de que no haya indemnizaciones retroactivas cuando un miembro de la OMC, desarrollado o en desarrollo, plantee una diferencia, la carga de la prueba de la violación recae sobre este.

Además, si la Administración de los Estados Unidos no aplica una resolución en contra, el derecho de retaliación protege únicamente al reclamante, no a otros países que se encuentren en una situación similar. Por ejemplo, el Brasil ganó su diferencia sobre las subvenciones al algodón contra los Estados Unidos y aceptó recibir alguna compensación de los Estados Unidos, lo que puso punto final a la cuestión. Los demás productores de algodón, entre estos los países Africanos que habían señalado el problema de las subvenciones al algodón, no fueron reclamantes y no obtuvieron reparación.

Raghavan dijo que a su entender, los Estados Unidos no han aplicado ninguna de las resoluciones en su contra que han ordenado cambios en las disposiciones legales o reglamentarias e incluso sus principales socios comerciales se han cuidado de tomar medidas de represalia.

Los países perjudicados podrían tomar medidas unilaterales para negarles algunos derechos a los Estados Unidos, pero no pueden justificar que se trata de medidas de represalia hasta que no haya una resolución a su favor. Sin embargo, pueden tomar algunas medidas, sin decir que se trata de medidas de represalia y obligar a los Estados Unidos a plantear una diferencia.

### **¿Es el impuesto de ajuste en la frontera similar a un impuesto sobre el valor añadido (IVA)?**

Los defensores de un impuesto de ajuste en la frontera en los Estados Unidos aducen que este impuesto es similar al impuesto sobre el valor añadido (IVA) considerado por la OMC como una medida legítima y que, por lo tanto, también sería compatible con las normas de la OMC.

Casi todos los principales países desarrollados han puesto en marcha el sistema del IVA, con la notable excepción de los Estados Unidos. Los dirigentes del Congreso republicano y el presidente Trump han aducido que el sistema del IVA pone a los Estados Unidos en desventaja en sus relaciones comerciales porque grava las importaciones, mientras que les permite a las empresas obtener el reembolso de los impuestos pagados sobre sus exportaciones. Los defensores del impuesto de ajuste en la frontera afirman que este impuesto acabaría con la situación injus-

ta de desventaja en la que se han visto los Estados Unidos frente a los países que aplican el IVA y que la OMC debería reconocerlo asimismo como una medida legítima o cambiar sus normas para reconocerlo como tal o de lo contrario los Estados Unidos podrían replantearse su relación con la OMC.

Son dos los argumentos principales: en primer lugar, el sistema del IVA grava tanto las importaciones como los bienes y servicios producidos localmente y por consiguiente, no es discriminatorio contra las importaciones, mientras que el sistema del impuesto en la frontera grava las importaciones pero excluye del impuesto los insumos y los salarios nacionales, lo que por lo tanto, resulta discriminatorio contra las importaciones. En segundo lugar, a diferencia del sistema del impuesto fronterizo, el sistema del IVA no subvenciona las exportaciones.

Según el experto en los acuerdos de la OMC, Bhagirath Lal Das el sistema propuesto no es lo que comúnmente se entiende como IVA. El IVA consiste en aplicar un impuesto sobre un producto con base en el valor añadido en cada etapa. Por lo tanto, la base sobre la cual se calcula el impuesto es el precio del producto menos el costo con relación a los insumos materiales. Aunque el IVA es una forma de cálculo del impuesto, no tiene en cuenta el origen de los insumos. En cambio, a diferencia del concepto del IVA, la propuesta actual de impuesto fronterizo comprende el origen de los insumos (en especial si son importados o son de origen local).

Entre los economistas, el premio Nobel Paul Krugman, ha hecho importantes observaciones al respecto. Al igual que muchos otros economistas, no cree que el IVA fomente las exportaciones. En un informe de 1990 coescrito con Martin Feldstein<sup>11</sup>, ambos economistas analizaron si el IVA aumentaba la competitividad comercial de los países que lo aplicaban y concluyeron que no era el caso. Observaron que contrariamente a lo que muchos creen, el IVA no es una subvención a las exportaciones de naturaleza arancelaria. Los estudios sobre fiscalidad internacional han reconocido ampliamente la idea de que los IVA no afectan de manera inherente a las corrientes comerciales internacionales y que no se trata de una medida proteccionista.

