

# EL IMPUESTO A LA RENTA CORPORATIVO EN LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

*Fernando Zuzunaga\**

*Renée Villagra \*\**

## CONTENIDO

### INTRODUCCIÓN

#### 1. IMPOSICIÓN A LA RENTA DE RESIDENTES

- 1.1 La Soberanía de los Estados
- 1.2 Los criterios de sujeción del Impuesto a la Renta
- 1.3 Criterios para considerar a las personas como residentes
- 1.4 Obtención de rentas con establecimiento permanente
- 1.5 Tipo de Imposición de las rentas empresariales
- 1.6 Determinación de la renta empresarial presuntiva y mínima
- 1.7 Crédito por impuestos pagados en el extranjero
- 1.8 Pérdidas
- 1.9 Distribución de dividendos

#### 2. IMPOSICIÓN A LA RENTA DE NO RESIDENTES

- 2.1 Obtención de rentas sin establecimiento permanente
- 2.2 Calificación de las rentas como de fuente propia
- 2.3 Representación de los no residentes
- 2.4 Los agentes de retención
- 2.5 Retenciones aplicables a los intereses
- 2.6 Retenciones aplicables a regalías

\* Presidente del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario -ILADT-, Presidente del Comité de Asuntos Tributarios de la Sociedad Nacional de Minería Petróleo y Energía, Socio principal de Zuzunaga & Assereto Abogados, Past Presidente del Instituto Peruano de Derecho tributario y profesor universitario.

\*\* Master en Tributación por la Universidad de Florida, Estados Unidos. Docente de la Pontificia Universidad Católica del Perú -PUCP-. Consultora en Tributación Internacional y Precios de Transferencia.

2.7 Retenciones aplicables a la asistencia técnica

2.8 Retenciones aplicables a dividendos

### 3. MEDIDAS ANTIELUSIVAS ESPECÍFICAS INTERNACIONALES

3.1 Transparencia Fiscal Internacional o Regímenes CFC

3.2 Precios de Transferencia

3.2.1 El régimen de “refugios seguros” o *safe harbor rules*

3.3 Subcapitalización

### 4. RED DE CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN BILATERALES DE LATINOAMÉRICA

4.1 Argentina

4.2 Bolivia

4.3 Brasil

4.4 Colombia

4.5 Costa Rica

4.6 Chile

4.7 Ecuador

4.8 México

4.9 Panamá

4.10 Paraguay

4.11 Perú

4.12 República Dominicana

4.13 Uruguay

4.14 Venezuela

4.15 Comunidad Andina de Naciones (CAN), Ex Pacto Andino.

# IMPUESTO A LA RENTA CORPORATIVO DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

## INTRODUCCIÓN

El sistema impositivo que grava la renta, ha evolucionado en su estructura como ningún otro, adaptándose a la globalización de las relaciones entre los particulares y los Estados, a los cambios del comercio y las finanzas internacionales, a los diferentes niveles de desarrollo económico e institucional, a las condiciones político-culturales y a los avances tecnológicos con incidencia en el contribuyente y en la administración, así como a los diferentes modelos de política fiscal.

El Impuesto a la Renta en sus tres componentes: personal, empresarial o corporativo e internacional presenta en la actualidad, una amplia gama de estructuras de bases, tipos y tasas, que van desde los más complejos modelos integrales hasta los más simples de tasa uniforme, y exhibiendo similar diversidad las exenciones e incentivos. Sin perjuicio de la importancia de los tres componentes, el presente trabajo únicamente se enfocará al impuesto empresarial o corporativo.

El Impuesto a la Renta empresarial es de crucial importancia en los países latinoamericanos en los que el nivel de pobreza es alto y se requiere con urgencia de un tributo como este que se caracteriza por ser redistributivo de riqueza<sup>1</sup>.

Es gráfico mostrar el porcentaje que representa el Impuesto a la Renta empresarial respecto al producto bruto interno (PBI) de los países latinoamericanos, según datos oficiales incluidos en los reportes de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), tomando como muestra los ejercicios 2005 y 2010, a efecto de demostrar que tal

---

<sup>1</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Panorama Social de América Latina 2005, LC/G.2288-P, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.005.II.G.161, 2005.  
[http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/4/23024/P23024.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top\\_publicaciones.xsl](http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/4/23024/P23024.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl)

recaudación no dista mucho de los promedios del Impuesto a la Renta corporativo de los países miembros de la OCDE de los mismos períodos, los cuales ascienden a tres punto seis por ciento (3.6%) y dos punto nueve por ciento (2.9%) respectivamente. A continuación mostramos a latinoamericanos:

<b>Impuesto a la Renta corporativo como proporción del PBI</b>		
<b>PAÍS</b>	<b>2005 %</b>	<b>2010 %</b>
Chile	4.6	4.0
México	1.5	1.9
Argentina	3.7	3.5
Brasil	3.4	3.4
Colombia	2.2	1.4
Costa Rica	3.0	2.4
República Dominicana	1.5	1.1
Ecuador		
Guatemala	1.8	2.0
Panamá	1.6	2.8
Paraguay	0.0	0.0
Perú	5.2	4.8
Uruguay	3.1	2.9
Venezuela	4.0	0.9

FUENTE: Elaboración propia a partir de data del *Public Sector, Taxation and Market Regulation Statistics*. Portal Estadístico de la OCDE<sup>2</sup>.

Situación completamente distinta se presenta en el Impuesto a la Renta personal donde se advierte en Latinoamérica gran déficit tributario. Barreix y Roca con información al año 2004 identificaron que la recaudación del impuesto a la renta personal en América Latina apenas alcanza, en promedio, al uno punto dos por ciento (1.2%) del PIB frente al nueve

<sup>2</sup> <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=28994>

punto uno por ciento (9.1%) que constituye el promedio de los países de la OCDE del mismo año<sup>3</sup>.

El objetivo del presente trabajo consiste en exponer el tratamiento del Impuesto a la Renta corporativo que otorgan las diferentes legislaciones de los países de Latinoamérica, procurando identificar y analizar las tendencias que de dicho tratamiento surgen; sin pretender hacer un análisis crítico ni exhaustivo de las mismas.

