

La armonización de los impuestos internos sobre bienes y servicios en el Grupo Andino

GONZALO RUIZ BALLIVIAN

NECESIDAD DE ARMONIZAR LOS IMPUESTOS A LAS MERCANCIAS Y SERVICIOS

En el proceso de integración subregional propiciado por el Acuerdo de Cartagena, tendrá gran importancia el momento en que llegue a perfeccionarse la unión aduanera de los países andinos. Este perfeccionamiento, inicialmente fijado para el 31 de diciembre de 1980, fue aplazado hasta el 31 de diciembre de 1983 mediante el Protocolo de Lima que modifica las fechas previstas en los artículos 45 y 61 del Acuerdo de Cartagena. Esa decisión supone que el comercio dentro de la subregión no estará sujeto a restricciones cuantitativas ni a gravámenes arancelarios, que los productos provenientes de países situados fuera de la subregión estarán gravados solamente con una tarifa aduanera de aplicación común en todos los países miembros y que se eliminarán las prohibiciones y los contingentes. A partir de ese momento el intercambio comercial se basará en la libre competencia entre los productores subregionales y en la competencia de éstos —protegidos por un arancel común— con los extranjeros. De este modo, los productores subregionales percibirán, en forma más aguda, las consecuencias de cada variación, aun modesta, en sus costos de producción y en sus precios de venta. Dadas estas condiciones, el peso de los impuestos internos adquiere una importancia que antes resultaba disimulada por la presencia de fuertes aranceles aduaneros y de restricciones cuantitativas. En el mercado ampliado el ingrediente tributario, en cuanto represente un aumento de costos —o una reducción de ingresos— adquirirá una gran importancia.

Es probable que al principio la diversidad de los sistemas tributarios vigentes en los países miembros perjudique a unos países y favorezca a otros. En estas circunstancias los cambios que algunos desearán efectuar podrían provocar efectos negativos en los otros. Esos cambios tenderán a referirse, sobre todo, a los impuestos que recaen sobre bienes y servicios, pues son los que más directamente afectan los precios,¹ y por consiguiente son los que requerirán cierto grado de armonización antes del establecimiento de la Unión Aduanera, si se quiere evitar que cada país efectúe por su

propia cuenta alteraciones que resulten perjudiciales para los otros miembros del Grupo Andino.

Sin embargo, es necesario tener presente que la armonización tributaria es parte de un proceso más amplio —el de armonización de las políticas económicas—, en el cual los diversos instrumentos monetarios, cambiarios, arancelarios, tributarios, del gasto público, etc., pueden utilizarse para lograr fines idénticos o complementarios. Así, las medidas tomadas en estos distintos campos deben coordinarse cuidadosamente para que la acción de un instrumento no sea desvirtuada por la de otro.

En este sentido son fundamentales las relaciones entre los impuestos internos, los aranceles y el tipo de cambio. Estos instrumentos pueden utilizarse en forma distinta con el fin de conseguir determinados efectos económicos. La devaluación monetaria, la concesión de un subsidio a las exportaciones —y el aumento correlativo en el arancel de importación— o la elevación de un impuesto general a las ventas que siga el principio del país de destino —acompañada de un subsidio a las exportaciones— tienen efectos parecidos en cuanto al comercio internacional. En efecto, encarecen las importaciones y estimulan las exportaciones. En determinadas circunstancias, los impuestos internos tienen efectos equivalentes a los de un arancel de importaciones: por ejemplo, un impuesto a las ventas cuya tasa sea más alta para los productos importados que para los nacionales, o un impuesto a determinada mercancía que no se produce en el país. Igual efecto puede lograrse por medio de tipos de cambio diferenciales aplicados a determinadas importaciones. Por otra parte, la utilización de tipos de cambio preferenciales, aplicables a ciertas exportaciones, puede equipararse a un subsidio.

En esta interrelación de instrumentos tienen particular importancia el nivel y la estructura del tipo de cambio. Un tipo de cambio sobrevaluado reduce el efecto protector de los gravámenes arancelarios y desfavorece a las exportaciones; recíprocamente, el subvaluado encarece las importaciones y subsidia la exportación.

Sin embargo, para lograr determinados objetivos, algunos instrumentos son más adecuados que otros. Una parte impor-

1. Aceptándose la hipótesis de que estos impuestos se trasladan al consumidor final.

tante de la armonización de políticas, a escala mundial, consiste en lograr que todos los países miembros utilicen ciertos instrumentos específicos para alcanzar determinados fines.