Krugman reiteró categóricamente hace poco tiempo en un blog<sup>12</sup> que el IVA no le da a una nación ninguna clase de ventaja competitiva, pero que un impuesto al flujo de efectivo basado en el destino, como el impuesto de ajuste en la frontera (que tienen en mente los republicanos), no es exactamente lo mismo que un IVA. Según Krugman, mediante un IVA, una empresa paga un impuesto sobre el valor de sus ventas, menos el coste de los insumos intermedios: los bienes que compra a otras empresas. Mediante un impuesto al flujo de efectivo basado en el destino, las empresas no solo pueden deducir asimismo los insumos intermedios, sino que además pueden deducir el costo de los factores de producción, en particular, la mano de obra, pero también la tierra. Por consiguiente, el impuesto al flujo de efectivo basado en el destino puede considerarse un IVA combinado con una subvención para

el empleo de factores de producción nacionales. Krugman afirma que la parte del IVA no tiene un efecto competitivo, pero la parte de subvención daría lugar a un aumento de la producción nacional si los salarios y los tipos de cambio no cambian.

Reuven Avi-Yonah y Kimberly Clausing<sup>13</sup> (de la Michigan Law School y del Reed College respectivamente), analizan la diferencia entre el IVA y el impuesto de ajuste en la frontera que ha sido propuesto y por qué el primero es compatible con las normas de la OMC, mientras que el segundo las contraviene. Los autores aducen que el proyecto impositivo propuesto permite una deducción de los salarios, mientras que un IVA con un método de sustracción no lo permitiría. Esta característica hace que el impuesto propuesto por Ryan no sea compatible con las normas de la OMC. Un IVA o impuesto a las ventas está permitido porque el impuesto no tiene por efecto una distorsión del mercado; los bienes reciben un trato impositivo en el mercado nacional, independientemente del lugar donde se produzcan. Tanto el componente impositivo en las exportaciones como el precio de las importaciones son cuantificables y el ajuste en la frontera no supera el impuesto gravado porque (en el caso de las importaciones) la totalidad del impuesto se grava en la frontera y, (en el caso de las exportaciones) la cantidad reembolsada en un IVA con el método de factura y crédito es únicamente la cantidad recaudada en etapas previas, como se ve en la factura. Al limitar de tal manera los ajustes en la frontera la OMC disminuye las oportunidades de los países para subvencionar las exportaciones o gravar excesivamente las importaciones. El tratamiento que reciben las compras (incluidos el capital y los inventarios) y el empleo en virtud del plan impositivo de Ryan pone de relieve la diferencia entre un impuesto sobre el valor añadido y el impuesto de Ryan con base en los ingresos.

Avi-Yonah y Clausing también examinan en detalle si los diversos componentes del proyecto impositivo de Ryan son compatibles con las normas de la OMC y concluyen que no lo es, lo cual es un grave problema. Según los autores, esta incompatibilidad no es un simple detalle técnico pues los socios comerciales de los Estados Unidos podrían verse perjudicados de varias maneras. Los efectos de la deducción de los salarios hacen que el impuesto sobre el flujo de efectivo empresarial sea diferente al IVA y esta diferencia tiene el efecto claro de aumentar los incentivos para operar en los Estados Unidos, como lo han reconocido tanto sus impulsores como los economistas. Además, dicho sistema tributario exacerbaría los problemas del traslado de beneficios de nuestros socios comerciales, ya que desde su punto de vista, los Estados Unidos serían vistos como un paraíso fiscal. El hecho de que en teoría las multinacionales puedan trasladar sus utilidades a los Estados Unidos hará que disminuyan los ingresos provenientes del extranjero sin que esto afecte a los ingresos de los Estados Unidos.