La primera sección identifica los aspectos más importantes del Impuesto a la Renta de los residentes. Para ello, se parte del concepto de soberanía y de los criterios de sujeción del Impuesto a la Renta, luego se analizan los criterios utilizados por los países para considerar a las personas como residentes, siguiendo por la obtención de rentas con establecimiento permanente (en adelante “EP”), el tipo de Imposición de las rentas empresariales, la determinación de la renta empresarial presuntiva y mínima, el crédito por impuestos pagados en el extranjero, el tratamiento otorgado a las pérdidas y finalmente se aborda la distribución de dividendos.

La segunda sección identifica los aspectos vinculados a la tributación de los no residentes, siendo en la coyuntura actual un aspecto de trascendental importancia en un mundo donde la actuación de los sujetos económicos trascienden los límites geográficos de los Estados atendiendo a los mercados de consumidores, que no corresponden a la propia nacionalidad o residencia, lo que se debe, entre otras diversas razones, a las nuevas posibilidades tecnológicas de la comunicación. Para tal efecto se analiza la obtención de rentas sin EP, la calificación de las rentas como de fuente propia, las obligaciones y representación de los no residentes, los agentes de retención; así como las retenciones (*withholding*) aplicables a intereses, regalías, asistencia técnica y dividendos.

Considerando que no se deben ignorar las novedosas prácticas elusivas internacionales que merman las bases imponibles de los países sin consideraciones de ningún tipo, en la sección tres se identifican las medidas defensivas introducidas por las legislaciones domésticas que

---

<sup>3</sup> Barreix, Alberto y Roca, Jerónimo. Impuesto a la Renta Dual a la Uruguay. Parte III. Revista Análisis Tributario. Lima, Perú. Enero 2008. Páginas 21 – 23.

los Estados se han visto en la necesidad de implementar unilateralmente. En tal sentido, se trata el régimen de la transparencia fiscal internacional o los regímenes CFC, los precios de transferencia, resaltando el régimen de “refugios seguros” o *safe harbor rules* y finalmente la subcapitalización.

Debe tomarse en cuenta que la regulación del Impuesto a la Renta en los países, no se limita a las leyes propias, ya que también la integran los instrumentos legales constituidos por los convenios tributarios internacionales. En tal sentido, en la sección cuatro se expone la red de convenios para evitar la doble tributación que tienen los países latinoamericanos, que hoy se aproxima a los dos cientos (200).

Finalmente, al leer el presente trabajo es preciso tener en cuenta el dinamismo que posee la tributación en el mundo con la permanente modificación de los sistemas legislativos, lo que probablemente en corto tiempo, ocasionará que la información de esta investigación no tenga plena vigencia.

## **1. IMPOSICIÓN A LA RENTA DE LOS RESIDENTES**

Los criterios de fuente y de renta mundial cobran sentido práctico en la arena del derecho tributario, ayudando a esclarecer dónde debe tributarse ahí cuando interviene más de una jurisdicción, siendo imposible definirlos prescindiendo de un concepto central, la soberanía fiscal.

### **1.1 La Soberanía de los Estados**

La igualdad jurídica de los Estados implica el reconocimiento recíproco de éstos como soberanos en un plano de igualdad, en tal sentido, actúan como titulares de un poder independiente, no subordinando y que, a la vez, es compartido por muchos entes iguales.

Héctor Villegas<sup>4</sup> señala que para la ciencia política, la soberanía significa estar por encima de todo y de todos. Quien la ejerce tiene el poder de mando, al cual deben obedecer los sometidos a tal poder. La soberanía es suprema porque no concibe autoridad superior a ella; es independiente porque no existe una sujeción al mando de otra potencia; es perpetua, porque se ejerce sin interrupciones y no tiene término de vigencia. Si el Estado es una sociedad política, y precisamente la que sobresale entre todas las organizaciones sociales, ha de demostrar, en las múltiples manifestaciones de su actividad, un poder máximo e incondicionado que sirva de soporte básico para cualquiera de las formas que ostenta la autoridad.

Por su parte para Sergio de la Garza<sup>5</sup>, la soberanía es la facultad en virtud de la cual el Estado puede imponer a los particulares la obligación de aportar una parte de su riqueza para el ejercicio de las atribuciones que le están encomendadas. Ahora, la soberanía fiscal tiene que estar sustentada por un criterio de conexión o base jurisdiccional, si no hay criterio de conexión o base jurisdiccional no hay soberanía fiscal y si no hay soberanía fiscal o tributaria no puede imponerse un tributo.

La soberanía -en general y no exclusivamente desde el plano tributario- es un atributo del poder del Estado y significa que dicho poder es absoluto. La jurisdicción es un aspecto de la soberanía, un atributo esencial de ella, coexistente, que consiste en el ejercicio del poder soberano del Estado mediante sus órganos de gobierno. La jurisdicción es ejercida en función al territorio y a la nacionalidad<sup>6</sup>:

1. En el territorio del Estado sobre las personas que en él habitan, tanto nacionales como extranjeros.
2. Respecto de ciertas consecuencias, producidas dentro del territorio por personas que habitan fuera de él.
3. Sobre los propios nacionales ubicados en terceros Estados.

---

<sup>4</sup> VILLEGAS, Héctor V., Curso de finanzas, derecho financiero y tributario, 8va. edición, Astrea, Buenos Aires, 2003.

<sup>5</sup> DE LA GARZA, Sergio Francisco. Derecho financiero mexicano, 28ª edición, Porrúa, México, 2010.

<sup>6</sup> TEIJEIRO, Guillermo. "Aplicación de las normas en el espacio" incluido en el Tratado de Tributación dirigido por Horacio García Belsunce. Editorial Astrea. Buenos Aires, 2003. Páginas 711 y 712.

El territorio es el espacio geográfico sobre el cual el ordenamiento jurídico internacional le reconoce a un Estado la soberanía territorial, que incluye el derecho a disponer plenamente de él y el ejercicio de su jurisdicción exclusiva como atributo esencial de la soberanía.