El texto del Acuerdo de Cartagena, así como algunas decisiones de la Comisión y otros documentos aprobados, por ésta o por los diversos consejos, en algunos casos definen las relaciones instrumento-objetivo.

En el análisis que sigue se supone que han desaparecido los derechos arancelarios entre los países miembros; que hay un Arancel Externo Común (AEC) elaborado con el criterio de otorgar una protección eficaz a las distintas actividades económicas; que el tipo de cambio se utiliza como un instrumento global, y que no existen tipos de cambio diferenciales para las importaciones.²

El hecho de que los tipos de cambio tiendan a ser fijos en la mayor parte de los países miembros y de que, por otra parte, existan muchos impuestos de tasas diferenciadas, hace que el tipo de cambio tenga limitaciones para compensar los desniveles impositivos existentes en la subregión. En consecuencia, los impuestos internos a las mercancías y servicios afectan el intercambio comercial al alterar los precios relativos de los distintos bienes, es decir, introducen deformaciones que pueden perjudicar el comercio y la producción. El objetivo principal de la necesidad de armonizar estos impuestos es eliminar o reducir dichas deformaciones, las cuales se examinan a continuación.

En la primera parte se analizan los impuestos generales y en la segunda los especiales. Cabe anotar, sin embargo, que las conclusiones relacionadas con los primeros son también aplicables a los segundos.

IMPUESTOS GENERALES

Principio de no discriminación

La primera deformación que se debe tratar de evitar es la discriminación entre los impuestos que recaen sobre las mercancías producidas en cada país y sobre las importadas. Ese es, precisamente, el objeto del Artículo 21 del Tratado de Montevideo, ratificado por el Artículo 44 del Acuerdo de Cartagena, el cual dispone que en materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de una parte contratante gozarán, en el territorio de otra parte contratante, de un tratamiento no menos favorable que el que se aplique a productos similares nacionales.

Esta disposición parece insuficiente para el Grupo Andino, donde la tarea de proteger las producciones subregionales se asigna en forma exclusiva al AEC. Por lo tanto, el principio de no discriminación en materia de impuestos internos debe extenderse a las mercancías producidas en terceros países.

2. Véase Acuerdo de Cartagena, *Orientaciones generales para la elaboración del Arancel Externo Común*, Doc. J/PE/13 Rev. 1 de 13/10/73, e *Informe final de la IV Reunión de Bancos Centrales de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena*, Doc. JUN/di 110 de 13/1/74.

Principios jurisdiccionales de imposición

Si el país productor o exportador de los bienes intercambia los gravámenes, y también lo hace el país consumidor o importador, esos bienes estarían soportando impuestos similares recaudados por ambos países, lo cual constituiría una seria deformación del intercambio. A fin de evitar esta posibilidad, es necesario que los países miembros lleguen a un acuerdo que determine cuál de ellos —importador o exportador— tiene la potestad exclusiva de imponer este tipo de tributos internos. Para resolver estos problemas, son especialmente significativas estas dos posibilidades:

- a] Aplicación del principio de tributación exclusiva en el país de origen de las mercancías.
- b] Aplicación del principio de imposición exclusiva en el país de destino de las mercancías.

El problema de elegir entre los mencionados principios es de primordial importancia respecto a la orientación de la armonización fiscal dentro del mercado andino.

Principio del país de origen

Desde el punto de vista conceptual, este principio es muy sencillo, pero presenta algunos problemas en su aplicación práctica. Supone que los productos exportados pagan el impuesto solamente en el país donde se transforman o producen, sin tomar en cuenta los del país donde se usan o consumen. Cualquiera que sea su destino, las mercancías llevan incorporadas a su precio los impuestos que pagaron en el país donde se produjeron. El mercado ampliado se considera como un mercado interno y el paso de las mercancías de un país a otro carece de importancia desde el punto de vista fiscal. En este sentido, permite abolir todas las barreras aduaneras y fiscales y evita la necesidad de que los productos objeto del intercambio sean detenidos, controlados, sujetos a verificación y a gravámenes fiscales. Lo anterior es sumamente favorable a los fines de la integración, no sólo por sus efectos psicológicos, sino porque el hecho de mantener las fronteras fiscales y la separación de los mercados nacionales implica costos económicos y administrativos que es deseable evitar.