### **Efecto sobre el tipo de cambio y el comercio**

También tiene lugar un debate interesante sobre el efecto de la medida propuesta de un ajuste fiscal en la frontera

sobre el tipo de cambio de los Estados Unidos y sobre su balanza comercial.

En el proyecto republicano en sí no se hace referencia al efecto que tendrán sus medidas sobre el tipo de cambio.

Algunos economistas creen que la medida no tendrá ningún efecto sobre la balanza comercial porque la disminución de las importaciones y aumento de las exportaciones que tendrán lugar inicialmente, pronto o casi inmediatamente aumentarán el tipo de cambio del dólar de tal manera, que aumentarán las importaciones (a medida que se vuelven más baratas) y se reducirán las exportaciones (que serán más costosas en los mercados extranjeros). Se espera que el dólar aumente casi en la misma proporción que el impuesto aplicado, o cerca de un 20 %. En teoría, la razón es que el impuesto en la frontera reduce la demanda estadounidense de bienes importados y por lo tanto, reduce la oferta de dólares para los extranjeros, mientras que el impuesto aumentará la demanda de las exportaciones estadounidense y por lo tanto, aumentará también la demanda de dólares. Estos dos efectos provocarán la apreciación del dólar.

Sin embargo, aunque los economistas están de acuerdo en que el dólar se apreciará, muchos opinan que el aumento no llegará a equivaler a la tasa del impuesto y que esto solo contrarrestará parcialmente y no por completo el efecto comercial positivo para los Estados Unidos. Esto podría deberse a una serie de factores entre los que se encuentran otros efectos del impuesto de ajuste en la frontera como los cambios en las tasas de ahorro y de consumo internas. Además, los efectos tardarán varios años en repercutir en el sistema y en sentirse plenamente. Mientras tanto, los Estados Unidos seguirían aprovechando los beneficios comerciales de la medida del impuesto de ajuste fiscal en la frontera. Sólo después de un período después de que se ponga en vigor la medida de impuesto en la frontera podrá verse en qué medida aumentará el valor del dólar.

Un efecto importante e involuntario de un cambio en el tipo de cambio es que de tener lugar una apreciación significativa del dólar, podría haber repercusiones negativas para los países que tienen deudas en dólares de los Estados Unidos, pues tendrían que pagar más en sus monedas para el servicio de sus deudas. En esta situación se encontrarían muchos países en desarrollo con importantes deudas en dólares de los sectores público o privado y algunos de ellos podrían endeudarse aún más y sumirse en nuevas crisis financieras. Según Sommers, los partidarios del plan prevén una apreciación del dólar por una cantidad equivalente a un tipo impositivo de entre un 15 % y un 20 %. Para Sommers, esta apreciación causará enormes perjuicios a los deudores en dólares en todo el mundo y provocará crisis financieras en algunos mercados emergentes. Habida cuenta de que los activos externos de los Estados Unidos están en divisas mientras que las deudas están en su mayoría en dólares, las pérdidas de los Estados Uni-

dos incluso con una apreciación parcial se calcularían en billones de dólares<sup>14</sup>.

## **Conclusiones**

La propuesta de incorporar en el sistema tributario de los Estados Unidos elementos de «ajuste en la frontera» ha generado mucho interés y suscitado una gran controversia. Dicha medida expondría a los Estados Unidos a acusaciones de adoptar una grave forma de proteccionismo comercial. Seguramente daría lugar a la impugnación o a una serie de impugnaciones de la medida en el marco de la OMC con el argumento de que contraviene varios principios y acuerdos de la OMC.

Incluso antes de que se planteen los casos o se adopte una decisión al respecto, es probable que algunos países que se ven seriamente afectados por la medida impositiva toman algunas medidas unilaterales de represalia. Algunas de estas medidas pueden ser impugnadas a su vez, muy posiblemente por los Estados Unidos, por contravenir las normas de la OMC. Sin embargo, los países pueden adoptar varios tipos de medidas de represalia que no contravendrían las normas de la OMC, como lo ha señalado Bhagirath Lal Das<sup>15</sup>.