Ubicándonos específicamente en el plano tributario, la doctrina ha esbozado cuatro teorías sobre los fundamentos de la jurisdicción tributaria de los Estados, las cuales justifican el derecho a gravar a extranjeros, dado que la imposición, en principio, involucra la relación entre el Estado y sus propios súbditos.

En correspondencia a lo antes expuesto, la teoría de la soberanía es la que prima, frente a las otras tres teorías: del realismo o empírica, la ética o retributiva y la contractual, conforme se simplifica a continuación:

- i. La teoría empírica niega la posibilidad de que el Estado pueda ejercer poder fuera de sus fronteras; sin embargo, la realidad demuestra lo contrario. Basta advertir la existencia de más de 2,500 tratados en materia de Impuesto a la Renta, así como numerosos acuerdos multilaterales como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), Tratados de Promoción de Inversiones (BIT por sus siglas en inglés) y tratados de Libre Comercio (FTA por sus siglas en inglés).
- ii. La teoría ética, por su parte, encuentra en la tributación una retribución por los beneficios que el contribuyente recibe del Estado; sin embargo, al tener a la justicia como su fundamento, esta teoría involucra conceptos subjetivos que podrían conducir a especulaciones metafísicas alejadas de lo jurídico.
- iii. La teoría contractual que identifica a la tributación como un pago o compensación por los bienes recibidos por el Estado impositor deviene en inconsistente, en tanto la tributación prescinde del consentimiento voluntario.

## **1.2 Los criterios de sujeción del Impuesto a la Renta**



Considerando que las normas jurídicas solo tienen incidencia en quienes alcanza la soberanía del Estado que las dicta, los criterios de sujeción del Impuesto a la Renta definen el derecho de un Estado a imponer el citado gravamen en determinadas personas sea por sus condiciones personales o por los actos que realiza.

En efecto, para que un enriquecimiento calificado abstractamente como "renta" por una legislación genere el impuesto correspondiente, es necesario que tenga algún tipo de conexión o vinculación con el país, esto es, que el Estado se atribuya jurisdicción en el sentido de potestad tributaria para hacer tributar ese fenómeno a sus arcas<sup>7</sup>.

De acuerdo con la doctrina los criterios básicos de sujeción que se reconocen en el ámbito de las relaciones fiscales internacionales son:

1. Criterio personal o subjetivo: Implica la sujeción al gravamen atendiendo a circunstancias personales de quien participa en la hipótesis de incidencia tributaria.
2. Criterio de la fuente de la renta u objetivo: También conocido como criterio territorial, implica la sujeción a gravamen atendiendo a circunstancias de tipo económico. El derecho a exigir un tributo se fundamenta básicamente en la "pertenencia" de la actividad o bien gravado, a la estructura económica de un determinado país<sup>8</sup>.

Respecto del nacimiento o no del gravamen, el hecho de que el sujeto pasivo sea nacional o extranjero, residente en el país o en el exterior, normalmente no tiene trascendencia, cuando el principio jurisdiccional aplicado es el de fuente. En principio, puede decirse que lo gravado es toda renta de fuente nacional y que para configurar el hecho generador de la obligación, la nacionalidad o la residencia del perceptor de la renta resulta irrelevante. Sin embargo, como señala Roque García Mullín, esa afirmación no implica que la condición

---

<sup>7</sup> GARCIA MULLIN, Roque. "Impuesto Sobre la Renta - Teoría y Técnica del Impuesto". República Dominicana, 1980. Página 35.

<sup>8</sup> GARCIA MULLIN, Roque. "Impuesto Sobre la Renta - Teoría y Técnica del Impuesto". República Dominicana, 1980. Página 39.

subjetiva del perceptor, y especialmente su residencia, no tenga alta importancia en otros aspectos del gravamen.

La soberanía tributaria de los países no se pone en duda cuando se trata de la tributación en función a capacidad económica de las personas, en tal sentido, la aplicación del criterio de residencia resulta del consenso internacional, principalmente desde la perspectiva de los países exportadores de capital; sin embargo, el principio de tributación en la fuente cobra mayor importancia en los países que no exportan capitales.

La procedencia del gravamen bajo el criterio de residencia y el criterio de la fuente, ha dado lugar a muchas discusiones plasmadas en una amplia doctrina que incluye la perspectiva jurídica y económica; dada su complejidad, no ha sido resuelta de forma definitiva hasta hoy; y se mezclan argumentos de eficiencia, en sentido económico, de equidad; y de legitimidad en el ejercicio de la jurisdicción de los Estados.

Lo cierto es que la perspectiva varía si se trata de países exportadores e importadores de capital; sin embargo, no existen legislaciones o Estados que unilateralmente renuncien a gravar en fuente, salvo la existencia de acuerdos o convenios bilaterales para evitar la doble imposición e incluso otro tipo de normas. Tal es el caso de la Directiva de la Unión Europea 2003/49/CEE sobre Intereses y Cánones (regalías) entre empresas asociadas, en la cual ha primado el criterio de la residencia.

La legislación de la mayoría de países establece que los criterios personal y de la fuente se aplican conjuntamente, de modo tal que los domiciliados tributan por sus rentas de fuente mundial; mientras que los no domiciliados tributan por sus rentas generadas en el país de fuente.

Aún cuando los modelos de acuerdos para evitar doble imposición más aplicados por los países privilegian el criterio de residencia debe notarse el creciente cuestionamiento

respecto al gravamen por renta de fuente mundial<sup>9</sup>, llegando a afirmar algunos especialistas que los países están demostrando una tendencia al gravamen territorial<sup>10</sup>.

Los países de Latinoamérica que en la actualidad cuentan con un sistema territorial del Impuesto a la Renta son Bolivia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Uruguay; mientras que los que tienen un sistema de renta de fuente mundial son Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú y Venezuela.