La adopción de este principio, sin embargo, supone también la necesidad de igualar las tasas efectivas de imposición, a fin de que no se altere la situación competitiva de los productores en los distintos países de la subregión. En la presente etapa de la integración esta solución resulta demasiado rígida, pues impide que se utilice este instrumento tributario, cuya flexibilidad puede ser esencial para cada país, por razones de orden fiscal.

Principio del país de destino

Para implantar este principio, es necesario rembolsar el total de los impuestos que afectaron a las mercancías exportadas a través de sus diferentes etapas de transformación o producción, de manera que puedan venderse al comprador extranjero libres de todos los impuestos que las gravan en el país productor. En contrapartida, los productos importados están sujetos al pago de un impuesto equivalente³ al que recaería

3. Por equivalente debe entenderse la alícuota del impuesto y no el monto final de éste.

sobre ellos si hubieran sido elaborados en el país que los consume o utiliza. Dicho impuesto se pagaría en el momento de la importación y en el puerto o lugar de entrada.

La aplicación de este principio tiene la ventaja de que al mismo tiempo que evita la discriminación en razón del origen geográfico de las mercancías, otorga mayor flexibilidad a los países para manejar en forma independiente, por razones de índole fiscal, estos instrumentos tributarios. En efecto, la cuantía de los gravámenes puede ser distinta, pero el mecanismo de exención en el país de origen y la imposición en el país de destino asegura la igualdad competitiva de mercaderías similares. Sus desventajas están en que segmenta y mantiene una cierta discontinuidad en el mercado ampliado y en que implica un mayor costo de administración.

LOS AJUSTES FISCALES DE FRONTERA

Estos ajustes pueden definirse en varias formas. En este trabajo se refieren a todas las medidas fiscales que tienen por objeto poner en práctica, en forma total o parcial, el principio de imposición en el país de destino de los bienes intercambiados. Dicho principio, aplicado a los impuestos sobre bienes y servicios, otorga la facultad de recaudarlos al país donde dichos bienes y servicios se utilizan o consumen, evitando que el país exportador los grave. En consecuencia, los ajustes comprenden la exoneración de cualquier impuesto a la exportación y la devolución o exoneración, según los casos, de los impuestos internos que pudieran afectar a dichos bienes en el país en que fueron producidos. Se refieren, además, al establecimiento de un impuesto que grave a los artículos importados de manera tal que éstos soporten, en el país de destino, una tasa igual a la que pudiere gravar los artículos similares de producción interna.

La mayor o menor dificultad para efectuar estos ajustes, dependerá:

- a] De la identificación clara y precisa de los impuestos que deben exonerarse o devolverse —en lo que se refiere a los vigentes en el país exportador— y de los que deberían cargarse al artículo en el país destinatario.
- b] De que el cálculo del monto de dichos impuestos sea fácil de realizar, lo cual depende en alto grado de la estructura técnico-formal de cada impuesto.
- c] De que las bases imponibles sobre las que se realizan estos cálculos sean fácil y claramente determinables.

Identificación de los impuestos elegibles

Dada la realidad actual del proceso de integración subregional, parecería que, en un primer momento, sólo podrían tomarse en consideración, para los ajustes fiscales de frontera, los impuestos generales a las ventas y los que, en cada país miembro, gravan específicamente a ciertos y determinados artículos.

Es verdad que el proceso productivo exige que se adquieran, además de las materias primas y partes incorporadas físicamente al producto final, bienes de capital, tales como

maquinaria, o ciertos servicios como energía eléctrica, transporte, publicidad, etc., o, finalmente, materias auxiliares no incorporadas al producto final, tales como combustible. Si se supone que estos impuestos se trasladan hacia adelante, es evidente que el precio del producto final incluirá, "oculto" en el mismo, el total de los impuestos soportados durante todo el proceso. Sin embargo, parece que en una primera etapa no podrían tomarse en cuenta todos ellos, pues estos ajustes adquirirían una complejidad excesiva. El ulterior avance de los procesos de integración y armonización de políticas determinará los cambios que en otras etapas pudieran aparecer como aconsejables, en cuanto a la inclusión de estos "impuestos ocultos" en los ajustes de frontera.