La imposición de una medida de impuesto de ajuste en la frontera propuesta por algunos líderes republicanos del Congreso de los Estados Unidos sería señal de un cambio radical en la visión de este país sobre el comercio internacional y podría llegar a debilitar el orden del comercio internacional cuya creación lideró este país después de la Segunda Guerra Mundial y que está consagrado en las normas del GATT que se han trasladado a la OMC.

En el momento en que se redacta este informe (febrero y marzo de 2017) no está claro si las medidas de impuesto de ajuste fiscal en la frontera se mantendrán en el proyecto de ley de reforma tributaria que habrá de presentarse al Congreso de los Estados Unidos. Tampoco está claro si la Administración Trump apoyará las medidas si estas son incorporadas. Si bien muchas empresas estadounidenses se beneficiarían, los intereses de otras empresas muy poderosas se verían perjudicados, por lo que ya han comenzado a organizarse para plantear sus objeciones. Por consiguiente, los proponentes de la medida pueden optar por eliminar por completo el contenido del impuesto de ajuste fiscal en la frontera.

Sin embargo, incluso si la medida propuesta en su forma actual no prospera, podrán proponerse otras medidas en su lugar, especialmente si el presidente Donald Trump está decidido a aplicar una política comercial de «los Estados Unidos primero».

En cualquier caso, se avecinan cambios tanto en los Estados Unidos como en el sistema comercial internacional. Los países en desarrollo resultarían gravemente afectados, en especial aquellos cuyas economías son más dependientes del comercio y deberían estar preparados para afrontar estas dificultades.

**Notas:**

<sup>1</sup> “A better way: our vision for a confident America”, 24 de junio de 2016,

Emitido por el grupo de trabajo sobre reforma tributaria (Tax Reform Task Force) que lo calificó de «proyecto».

<sup>2</sup> Trump afirma que el impuesto de ajuste fronterizo generará ingresos provenientes de México para construir el muro en la frontera, Inside US Trade, 27 de enero de 2017.

<sup>3</sup> El texto del impuesto de ajuste fronterizo del documento titulado “A better way” reza lo siguiente: “Por primera vez, los Estados Unidos podrán contrarrestar los ajustes fronterizos que nuestros socios comerciales aplican en sus impuestos sobre el valor agregado (IVA). El planteamiento basado en el flujo de efectivo que remplazará nuestro enfoque actual basado en el ingreso para gravar a las empresas constituidas en sociedad de capital y otras empresas se aplicará en función del destino. Esto significa que los productos, servicios y activos intangibles exportados desde los Estados Unidos no estarán sujetos a impuestos en los Estados Unidos independientemente de su lugar de fabricación. Esto significa asimismo que los productos, servicios y activos intangibles importados a los Estados Unidos estarán sujetos a impuestos en este país independientemente de su lugar de fabricación. Esta situación acabará con los incentivos generados por nuestro sistema fiscal actual para trasladarse u operar fuera de los Estados Unidos. Asimismo, hará que los productos, servicios y activos intangibles estadounidenses puedan competir en pie de igualdad tanto en el mercado de los Estados Unidos como en el mercado mundial». (Traducción del Centro del Sur)

<sup>4</sup> Brian McGill y Richard Rubin, “Border Adjustment: Explained”, 7 de febrero 2017, sitio web del *Wall Street Journal*: [www.wsj.com/graphics/border-tax/](http://www.wsj.com/graphics/border-tax/).

<sup>5</sup> Lawrence Summers, «US reform is essential but Trump’s plan is deeply flawed», *Financial Times*, 9 de enero de 2017.

<sup>6</sup> Emily Pickrell, «Mexico likely to retaliate against border adjustment tax», Bloomberg BNA, 26 de enero de 2017.

<sup>7</sup> «Brady defends border adjustability as WTO-compliant, but expects outcry from other countries», Inside US Trade, de enero de 2017.

<sup>8</sup> Véase el Anexo 1 para leer todas las observaciones de Bhagirath Lal Das.