No obstante la clasificación antes señalada, es preciso notar que los países que acogen sistemas territoriales en la actualidad, admiten flexibilidad y una tendencia a capturar rentas que en estricto no son territoriales, entre otros, Paraguay y República Dominicana.

- En Paraguay su sistema captura rentas del extranjero, por ejemplo los intereses, comisiones, rendimientos o ganancias de capitales colocados en el exterior, así como las diferencias de cambio que se consideran de fuente paraguaya, cuando la entidad inversora o beneficiaria está constituida o radicada en el país
- En República Dominicana se establece el gravamen por las rentas de fuente propia y adicionalmente las rentas de “fuentes fuera” de República Dominicana provenientes de inversiones y ganancias financieras.

Un caso particular, que va en sentido contrario a la tendencia antes expuesta, es el caso de Guatemala que para el ejercicio 2013 abandonó el criterio según el cual calificaba de renta de fuente guatemalteca la ganancia de capital efectuada por residentes respecto de bienes ubicados fuera de Guatemala.

---

<sup>9</sup> Fernando Serrano Antón hace un recuento breve pero completo sobre el debate entre los principios de renta de fuente mundial y territorial en las páginas 13 a 16 de su estudio "Reformulación de los principios de sujeción fiscal ¿Hacia la unificación del derecho tributario para residentes y no residentes?".

<sup>10</sup> Ver FALCÓN Y TELLA, Ramón, "Tendencias actuales en los criterios de sujeción al tributo: hacia la territorialidad", Crónica Tributaria N° 100, Madrid - 2001, Páginas de la 53 a la 60.

Por su parte, se observa que la legislación de Panamá bajo el sistema de gravamen territorial -que de por sí es limitado en su alcance-, lejos de ampliar el concepto, lo restringe en situaciones que por su naturaleza calificarían como típicas rentas territoriales. Tal es el caso del artículo 690° parágrafo 2 de su Ley que establece que no se considera de fuente panameña las siguientes actividades: (i) facturar, desde una oficina establecida en Panamá, la venta de mercancías o productos por una suma mayor de aquélla por la cual dichas mercancías o productos han sido facturados contra la oficina establecida en Panamá siempre que dichas mercancías o productos se muevan únicamente en el exterior; (ii) dirigir, desde una oficina establecida en Panamá, transacciones que se perfeccionen, consuman o surtan efectos en el exterior; y, (iii) distribuir dividendos o cuotas de participación de personas jurídicas que no requieran Aviso de Operación o no generen ingresos gravables en Panamá, cuando tales dividendos o utilidades provengan de rentas consideradas como no producidas dentro de territorio panameño, incluyendo las rentas mencionadas en (i) y (ii).

### **1.3 Criterios para considerar a las personas como residentes**

Los nexos que relacionan a un Estado con los sujetos pasivos de la obligación tributaria del Impuesto a la Renta se basan en la residencia, domicilio o ciudadanía.

En cuanto a las personas naturales, el tratamiento varía según se trate de personas nacionales o extranjeras. Usualmente las legislaciones contemplan que los nacionales que tengan domicilio en su país de acuerdo con las normas del derecho común se consideran residentes para efecto del Impuesto a la Renta. Tratándose de menores de edad u otros incapaces, se considera que estos domicilian en la residencia habitual de sus representantes legales.

Por su parte, cada Estado define los requisitos que deben reunir los extranjeros para ser considerados residentes. En cuanto a personas físicas o naturales usualmente en base a un criterio objetivo determinado por la estadía o un criterio subjetivo determinado por el deseo de permanencia o la combinación de ambos.

En lo que respecta a las personas jurídicas o morales la residencia es determinada por el lugar de creación o constitución, el lugar o sede principal de sus negocios, el lugar o sede del gerenciamiento efectivo, y el lugar donde se encuentran sus socios mayoritarios o “controlantes”, entre otros<sup>11</sup>.

El criterio que prima en los países que forman parte del ámbito de este trabajo es el lugar de constitución, identificándose matices en los sistemas legislativos de Guatemala, República Dominicana, Colombia, Ecuador y Paraguay.

No obstante, es preciso notar que los criterios vinculados al lugar de dirección efectiva o el sitio donde el sujeto realiza el objeto principal de su actividad privilegian una vinculación material; mientras que el lugar de constitución es exclusivamente formal. Por tal razón, la doctrina tributaria ha sugerido complementar tal criterio con otros de carácter sustantivo a fin de evitar la elusión tributaria basados en la constitución de domicilio en el exterior con el único objetivo de sustraerse a la jurisdicción real.

En tal sentido, en Guatemala la residencia se determina, adicionalmente al lugar de constitución, con el criterio de dirección efectiva; de igual forma en República Dominicana son residentes las empresas constituidas o dirigidas en ese país.

Por su parte en Colombia se consideran nacionales para efectos tributarios a las sociedades y entidades que tengan su sede efectiva de administración en el territorio colombiano. En Ecuador, la residencia es determinada por el lugar señalado en el contrato social o en los respectivos estatutos; y en defecto de lo anterior, el lugar en donde se ejerza cualquiera de sus actividades económicas o donde ocurriera el hecho generador. Mientras que en Paraguay la residencia la determina el lugar de gerenciamiento.

---

<sup>11</sup> Este último criterio lo incluye Asorey y Billardi en UCKMAR, Victor, CORASANITI, Giuseppe, DE'CAPITANI DI VIMERCATE, Paolo, ASOREY, Rubén, BILLARDI, Cristián. Manual de Derecho Tributario Internacional – Primera Edición Argentina. La Ley, Buenos Aires, 2011. Página 238.

La Ley del Impuesto a las Ganancias Argentina señala que las personas jurídicas serán consideradas residentes si han sido constituidas o “ubicadas” en tal país.

#### **1.4 Obtención de rentas con establecimiento permanente**

Como lo reconoce la doctrina unánimemente, en el plano de las rentas derivadas de actividades empresariales, el más relevante entre los elementos desencadenantes de su sujeción a un territorio será el hecho de que el contribuyente no residente disponga de un lugar fijo de actividad o negocio, en suma, que se encuentre en cualquiera de los supuestos que legalmente determinan la existencia de un EP a efectos tributarios.