Estructura técnico-formal de los impuestos

Se puede apreciar que la mayor o menor facilidad para realizar el cálculo del monto que se deberá devolver en el momento de la exportación —por concepto de impuestos internos pagados— así como para determinar el impuesto en el momento de la importación, dependerá de la estructura técnico-formal del impuesto. Cuanto mayor sea la transparencia fiscal de éste, tanto más fácil será el cálculo de ambos ajustes. Las dos operaciones necesitan de un mecanismo de ajuste que permita determinar con exactitud el componente impuesto de los precios de las mercaderías, en cualquiera de las etapas de su proceso de producción o distribución. De lo contrario un ajuste superior al impuesto interno representa, por el monto de la diferencia, un genuino impuesto a la importación. Asimismo, reintegrar impuestos por un monto mayor que los incorporados en su precio tendría el efecto de un subsidio a las exportaciones; un reintegro menor equivaldría a un impuesto.

Los impuestos de etapas múltiples, acumulativos o en cascada, o los que conservan parcialmente estas características, no permiten determinar con exactitud el componente impuesto de los precios de las mercaderías debido a la imposibilidad de establecer el número de transacciones de que han sido objeto antes de llegar a la etapa final y, por tanto, el impuesto total que han soportado. Bajo esta forma de gravámenes, la única solución consiste en hacer estimaciones por grupos de productos, tanto del monto de los impuestos que deberán pagarse como de los reintegros. Las experiencias de otros grupos de países que buscan integrarse demuestran que esta clase de estimaciones deja mucho que desear y que en la práctica redundan en genuinos impuestos o subsidios a las importaciones o a las exportaciones. Por otra parte, la estimación de dichas cantidades, caso por caso, sería una tarea lenta, vasta e impracticable. Además, un mismo producto puede ser exportado por empresas con diversos grados de integración vertical, por lo que conceder un reembolso igual representaría una alteración de los precios relativos en favor de la empresa más integrada. Los impuestos de una sola etapa, a medida que su fase de imposición se aleja de la etapa final, producen cierta "piramidación". En efecto, es costumbre establecer márgenes de ganancia sobre el precio de compra incluido el impuesto; es decir, que los precios tienden a aumentar en mayor proporción que el impuesto.

Por otra parte, el gravamen estimula la alteración de los canales normales de distribución, a fin de eludirlo. General-

mente, se busca corregir esta última desventaja por medio de disposiciones que establecen los casos de vinculación económica, a fin de evitar que parte de la base imponible escape a la esfera de acción del gravamen. La experiencia ha demostrado que cualquier fórmula que se adopte es arbitraria y da lugar a nuevos tipos de discriminación.

Por último, los impuestos de etapa única pueden presentar problemas si solamente se rembolsa el que grava la última venta. Por ejemplo, para fabricar muebles es necesario adquirir madera cepillada, tapices, clavos, cola, barniz, etc. Si cada uno de estos productos está gravado con un impuesto de etapa única y no se rembolsa también su monto en el momento de exportar los muebles, es claro que el precio de éstos incluirá un gravamen fiscal y no será neto de impuestos. En este caso cabría calificar a dicho sistema como el de aplicación parcial del principio de país de destino.

El impuesto a las ventas al detalle no tiene las desventajas de los demás gravámenes de etapa única y algunos lo han considerado como el ideal, excepto por las complicaciones administrativas y la mayor posibilidad de evasión. Sin embargo, un impuesto al valor agregado que incluya todas las etapas tiene las mismas ventajas del anterior y, además, menores posibilidades de evasión que el impuesto al detalle. En primer lugar, porque su recaudación se fracciona en varios pagos (desde otro punto de vista, podría considerarse como un gravamen al detalle con pagos anticipados); en segundo, porque la mecánica de aplicación del gravamen genera intereses contrapuestos entre compradores y vendedores, que contribuyen a disminuir la posibilidad de evasión y, finalmente, porque tiene la característica —muy importante, en un proceso de integración— de que cuando está bien estructurado no modifica la protección que brinda el arancel de importaciones, pues los impuestos pagados sobre los productos intermedios se acreditan contra el impuesto del producto final.⁴

Por estas razones se ha sugerido que la armonización en materia de impuestos generales a las ventas se logre por medio de la adopción de un impuesto al valor agregado en todas las etapas y de una sola tasa en cada país miembro. Esto último porque tasas diferenciales le quitan carácter general al impuesto y lo convierten en un conjunto de impuestos selectivos. A este respecto, cabe mencionar que la III Reunión de Directores de Tributación Interna de los Países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), aprobó la versión preliminar de un proyecto de "Impuesto de valor agregado" para los países de la zona.⁵

Las tasas imponibles

Con respecto a los productos exportados, la devolución podría efectuarse sobre un valor que incluya todos los gastos de transporte hasta la frontera o basarse en el precio de venta de dichos productos en el mercado interno. Un problema similar podría presentarse en el caso de productos importados de otros países miembros para la aplicación del impuesto en el país de destino.