<sup>9</sup> Los detalles de este caso se citan en el Anexo 2.

<sup>10</sup> Comunicación personal con el autor.

<sup>11</sup> Martin Feldstein y Paul Krugman, «International trade effects of value-added taxation», en Assaf Razin y Joel Slemrod (eds.), *Taxation in the Global Economy*, University of Chicago Press, págs. 263 a 278.

<sup>12</sup> Paul Krugman, «Border Tax Two-Step (Wonkish)», 27 de enero de 2017. [referer](#).

<sup>13</sup> Reuvan S. Avi-Yonah y Kimberly A. Clausing, «Problems with destination-based corporate taxes and the Ryan Blueprint», Law and Economics Research Papers, Michigan Law, Universidad de Michigan, febrero de 2017

<sup>14</sup> Lawrence Summers, «US reform is essential but Trump’s plan is deeply flawed», *Financial Times*, 9 de enero de 2017.

<sup>15</sup> Véase el Anexo 2 de este documento.

**Anexo I:**

**Compatibilidad de un impuesto de ajuste fiscal en la frontera aplicado por los Estados Unidos con las normas de la OMC y posibles medidas de respuesta**

**Bhagirath Lal Das**

Solo podrá hacerse un examen completo de la medida inminente una vez los Estados Unidos emitan el decreto. En este momento reina una gran confusión sobre lo que pueda ocurrir. Además, muchos de los términos que se utilizan en el ámbito comercial en los Estados Unidos solo cobran sentido en el contexto nacional, por lo que solo pueden entenderse mediante ejemplos específicos del país. Con todo, debemos estar preparados y tener claras nuestras ideas con base en toda la información disponible por el momento.

Según el experto, deben tenerse en cuenta dos cuestiones independientes:

i. el trato diferenciado de un producto nacional usado como insumo y un producto similar importado usado como un insumo parecido en la producción nacional y

ii. el trato tributario diferenciado del ingreso en función de si el producto es consumido internamente o exportado.

Sobre la primera cuestión, Das afirma que según algunos informes, la propuesta es deducir el costo del insumo (producto) nacional del ingreso al calcular el impuesto, pero dicha deducción no se aplica si se trata de un insumo (producto) similar importado usado en la producción. Si este fuera el caso, tal disposición contravendría claramente el principio de trato nacional previsto en el Artículo III del GATT de 1994, indicó el experto.

En virtud del Artículo III.4: «Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte [...] el uso de estos productos».

Si el «uso» del producto nacional genera una reducción del impuesto, pero el «uso» de un producto similar importado no recibe el mismo trato, es claro que el producto importado recibe un trato «menos favorable» y que en tal caso se violaría el principio del trato nacional previsto en el Artículo III. Incluso sin entrar en los detalles de la concesión de subvenciones, la impugnación de dicha disposición puede prosperar en la OMC por este motivo.

En relación con la segunda cuestión, algunos informes indican que la propuesta es diferenciar entre los ingresos provenientes de la venta interna y los de las exportaciones en la cuestión de la tributación con relación a un producto. En este caso, parece ser que la exención del impuesto está condicionada a la exportación del producto. Por lo tanto, una parte de los ingresos se vuelve imponible en

función de si el producto se exporta o no. Esta práctica cumpliría claramente los criterios para ser calificada de subvención a la exportación, lo cual está prohibido en virtud del Artículo 3 del Acuerdo SMC de la OMC.

De hecho, ya se ha dado un caso similar en los Estados Unidos: se trata de las Sociedades de ventas al extranjero (Sociedades DISC). Una parte de los beneficios derivados de las exportaciones de dichas sociedades estaba eximida de pagar impuestos sobre la parte de sus beneficios correspondiente a las exportaciones. La Comunidad Económica Europea (CEE), predecesora de la Comunidad Europea (CE), planteó una diferencia ante el GATT en 1973. Los Estados Unidos prolongaron el asunto tanto como era posible en el GATT por aquel entonces, dando una nueva forma a este tipo de entidad y renombrándola «empresas de ventas en el extranjero» (EVE). Finalmente, tras la creación de la OMC, un grupo especial resolvió en 1999 que esta práctica por parte de los Estados Unidos era en realidad una subvención a la exportación y estaba prohibida. Así se resolvió el asunto que se había prolongado durante casi 26 años. Das afirmó que si bien este caso no es exactamente igual a la propuesta prevista actualmente, sí pone en evidencia la falibilidad de otorgar beneficios gubernamentales supeditados a las exportaciones.