La existencia del EP constituye un factor definitivo de la soberanía fiscal por lo que la sujeción de las rentas empresariales<sup>12</sup>, en su gran mayoría, dependerá de esta circunstancia. Mediando un convenio para evitar la doble imposición, la concurrencia o no de EP significará la tributación o no de las rentas empresariales obtenidas por el no residente<sup>13</sup>.

La posibilidad de gravar activos localizados en el territorio del Estado impositor, pertenecientes a extranjeros no considerados residentes, es consecuencia directa del principio de conexión territorial económica; sin embargo, en la mayoría de casos, la posibilidad de gravar se limita a los intereses económicos de los no residentes localizados dentro del territorio del Estado impositor.

Las personas jurídicas extranjeras pueden ser alcanzadas por gravámenes directos sobre la ganancia atribuible a un EP situado en el Estado impositor como si se tratase de una persona jurídica residente o bajo un concepto similar desarrollado por la legislación interna de cada país.

Usualmente, frente a los supuestos contemplados por la legislación interna, si existe un convenio para evitar la doble imposición, celebrado bajo el Modelo de la Organización para

---

<sup>12</sup> Quedando comprendidas también las rentas profesionales bajo el concepto de EP o base fija.

<sup>13</sup> CARMONA FERNÁNDEZ, Néstor. "La fiscalidad de los no residentes en España (II): Hecho imponible y supuestos de exención". Manual de Fiscalidad Internacional/ IEF. Madrid, 2004. Página 202.

la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)<sup>14</sup> o de la Organización de las Naciones Unidas (ONU)<sup>15</sup>, usualmente escapan a la noción de establecimiento ciertos lugares de actividad que no revisten relevancia, por su carácter meramente auxiliar o preparatorio respecto de la actividad esencial propia de la empresa.

No existe un único principio general de atracción al ámbito del Impuesto a la Renta para el caso de no residentes. En cuanto a la renta gravada del EP, se pueden distinguir en las legislaciones dos modalidades de afectación:

1. Afectación del EP por su renta de fuente del país impositor.
2. Afectación del EP por su renta de fuente mundial, que implica el gravamen de la renta imputable a dicho establecimiento, cualquiera que sea el lugar de su obtención.

La mayoría de países bajo análisis ha adoptado en alguna medida la definición de EP prevista por los modelos de convenios de la OCDE y de la ONU. No obstante, en algunos países no existe definición del término “establecimiento permanente” en la ley sino que ésta se encuentra en normas reglamentarias.

Un caso particular lo constituye Argentina, donde ninguna disposición de la Ley del Impuesto a la Ganancias (LIG) o de su reglamento define expresamente el concepto de EP; apareciendo una definición en la Ley del Impuesto a la ganancia mínima presunta<sup>16</sup>.

---

<sup>14</sup> La historia de los modelos de convenios comienza hace setenta años con la Sociedad de las Naciones. A través de su Comité de Asuntos Económicos, este organismo enfocó el problema de la doble tributación y emitió un primer modelo de convenio. Más adelante, durante la Segunda Guerra Mundial, con el fracaso de la Sociedad de las Naciones, este trabajo sobre tributación se trasladó a la OECE, la misma que se convirtió posteriormente en la OCDE. El convenio modelo generado por la OCDE, con enmiendas y comentarios que se actualizan cada año, continúa hoy sirviendo de base para la gran mayoría de convenios bilaterales.

<sup>15</sup> En 1974 la ONU publicó una *Guía para la celebración de los Convenios Fiscales entre Países Desarrollados y Países en Desarrollo*. La guía fue seguida por la publicación en 1979 de un *Manual para la Negociación de Convenios Tributarios entre Países Desarrollados y Países en Desarrollo*; y en 1980 la ONU emite su modelo para la celebración de convenios para prevenir la doble imposición fiscal. Después de más de 20 años de vigencia del MCONU 1980, el Comité Directivo aprobó su revisión y actualización en una reunión celebrada en Nueva York del 12 al 14 de abril de 2000. A partir del año 2005 se llevan a cabo reuniones del Comité de Expertos a efecto, entre otros, de actualizar el MCONU. La última versión del MCONU corresponde al año 2011, y fue publicada en la página web de la organización, en el idioma inglés, en marzo del 2012.

<sup>16</sup> UCKMAR, Victor, CORASANITI, Giuseppe, DE'CAPITANI DI VIMERCATE, Paolo, ASOREY, Rubén, BILLARDI, Cristián. *Manual de Derecho Tributario Internacional – Primera Edición Argentina*. La Ley, Buenos Aires, 2011. Página 255.

Por otro lado, se observa en un gran número de legislaciones que la definición de EP es genérica y en otros casos no se aprecia la enumeración completa de supuestos que constituyen EP, según la postulan los citados modelos. Un aspecto común es la exclusión de la consideración de EP cuando la actividad realizada por la empresa es de carácter exclusivamente auxiliar o preparatorio.

En cuanto a la actividad de construcción, en algunas legislaciones no se le menciona expresamente; sin embargo, algunos países siguen la tendencia de ONU al considerar EP a las que tienen una duración igual o superior a seis (06) meses o ciento ochenta y tres (183) días, como es el caso de Ecuador, Guatemala, Panamá y Venezuela. Por su parte Uruguay le otorga calidad de EP a las obras o proyectos de construcción, instalación o supervisión cuya duración exceda de tres (3) meses.