De otro lado, la base imponible puede ser el valor, incluido o excluido el impuesto. Actualmente, en algunos de los países miembros se utilizan ambas bases imponibles. Aunque la más usual es el valor excluido el impuesto, para ciertos productos se emplea el valor incluido el impuesto.

La base imponible debe incluir el arancel aduanero, cuando éste exista. Es claro que una vez perfeccionado el Programa de Liberación no existirán aranceles para el comercio entre los países miembros del Grupo Andino. Sin embargo, tratándose del intercambio con terceros países, en el cual el arancel sí representa un papel y donde en cierta manera —sea por las reglas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) o por otras razones internas— también se utiliza el principio del país de destino, éste es un factor importante con relación a los impuestos sobre bienes y servicios.

En todos los aspectos señalados será necesario adoptar criterios comunes que faciliten los ajustes de frontera.

IMPUESTOS ESPECIALES

Las deformaciones examinadas en los apartados anteriores con relación a los impuestos generales —por ejemplo, discriminación y acumulación de impuestos— aparecen también en el caso de los impuestos especiales. Por consiguiente, también con respecto a éstos es necesario adoptar ciertos principios de uso comunitario. El principio de no discriminación debe aplicarse en forma amplia, igual que en el caso de los impuestos generales.

El principio del país de destino también puede aplicarse a los impuestos selectivos. Sin embargo, estos impuestos, que usualmente tienen tasas distintas para cada producto gravado, modifican la estructura de consumo del país que los recauda al restringir su demanda interna, al tiempo que alteran la asignación de recursos productivos en toda la subregión. Por tanto, su armonización puede consistir, además, en:

a] Aplicar los ajustes fiscales de frontera y dejar que cada país "consumidor" establezca libremente dichos impuestos, es decir, determinando los productos gravados y el nivel del impuesto. De esta manera cada país estaría afectando en forma independiente su propia estructura de consumo y la estructura productiva de los demás países miembros —en cuanto la modificación de los precios relativos influya en su propia demanda de bienes producidos en los demás.

b] Establecer en forma coordinada una lista de productos gravados, a los cuales cada país aplicaría el nivel de tasas que estime convenientes. Esta opción restringe el campo de aplicación de los impuestos en cada país, pero al mismo tiempo coordina la elección de la materia gravable en el conjunto de los países miembros.

c] Establecer una lista común de productos gravados y fijar también en forma comunitaria los niveles de gravámenes que los afectarían. Esta posibilidad afectaría de manera uniforme las estructuras de consumo y producción en toda la subregión, pero tiene la desventaja de restar flexibilidad al manejo de los impuestos con fines fiscales.

4. Véase Ronald I. McKinnor, "Protection and the value-added tax", en H. Gruebel y H. Johnson, *Effective Tariff Protection*, GATT, Graduate Institute of International Studies, Ginebra, 1971.

5. ALALC/DPT/III, Informe del 9 de mayo de 1971, p. 17.

Es obvio que la opción más sencilla, al menos en una primera etapa, es la señalada en primer término. Sin embargo, en los impuestos especiales puede aparecer una deformación adicional cuando se utiliza el principio del país de destino; se trata del caso de los impuestos que se aplican a mercancías no producidas en el país.

*Impuesto a mercancías
no producidas en el país*

Si un país que no produce determinado bien o mercancía lo grava con un impuesto interno, éste puede equipararse, en cuanto a su efecto sobre el consumo de dicho bien, al de un impuesto a la importación. En su Artículo 22, el Tratado de Montevideo se ocupa de prevenir esta situación al establecer que en los casos de productos que no sean producidos en su territorio, cada parte contratante tratará de evitar que los tributos aplicados deriven en la anulación o reducción de las concesiones o ventajas obtenidas en el curso de las negociaciones por cualquier parte contratante. El Tratado General de Integración Económica Centro Americana es algo más estricto, pues dispone que cuando no exista producción de un artículo en una de las partes contratantes, pero sí en cualquiera de las demás, la primera no podrá establecer impuestos al consumo sobre dicho artículo, salvo resolución favorable previa del Consejo Ejecutivo. En esta materia, los países miembros de ese Tratado deberán adoptar un criterio común así como las medidas necesarias para llevarlo a la práctica. Una solución similar a la centroamericana parece viable en la subregión andina.