### **Medidas que podrían adoptar los países en desarrollo**

El mayor problema con la propuesta actual radica en el motivo subyacente. Algunos miembros de la actual Administración estadounidense afirmaron en algún momento que considerarían la adopción de políticas y medidas aunque estas entren en conflicto con las normas de la OMC o incluso rebasen sus límites. Por consiguiente, cabe esperar que los Estados Unidos adopten políticas y medidas cuya compatibilidad con las normas de la OMC esté en tela de juicio o que violen claramente estas normas. El mayor problema que engendra esta situación es que los demás países tendrán que iniciar una serie de procedimientos de solución de diferencias ante la OMC, lo cual sería muy oneroso para los países en desarrollo. Además, el proceso de solución de diferencias puede prolongarse hasta 27 meses antes de que los países reclamantes obtengan una compensación final, pero sin ser tan siquiera de carácter retroactivo. Una cadena de planteamientos de diferencias de este tipo en la OMC contra los Estados Unidos puede tener entonces un costo político para los países en desarrollo, lo que influirá considerablemente en su decisión de iniciar un proceso de solución de diferencias.

Por lo visto, estos son los problemas sobre los cuales los países en desarrollo deben reflexionar y a los que deben estar atentos. Quizás, en lugar de recurrir o al tiempo que recurren al proceso de solución de diferencias, algunos países pueden considerar la posibilidad de tomar por su cuenta alguna medida de retaliación en las áreas de bienes, servicios, derechos de propiedad inte-

lectual u otras áreas, pero esto requiere determinación. A continuación, se exponen varios ejemplos de medidas que los países en desarrollo podrían adoptar.

Respecto a los bienes, muchos países en desarrollo disponen de aranceles consolidados relativamente altos, en particular en el sector de la agricultura. Estos países podrían seleccionar ciertos productos y aumentar sus aranceles NMF (nación más favorecida) siempre y cuando no superen el nivel consolidado. Es muy probable que este aumento de los aranceles en el sector de la agricultura surta efecto en el caso de los Estados Unidos, donde la agricultura es un tema delicado. Además, aumentar los aranceles NMF al nivel de arancel consolidado está plenamente en conformidad con las normas de la OMC.

En cuanto a los servicios, los países en desarrollo podrían seleccionar aquellos servicios respecto a los cuales no han contraído compromisos en virtud del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). En este caso podrían aplicar restricciones de acceso elevadas; por ejemplo, estableciendo derechos de acceso a los mercados. Incluso si han contraído compromisos en virtud del AGCS, los países en desarrollo podrían seleccionar algunos sectores y condiciones sobre los cuales aplicarían restricciones a fondo en caso de que no lo hayan hecho anteriormente. Podrían seleccionar servicios en sectores sensibles para los Estados Unidos.

En lo referente a los derechos de propiedad intelectual, los países en desarrollo podrían aplicar las disposiciones sobre licencias obligatorias de forma liberal para alentar a los productores nacionales y desalentar a los productores extranjeros, en particular los estadounidenses. Evidentemente, esto debe llevarse a cabo de conformidad con la legislación de cada país, cuyas disposiciones han quedado plasmadas en la patente.

## **Anexo II**

### **Compatibilidad con las normas de la OMC de ciertas políticas y medidas**

**Bhagirath Lal Das**, especialista en los acuerdos de la OMC, presenta a continuación unos criterios sencillos que permiten determinar si una política o medida contraviene tres principios fundamentales de la OMC: el trato nacional, las subvenciones internas y las subvenciones a las exportaciones.