Cabe destacar a la legislación de México que siendo un país que forma parte de la OCDE, comprende al cobro de seguros como un supuesto de EP situación típica del modelo de convenio de la ONU. Cabe anotar, asimismo, que México cuenta con un régimen especial para las maquiladoras por el que no se las considera EP, siempre que exista un acuerdo para evitar la doble imposición con el país de residencia de la matriz.<sup>17</sup>

## **1.5 Tipo de imposición de las rentas empresariales**

La doctrina reconoce dos tipos de imposición: global y cedular. Usualmente ambos tipos se vinculan con la tributación de la persona natural; ya que su definición no sólo comprende al gravamen sobre la “totalidad de las rentas obtenidas”, sino que incluye a la situación

---

<sup>17</sup> “Art. 2: No se considerará que un residente en el extranjero tiene un establecimiento permanente en el país, derivado de las relaciones de carácter jurídico o económico que mantengan con empresas que lleven a cabo operaciones de maquila, que procesen habitualmente en el país, bienes o mercancías mantenidas en el país por el residente en el extranjero, utilizando activos proporcionados, directa o indirectamente, por el residente en el extranjero o cualquier empresa relacionada, siempre que México haya celebrado, con el país de residencia del residente en el extranjero, un tratado para evitar la doble imposición y se cumplan los requisitos del tratado, incluyendo los acuerdos amistosos celebrados de conformidad con el tratado en la forma en que hayan sido implementados por las partes del tratado, para que se considere que el residente en el extranjero no tiene establecimiento permanente en el país. Lo dispuesto en este párrafo, sólo será aplicable siempre que las empresas que lleven a cabo operaciones de maquila cumplan con lo señalado en el artículo 216-Bis de esta Ley”.



personal del sujeto (cargas de familia, estado civil, gastos calificados, etc.) con tasas progresivas que hacen más fuerte la carga relativa a medida que mayor sea la renta total.

En cuanto a sociedades o personas jurídicas las legislaciones tradicionalmente aplican un sistema global, como omniabarcante de la totalidad de rentas de la empresa; no obstante, algunos sistemas diferencian entre el gravamen de la renta ordinaria de la empresa y el que se aplica sobre las ganancias de capital, previendo dos sistemas de determinación con tasas diferenciadas; constituyendo un ejemplo el sistema vigente en Estados Unidos.

En los países materia de análisis, se observa, respecto de empresas, que casi todos han optado por una tributación global; excepto Guatemala que cuenta con un régimen general que grava la renta neta con la tasa del treinta y uno por ciento (31%) (tasa para el 2013)<sup>18</sup> y adicionalmente con otro régimen que grava las rentas de capital más las ganancias de capital que conforman una cédula distinta a las rentas ordinarias, con una tasa del diez por ciento (10%), salvo dividendos que son gravados con el cinco por ciento (5%).

En cuanto a las tasas, se concluye que todos los países aplican una proporcional, excepto Costa Rica y Venezuela. En el primer país citado el impuesto sobre las utilidades de las empresas es global con una tasa progresiva acumulativa de diez por ciento (10%), veinte por ciento (20%) y treinta por ciento (30%), constituyendo el primer tramo hasta 41,541,000 Colones Costarricenses (US\$ 94,000.00 aprox.), el segundo encima de 41,541,000 Colones Costarricenses (US\$ 94,000.00 aprox.) hasta 95,447,000 Colones Costarricenses (US\$189,000.00 aprox.) y el tercero encima de 95,447,000 Colones Costarricenses (US\$189,000.00 aprox.). En Venezuela el impuesto empresarial se aplica con una escala progresiva de quince por ciento (15%), veintidós por ciento (22%) y treinta y cuatro por ciento (34%) en función a la renta gravable agrupada en unidades tributarias; constituyendo el primer tramo hasta 2000 (equivalente a 214,000 Bolívares - US\$34,000 aprox.), el segundo de 2000 a 3000 (equivalente a 321,000 Bolívares - US\$51,000 aprox.) y el tercero encima de 3000.

---

<sup>18</sup> Alternativamente en forma opcional puede determinarse el Impuesto aplicando las tasas del cinco por ciento (5%) sobre los ingresos brutos mensuales hasta por la suma aproximada de 300,000 Quetzales Guatemaltecos (US\$38,000 aprox.) y del siete por ciento (7%) sobre el exceso (la tasa única del seis por ciento -6%- aplica para el año 2013).

Por su parte, los países que tienen un sistema de determinación global, en algunos casos presentan sistemas alternativos, entre otros, Panamá y México.

Panamá grava la renta determinada en base a los registros de contabilidad con la tasa del veinticinco por ciento (25%) y alternativamente para empresas cuyos ingresos gravables anuales superan 1,500,000 Balboas (US\$1,500,000 aprox.), se considera una base imponible del cuatro punto sesenta y siete por ciento (4.67%) sobre total de ingresos, debiendo tributar la suma que resulte mayor. En caso la empresa tenga pérdidas podrá acudir a la Administración a solicitar que se le inaplique el Impuesto alternativo.

En la misma línea, en México las empresas pueden optar por el sistema de Impuesto a la Renta que grava con la tasa del veintinueve por ciento (29%) o el Impuesto Empresarial a Tasa Única, conocido como IETU, con la tasa del diecisiete punto cinco por ciento (17.5%).

En otros casos se ha identificado la existencia de tasas diferenciadas en función de la actividad económica a gravar, en esos supuestos existe una tasa general y otra particular para uno o más sectores de la economía, entre otros Bolivia, Chile, Panamá y Venezuela:

- En Bolivia el Impuesto sobre las utilidades de las empresas opera con la tasa del veinticinco por ciento (25%); no obstante, tratándose de las actividades extractivas de recursos naturales no renovables (minera y petrolera) se aplica un Impuesto Suplementario con una alícuota adicional del veinticinco por ciento (25%).
- En Chile existe un sistema de dos etapas, el Impuesto a la Primera Categoría sobre las utilidades de las empresas tiene la tasa del veinte por ciento (20%); mientras que la remesa de utilidades a no residentes está sujeta a retención del treinta y cinco por ciento (35%) aplicando como crédito el Impuesto de Primera Categoría que les afectó (artículo 74° de la Ley). Adicionalmente se aplica un impuesto específico a la actividad minera introducido por la Ley N° 20.026 de 2005 sobre la renta imponible

operacional de dicha actividad obtenida por un explotador minero, cuyas ventas anuales excedan de 12 mil toneladas métricas de cobre fino, de acuerdo a una escala progresiva acumulativa (de 0.5% a 4.5%), por las ventas de hasta 50 mil toneladas métricas, y una tasa fija de cinco por ciento (5%) cuando las ventas excedan dichos valores.