PROMOCION DE EXPORTACIONES

Todos los países del Grupo Andino utilizan como mecanismo de fomento a las exportaciones la exoneración de impuestos a las exportaciones y de los impuestos internos sobre bienes y servicios. En los casos en que la exoneración no alcanza a operar con respecto a estos últimos, se conceden devoluciones de impuestos. Además, algunos de ellos otorgan incentivos especiales, consistentes en ayudas estatales que podrían caer bajo la denominación genérica de certificados de crédito tributario. Por lo general, su concesión está condicionada a la exportación de productos no tradicionales, usualmente manufacturados. Los criterios de concesión del incentivo y su forma de cálculo varían de país a país. También son distintas las razones que justifican su utilización: en algunos casos se consideran como devoluciones de los impuestos internos sobre factores de producción, en otros como devoluciones de los impuestos que gravan la utilidad de la empresa, de los derechos de importación o de los impuestos a las ventas que gravan los insumos.

Al aprobarse formalmente la aplicación del principio de país de destino y reglamentarse comunitariamente todos sus aspectos, desde los impuestos elegibles para la devolución hasta su forma de cálculo, estos certificados de abono tributario adquirirían el carácter de subsidios al comercio intersubregional y sería necesario optar por suprimirlos para dicho comercio (ya que la desgravación que produce el Programa de Liberación debe compensar el estímulo que significa el subsidio), o por condicionarlos de tal manera que puedan ser comunitariamente utilizados, sin provocar deformaciones en su flujo.

CONCLUSIONES

El progresivo avance del proceso de integración y el perfeccionamiento de algunos mecanismos, tales como el programa de liberación y el arancel externo común, plantean la necesidad de iniciar la armonización de los impuestos sobre mercancías y servicios y de lograr cierto grado de compatibilidad a muy corto plazo.

Una forma de hacerlo es adoptar un principio jurisdiccional común. El principio de tributación en el país de destino tiene la ventaja, para una primera etapa, de permitir distintos niveles de imposición a las mercancías y servicios en cada país. Por otra parte, también admite —aunque sólo con carácter temporal y limitado— cierta flexibilidad con respecto a la estructura técnico-formal de los impuestos.

A más largo plazo, y aun aplicando el principio del país de destino, la adopción de estructuras técnico-formales uniformes, o por lo menos análogas, es una medida recomendable. La armonización debe realizarse en tal forma que, en posteriores etapas de la integración, no impida el cambio del principio jurisdiccional, pasando al principio del país de origen que, para determinados estadios del proceso, puede tener claras ventajas.

Tanto para la aplicación del principio del país de destino como para un posible cambio al del país de origen, la estructura impositiva más apropiada, con relación a los impuestos generales a las ventas, es la del impuesto al valor agregado (IVA). Es recomendable que el IVA sea de tasa única en cada país, tanto porque así su administración resulta más sencilla como porque el impuesto resulta neutro, es decir, no deforma a la estructura productiva.

La aplicación del principio jurisdiccional elegido debe comprender a los impuestos especiales, los cuales podrían facilitar la adopción del AEC al recoger el componente no aduanero de los aranceles nacionales, cuando ello se juzgue necesario en alguno de los países miembros.

También es necesario ampliar el principio de no discriminación a las mercancías importadas de terceros países para no alterar los márgenes de preferencia otorgados por el arancel externo común.

Los impuestos internos selectivos que un país establezca sobre mercancías no producidas en su propio territorio toman un carácter similar al de los gravámenes arancelarios. Por esa razón pueden resultar perjudiciales para el comercio intrasubregional. Sin embargo, si se desea dejar a cada país la libertad de gravar —por razones relacionadas con la estructura de consumo— ciertos bienes, será necesario encontrar una solución de compromiso, que pudiera ser la de establecerlos solamente previa resolución favorable del Consejo de Política Fiscal.

Con respecto a los certificados de crédito tributario actualmente utilizados, debe optarse por:

- a) Eliminarlos con respecto al comercio entre los países miembros.
- b) Reglamentarlos de manera que su base de cálculo sea análoga en todos ellos y su nivel o niveles no produzcan efectos negativos en el proceso de integración. □