#### *Trato nacional*

Si un país concede ventajas a un producto nacional, pero no a un producto similar importado, dicho país está infringiendo la disposición de trato nacional consagrada en el Artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994.

[Una excepción es que el país puede conceder una subvención a un producto nacional y no a un producto similar importado, pero existe una disciplina específica en materia de subvenciones, como se verá más adelante].

Por tanto, si una empresa manufacturera obtiene un beneficio fiscal por utilizar un producto intermedio nacional en

la fabricación, pero dicho beneficio no se concede si el fabricante utiliza un producto intermedio similar importado, esta medida o política contraviene el principio de trato nacional. Por ejemplo, si los ingresos imponibles de la empresa en cuestión se reducen al deducir el costo de un producto intermedio nacional, pero tal deducción no se aplica si se utiliza un producto intermedio similar importado, esta práctica infringe el principio de trato nacional.

Un país puede aplicar un derecho de importación a un producto importado hasta el nivel del derecho consolidado estipulado en su compromiso.

Un país no puede imponer ninguna otra carga sobre el producto importado si no la aplica también a un producto nacional similar.

#### *Subvenciones internas*

Si una empresa manufacturera o un sector manufacturero específico obtiene una transferencia directa de fondos por parte del Gobierno o este último los exonera de algún impuesto que en condiciones normales se hubiera debido aplicar, tal medida o política se considerará como una subvención interna.

Una subvención interna no contraviene en sí las normas de la OMC sobre las subvenciones. La violación se da cuando otro país es capaz de demostrar:

que la subvención perjudica su producción nacional (al importar el producto subvencionado del otro país), o

que la subvención perjudica el interés del país reclamante como abastecedor en un tercer país (por ejemplo, si la subvención genera una competencia en el mercado de un tercer país).

Si un país concede subvenciones a la industria en general, es decir, no a un sector o una rama de producción específica, dichas subvenciones no son recurribles y, por tanto, el país en cuestión no contraviene las normas de la OMC sobre subvenciones. Por ejemplo, el país puede resolver que exonerará de impuestos una parte de los ingresos de todas las empresas de la industria que cuenten con un volumen de negocios anual de un máximo de 50 000 dólares de los Estados Unidos o que contraten por lo menos diez personas con discapacidad física. En ese caso no se contravendrían las normas de la OMC sobre las subvenciones.

Las subvenciones también están permitidas si responden a determinados motivos o tienen un fin específico: por ejemplo, aquellas destinadas a la investigación y el desarrollo (I+D), al desarrollo de las regiones desfavorecidas o a la adaptación a las normas ambientales. Estos tipos de subvenciones están sujetos a condiciones y limitaciones específicas.

#### *Subvenciones a la exportación*

Si un país concede beneficios a una empresa o a un producto, condicionándolos a la exportación, dichos beneficios se considerarán como subvenciones a la exportación. Las subvenciones a la exportación están prohibi-

das en virtud de las normas de la OMC sobre subvenciones.

Por tanto, si un país exonera de impuestos los ingresos de una empresa que se derivan de las exportaciones, está infringiendo las normas de la OMC sobre subvenciones.

El reembolso o la exoneración de impuestos u otras cargas que recaigan en el proceso de producción de un producto exportado (incluidos los impuestos y cargas aplicables durante una etapa anterior de producción) no se considerarán subvenciones a la exportación. Tampoco se considerarán subvenciones a la exportación los reembolsos de derechos de importación que se aplican a los productos intermedios utilizados en la fabricación del producto exportado. (La idea fundamental es que los impuestos y gravámenes internos deben destinarse a los residentes del país exportador y no a los residentes de los demás países).