- Adicionalmente al sistema alternativo de Panamá antes expuesto, su legislación prevé tasas específicas para distintas actividades: (i) generadores y distribuidores eléctricos, telecomunicaciones, seguros, cementeras, juegos y minería; (ii) banca y finanzas; (iii) empresas que son de propiedad del Estado; (iv) agricultura; y, (v) transporte internacional.
- En Venezuela, conforme ya se indicó antes, el impuesto empresarial se aplica con una escala progresiva de quince por ciento (15%), veintidós por ciento (22%) y treinta y cuatro por ciento (34%) en función a la renta gravable agrupada en unidades tributarias; no obstante, se prevén tasas proporcionales para hidrocarburos y minería a razón del sesenta por ciento (60%) y cincuenta por ciento (50%), respectivamente.

Por otro lado, se ha identificado dos países en los cuales se aplica una especie de impuesto de nivelación; tal es el caso de Argentina y Venezuela.

- Argentina en la actualidad cuenta con el impuesto empresarial en dos etapas, el Impuesto empresarial y el impuesto de “ecualización” o igualación<sup>19</sup>. El citado impuesto se aplica cuando se distribuyen utilidades, y opera bajo la forma de

---

<sup>19</sup> Artículo 69° de la Ley N° 25063: “Cuando los sujetos comprendidos en los apartados 1, 2, 3, 6 y 7 del inciso a) del artículo 69, así como también los indicados en el inciso b) del mismo artículo, efectúen pagos de dividendos o, en su caso, distribuyan utilidades, en dinero o en especie, que superen las ganancias determinadas en base a la aplicación de las normas generales de esta ley, acumuladas al cierre del ejercicio inmediato anterior a la fecha de dicho pago o distribución, deberán retener con carácter de pago único y definitivo, el treinta y cinco por ciento (35%) sobre el referido excedente.

A efectos de lo dispuesto en el párrafo anterior, la ganancia a considerar en cada ejercicio será la que resulte de restar a la ganancia determinada en base a la aplicación de las normas generales de esta ley, el impuesto pagado por el o los períodos fiscales de origen de la ganancia que se distribuye o la parte proporcional correspondiente y sumarle los dividendos o utilidades provenientes de otras sociedades de capital no computados en la determinación de dicha ganancia en el o los mismos períodos fiscales”.

retención como pago único y definitivo con la tasa del treinta y cinco por ciento (35%) sobre la diferencia entre la utilidad financiera y la tributaria.

- En la misma línea, en Venezuela los dividendos pagados en exceso de la renta gravable se someten a la retención del treinta y cuatro por ciento (34%)<sup>20</sup>.

Adicionalmente, se ha identificado que en Brasil existe una modalidad de sobretasa particular, siendo que en principio la tributación de la empresa está compuesta por el Impuesto a la Renta empresarial y la contribución social sobre renta neta (CSLL). Además existe un impuesto adicional a la renta cuando ésta exceda 240,000 Reales Brasileños (US\$102,000 aprox.) por año. La tasa básica del Impuesto sobre la Renta corporativa es del quince por ciento (15%) más la tasa adicional del diez por ciento (10%) para todas las entidades corporativas con renta tributable anual superior a 240,000 Reales Brasileños (US\$102,000 aprox.).

Por último, llama la atención el caso colombiano en el que se aprecia una reducción de ocho puntos porcentuales en su tasa a partir del periodo gravable 2013. En tal sentido, la tarifa nominal de treinta y tres por ciento (33%) se ha reducido al veinticinco por ciento (25%) para las sociedades nacionales y extranjeras (EPs). A cambio de la reducción se creó a partir del 1 de enero de 2013 el impuesto sobre la renta para la equidad – CREE, con una tarifa del nueve por ciento (9%) en los primeros tres años y del ocho por ciento (8%) en los años siguientes<sup>21</sup>.

## 1.6 Determinación de la renta empresarial presuntiva y mínima

---

<sup>20</sup> “Art. 71°: Las sociedades o comunidades constituidas en el exterior y domiciliadas en la República Bolivariana de Venezuela o constituidas y domiciliadas en el exterior que tengan en el país un establecimiento permanente estarán obligadas a pagar, en su carácter de responsables, por cuenta de sus socios, accionistas o comuneros, un impuesto del treinta y cuatro por ciento (34%) sobre su enriquecimiento neto, no exento ni exonerado, que exceda del enriquecimiento neto gravado en el ejercicio.

*Este dividendo presunto no procede en los casos en que la sucursal pruebe, a satisfacción de la Administración Tributaria, que efectuó totalmente en el país la reinversión de la diferencia entre la renta neta fiscal gravada y la renta neta. Esta reinversión deberá mantenerse en el país por el plazo mínimo de cinco (5) años. (...)*”.

<sup>21</sup> El nuevo impuesto sobre la renta para la equidad en teoría sustituye el pago de los aportes parafiscales a favor de ICBF (3%), SENA (2%) y al sistema de seguridad social en salud (8,5%) de los empleados que devenguen menos de diez salarios mínimos mensuales legales vigentes, es decir para el año 2013 el valor de US\$5,895,000 (589,500 X 10). La medida de sustituir los mencionados aportes deducibles del impuesto sobre la renta con el nuevo impuesto CREE no deducible, aumentaría la base gravable y en consecuencia la tarifa efectiva de tributación.

Conforme afirma Roque García Mullín, la determinación del impuesto "normalmente" se realiza sobre la base de la renta "real", es decir, aquella que efectivamente existió<sup>22</sup>. Sin embargo, puede decirse también que casi no existe ningún sistema que se atenga pura y exclusivamente a la renta real, sino que, en mayor o menor grado, el legislador recurre al auxilio de presunciones. En cuanto al ámbito de aplicación de esas presunciones el espectro cubre desde aquellas que están referidas a algún tipo específico de ingresos, hasta otras que se relacionan con la totalidad de las rentas de cierto sector de contribuyentes.

