

ANDRES VALLE BILLINGHURST (\*)

## Eliminación del impuesto a la renta sobre los dividendos

Con la dación del Decreto Legislativo 774 dictado al amparo de las facultades otorgadas por la Ley 26249, se ha eliminado a partir del 1 de enero de 1994 el impuesto a la renta aplicable a los dividendos y a las utilidades disponibles para el titular del exterior en el caso de sucursales de empresas extranjeras. Hagamos una breve reseña.

Como se recordará, la Ley del Impuesto a la Renta vigente al 31 de diciembre de 1993 gravaba con la tasa máxima del 10 por ciento a los dividendos percibidos, a cuyo efecto la sociedad que los distribuía tenía la obligación de retener dicho impuesto con carácter de pago a cuenta en el caso de contribuyentes domiciliados y de pago definitivo tratándose de contribuyentes no domiciliados. No debemos olvidar que cuando los dividendos se distribuían en favor de sociedades domiciliadas, éstos no integraban su renta imponible, debiendo el tributo retenido compensarse con el que resultase aplicable a los accionistas al momento de su redistribución.

Por otro lado, resulta importante mencionar que el nacimiento de la obligación tributaria en el caso del pago de dividendos se configuraba con el acuerdo de distribución de los mismos por parte del órgano societario competente. Respecto de las utilidades disponibles para el titular del exterior, el impuesto se devengaba al cierre del ejercicio independientemente del hecho que se remitiesen las utilidades al exterior.

En este escenario resulta importante destacar algunas consecuencias impositivas que se derivan de



la eliminación del citado tributo.

Primero: los dividendos correspondientes a utilidades retenidas al 31 de diciembre de 1993, cuyos acuerdos de distribución se efectúan a partir del 1 de enero de 1994 no se encontrarán afectos al impuesto a la renta, con prescindencia de que las utilidades se hayan generado en un ejercicio o ejercicios en los cuales los dividendos se encontraban gravados.

Segundo: las utilidades disponibles para el titular del exterior en el caso de sucursales de empresas extranjeras correspondientes al ejercicio 1993 se encuentran afectas al impuesto a la renta con la tasa del 10 por ciento, pues el hecho imponible se configura al cierre del ejercicio, independientemente de la fecha en que dichas utilidades sean remitidas al exterior.

Tercero: los dividendos repatriados durante el ejercicio 1993 sobre

la base de balances periódicos se encuentran afectos al impuesto, pues el hecho imponible, esto es, el acuerdo de distribución se ha adoptado durante la vigencia del tributo. Esta apreciación sería discutible en el caso que al cierre del ejercicio los estados financieros no arrojasen utilidades por distribuir.

Cuarto: la redistribución de dividendos efectuada en el ejercicio 1994 no está gravada con el impuesto. En esta hipótesis, el accionista tendría el derecho a percibir íntegramente el importe de los mismos, pues no existiría obligación legal de efectuar retención alguna. De ello se deriva que la sociedad mantendría como un tributo pagado por anticipado el importe que le fue retenido al momento de la distribución del dividendo, ya que éste no es susceptible de ser compensado al momento de la redistribución. Sobre el particular, consideramos que la sociedad debería reconocer la pérdida de dicho tributo, disminuyendo, consecuentemente las utilidades por distribuir, a menos que por vía reglamentaria se le faculte a utilizarlo contra su propio impuesto a la Renta.

En adición a las consecuencias indicadas, creemos que la eliminación del impuesto a la renta sobre los dividendos y utilidades disponibles para el titular del exterior, en caso de sucursales de empresas extranjeras, constituye un incentivo para la inversión extranjera y un mayor atractivo en el proceso de privatización.

(\*) Gerente encargado de la División de Asesoría Tributaria y de Negocios de Coleridge y Anselmino, representante de Arthur Andersen & Co.

EMILIA BUSTAMANTE OYAGUE

## Ronda Uruguay

Así se denomina la octava ronda de negociaciones celebrada en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), concluida en diciembre del año pasado luego de siete años de duración.

En todas las rondas de negociaciones se ha buscado lograr el objetivo de revertir las tendencias proteccionistas que prevalecieron entre las dos guerras mundiales y que debieron significar un movimiento progresivo hacia un sistema libre de comercio mundial.

La cooperación internacional, el establecimiento de códigos o normas de conducta y una estructura estable estuvieron dedicadas a evitar una escalada de restricciones comerciales y un descenso del nivel de intercambios.