**Números anteriores de informes sobre políticas del Centro del Sur**

No. 20, agosto de 2015 – La internacionalización de las finanzas y las nuevas fuentes de vulnerabilidad para las economías emergentes y en desarrollo: el caso de Malasia por Yilmaz Akyüz

No. 21, September 2015 – Lack of Progress at the Twenty-Second Session of the WIPO SCP for a Balanced and Development-Oriented Work Programme on Patent Law Related Issues por Nirmalya Syam

No. 22, September 2015 – The WIPO Negotiations on IP, Genetic Resources and Traditional Knowledge: Can It Deliver? por Viviana Muñoz Téllez

No. 23, octubre de 2015 – Pautas de patentabilidad y acceso a medicamentos por Germán Velásquez

No. 24, March 2016 – Five Points on the Addis Ababa Action Agenda by Manuel F. Montes

No. 25, May 2016 – The Right to Development, Small Island Developing States and the SAMOA Pathway by Manuel F. Montes

No. 26, June 2016 – Debt Dynamics in China – Serious problems but an imminent crisis is unlikely by Yuefen Li

No. 27, August 2016 – The Right to Development: 30 Years On by Martin Khor

No. 28, septiembre de 2016 – Análisis del ámbito de aplicación de un instrumento internacional jurídicamente vinculante sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos por Carlos M. Correa

No. 29, septiembre de 2016 – Cuestiones críticas para los países en desarrollo en la lucha contra la resistencia a los antimicrobianos por Mirza Alas y Viviana Muñoz Téllez

No. 30, octubre de 2016 – Diferentes opciones para plantear las obligaciones de los Estados en un instrumento jurídicamente vinculante sobre las ETN y otras empresas con respecto a los derechos humanos por Kinda Mohamadieh

No. 31, octubre de 2016 – Cómo un futuro instrumento jurídicamente vinculante ayudaría a salvar los obstáculos que impiden que las víctimas de violaciones de los derechos humanos cometidas por empresas tengan acceso a la justicia por Daniel Uribe

No. 32, octubre de 2016 – Las inversiones de las empresas y la protección de los derechos humanos : reflexiones sobre los efectos de un instrumento internacional jurídicamente vinculante sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos en la IED por Kinda Mohamadieh

No. 33, December 2016 – Outcome of the Assemblies of the Member States of the World Intellectual Property Organization 2016 by Nirmalya Syam and Yujiao Cai

No. 34, December 2016 – Air pollution – the silent top global cause of death and of climate change by Martin Khor

No. 35, January 2017 – On the Existence of Systemic Issues and their Policy Implications by Manuel F. Montes

No. 36, February 2017 – Gandhi: Walking with us today by Gurdial Singh Nijar

No. 37, March 2017 – The Need to Avoid “TRIPS-Plus” Patent Clauses in Trade Agreements by Martin Khor

No. 38, April 2017 – Implications of a US Border Adjustment Tax, Especially on Developing Countries by Martin Khor

No. 39, May 2017 – Highlights of the WHO Executive Board: 140th Session by Nirmalya Syam and Mirza Alas

No. 40, June 2017 – Outcomes of the Nineteenth Session of the WIPO Committee on Development and Intellectual Property: A Critical Reflection by Nirmalya Syam

No 41, julio de 2017-La cuantificación de la cooperación Sur-Sur y sus consecuencias para la política exterior de los países en desarrollo

No 42, julio de 2017 – Lecciones aprendidas y por aprender de la crisis financiera asiática

No 44, agosto de 2017 – ¿Qué clase de política industrial se precisa para promover una industrialización igualitaria y sostenible?



**CENTRO  
DEL SUR**

Chemin du Champ-d'Anier 17  
PO Box 228, 1211 Ginebra19,  
Suiza

Teléfono: (4122) 71 8050

Fax: (4122) 798 8531

E-mail: [south@southcentre.int](mailto:south@southcentre.int)

<http://www.southcentre.int>

*El Centro del Sur es la organización intergubernamental de países en desarrollo que ayuda a los países en desarrollo a aunar sus fuerzas y competencias para defender sus intereses comunes en los foros internacionales de negociación. El Centro del Sur fue creado por medio del Acuerdo Constitutivo del Centro del Sur que entró en vigor el 31 de julio de 1995. Su sede se encuentra en Ginebra (Suiza).*