Hasta antes de la ronda de Tokio las partes contratantes del GATT habían concertado dos acuerdos, relativos a las prácticas antidumping y al comercio de los textiles. Posteriormente la ronda de Tokio (1973-1979) dio lugar a nuevos instrumentos jurí-

dicos que abarcaban cuestiones no arancelarias, como los obstáculos técnicos al comercio, las subvenciones y los derechos compensatorios, las compras del sector público, la valoración en aduana, el comercio de aeronaves civiles y los regímenes de licencias, así como un nuevo acuerdo referente a las prácticas antidumping y sendos acuerdos sobre el comercio de productos lácteos y el comercio de carne de bovino.

Sin embargo, la implementación de nuevas medidas proteccionistas por parte de los países industrializados han revelado una flagrante contradicción con los principios y objetivos que inspiraron la creación del GATT en 1947 y que han venido perturbando el desenvolvimiento del comercio internacional, y, a su vez, perjudicando a los países en desarrollo.

En este contexto encontramos que, en la última ronda del GATT iniciada en 1986 en Uruguay se plantearon como objetivos: la expansión y liberalización global del comercio internacional así como el fortalecimiento

del sistema del acuerdo general. Con respecto al primero, cabe decir que se presentó una agenda que comprendía todos los rubros comerciales incluyendo a los productos agrícolas, los servicios: bancos, seguros, telecomunicaciones, y derechos de propiedad intelectual.

En relación al segundo objetivo, se buscó reemplazar al papel que el GATT desempeña como acuerdo regulador del comercio mundial. En esta línea tenemos la revisión de sus reglas, del proceso de toma de decisiones y su capacidad para hacer frente a los cambios que se suscitan en las negociaciones comerciales internacionales. De este modo, se asegura la efectividad de las reglas del GATT.

Dado el ambicioso contenido de los acuerdos de liberalización comercial concertados en el acta final de la última ronda del GATT, aprobada por 118 países, es de esperar que ante las nuevas reglas y el clima de apertura de mercados se avizore una nueva etapa en relación a los intercambios comerciales internacionales.

BEGOÑA VENERO AGUIRRE

## ¿Cómo proteger una invención?

La Decisión 344 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, vigente desde el 1 de enero último establece tres modalidades distintas de proteger una invención: la patente de invención, la patente de modelo de utilidad y el secreto industrial.

El artículo 27 de la Ley General de Propiedad Industrial define la patente de invención como el título por el cual el Estado concede el derecho exclusivo de explotación o uso al titular de una invención. Este derecho exclusivo está limitado en el tiempo y en el espacio. Una patente de invención tiene un plazo de duración de 20 años como máximo, contados a partir de la fecha de presentación de la respectiva solicitud, surtiendo sólo efectos en el país en el que se solicitó la protección.

Una patente de modelo de utilidad confiere los mismos derechos que una patente de invención. Sin embargo, existen diferencias sustanciales entre ambos tipos de patente:

Estos dos tipos de patente no protegen el mismo tipo de invenciones. Un modelo de utilidad es una especie de género invención. El artículo 54° de la Decisión 344 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena define el modelo de utilidad como toda forma, configuración o disposición de elementos de algún artefacto, herramienta, instrumento, mecanismo u otro objeto o de alguna parte del mismo, que permita un mejor funcionamiento, utilización o fabricación del objeto que lo incorpora o que le proporcione alguna utilidad, ventaja o efecto técnico que antes no tenía.

Los requisitos de patentabilidad que se exigen a los modelos de utilidad no son los mismos que se exigen a una invención para que sea protegible por medio de una patente de invención. El grado de exigencia es mucho menor en el caso de los modelos de utilidad.

El plazo de duración de una patente de modelo de utilidad es de 10 años como máximo, contados a partir de la fecha de presentación de la respectiva solicitud.

El artículo 72 de la Decisión 344 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena establece una tercera manera de proteger una invención: el secreto industrial. Sin embargo, en este caso la protección se limita a la revelación, adquisición o uso del secreto, de manera contraria a las prácticas leales de comercio. Como vemos, la protección que se obtiene por medio de un secreto industrial es mucho más limitada que aquella que se obtiene por medio de una patente (de invención o de modelo de utilidad). Esta tercera manera de proteger una invención cuenta con una inconveniente adicional: no permite proteger invenciones cuya comercialización implique revelar el secreto, que es el caso de la mayoría de invenciones de productos. Cabe señalar, sin embargo, que la gran ventaja del secreto industrial es que su duración es ilimitada, aunque incierta.



VERTICES PRINCIPIORUM

“El problema del hombre es complejo; no puede entender las verdades complicadas, ni olvidarse de las simples.”

Rebecca Wall