El autor antes señalado advierte que otro aspecto importante que permite perfilar las características de rentas presuntivas de una legislación, es el referente a la relación que el régimen de presunciones tiene con la declaración de ingresos reales. En algunos casos el régimen de presunciones opera reemplazando la declaración real; en otros sistemas, lo presumido constituye un mínimo, pero si es superado por la realidad debe declararse y pagarse de acuerdo a esta última.

Los países en los que se ha identificado un sistema que incluye la existencia de una renta mínima presunta son República Dominicana y Colombia. Cabe señalar que similares sistemas existieron en Argentina y Perú, pero que en la actualidad por motivos vinculados a su inconstitucionalidad ya no se encuentran vigentes.

En República Dominicana se prevé un impuesto sobre el total de los activos ascendente al uno por ciento (1%), sin importar donde se encuentran ubicados, incluidos los inmuebles, sin tomar en cuenta ajustes por inflación. Funciona como un Impuesto Mínimo a la Renta. A partir del año 2015 la tasa se reducirá a cero punto cinco por ciento (0.5%) y el impuesto se eliminará a partir del año 2016.

En Colombia se contempla una renta mínima presunta calculada anualmente sobre el tres por ciento (3%) del los activos netos de la empresa. Si el monto de la renta presunta excede la renta neta calculada bajo las normas ordinarias, dicho exceso se puede deducir de la renta bruta los siguientes cinco (5) años.

---

<sup>22</sup> GARCIA MULLIN, Roque. "Impuesto Sobre la Renta - Teoría y Técnica del Impuesto". República Dominicana, 1980. Página 73.

En Argentina, el año 1999 se creó el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta IGMP por diez años, pero se prorrogó por Ley N° 26426 hasta el 30 de diciembre del 2009. Gravaba el uno por ciento (1%) de los activos del contribuyente; en la actualidad no está vigente; no obstante es preciso señalar que el tema llegó a la Corte Suprema de Justicia Nacional<sup>23</sup>.

Por su parte en el Perú hace más de quince (15) años existió el Impuesto Mínimo a la Renta, el cual fue derogado por Ley N° 26777 del 1 de mayo de 1997. En la actualidad existe un pago anticipado del Impuesto a la Renta denominado Impuesto Temporal a las Activos Netos (ITAN) determinado en base a los activos netos de la empresa; no obstante el mismo es devuelto en ausencia de renta. En tal sentido, en rigor el ITAN no constituye un impuesto mínimo, ni un impuesto patrimonial.

## **1.7 Crédito por impuestos pagados en el extranjero**

La existencia de un sistema de renta de fuente mundial, implica que los domiciliados o residentes liquidan su impuesto mediante una declaración jurada en la cual determinan su renta global, incluyendo las rentas generadas en su país de residencia o fuente propia; así como sus rentas de fuente extranjera. En tal sentido, el sistema de renta de fuente mundial requiere normalmente que unilateralmente la legislación reconozca un crédito por el Impuesto a la Renta pagado en el extranjero, a fin de mitigar los efectos de la doble o múltiple tributación. Los impuestos pagados en el extranjero que pueden acreditarse normalmente son los impuestos sobre la renta o similares (lo que replanteará los problemas sobre similitud de impuestos concurrentes para configurar doble imposición).

Todos los países bajo análisis, que conforme se ha expuesto antes, cuentan con el sistema de renta de fuente mundial: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú y

---

<sup>23</sup> En el caso "Hermitage" la Corte Suprema de Argentina resolvió por mayoría que el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta "(...) en tanto intenta captar la capacidad contributiva de una renta mínima cuya existencia el legislador presume en términos absolutos, con abstracción de que esa renta efectivamente se haya generado y, por consiguiente, sin aceptar la posibilidad de una demostración en contrario, es constitucionalmente inválido en su aplicación al caso, en el cual la actora demostró sobre la base de la pericia contable –no objetada por las partes- que sus resultados arrojan pérdidas".

Venezuela otorgan el crédito ordinario o directo por el impuesto pagado por la propia empresa en el extranjero; no obstante, se observan algunas variaciones. Por ejemplo, en México se otorga el crédito ordinario arrastrable por diez (10) años, con el límite del impuesto nacional que le corresponde.

Por otro lado, dependiendo de si el sistema de crédito es establecido para evitar solamente la doble imposición jurídica, o si también combate la doble imposición económica, se tendrá menor o mayor rigidez para aceptar que la acreditación de impuestos pagados, no ya sólo por el propio contribuyente, sino también por sus subsidiarias en el extranjero, o por las subsidiarias que esas subsidiarias puedan tener, y así sucesivamente (crédito indirecto).

Argentina prevé el otorgamiento de crédito directo e indirecto. Aplica el crédito ordinario para eliminar la doble imposición de la renta de fuente extranjera; mientras que para el caso de dividendos el crédito incluye el impuesto pagado por las utilidades (crédito indirecto); no obstante existen dudas respecto al nivel al que alcanza el crédito, algunos sostienen que la utilización de los créditos corresponde hasta un segundo nivel ("en otra sociedad del exterior") y otros que abarca más niveles.

En Chile se admite como crédito el impuesto pagado en el exterior por actividades empresariales, dividendos, regalías y servicios técnicos. El crédito por impuesto del exterior no puede exceder del equivalente al treinta por ciento (30%) de la renta de fuente extranjera. El crédito puede ser arrastrado en ciertos casos. Se prevé el uso de crédito indirecto aplicado a dividendos percibidos del exterior, consignándose como límites al impuesto pagado en el exterior y al treinta por ciento (30%) del ingreso.

El Perú además del crédito directo, otorga el crédito indirecto para el caso de dividendos pero no a nivel de su ley; sino exclusivamente en sus convenios para evitar la doble imposición.

## **1.8 Pérdidas**

Con relación a las pérdidas y su arrastre existen distintas posiciones, las mismas que van desde quienes están a favor de su admisión para tratar de conciliar la continuidad en el tiempo de la actividad de las empresas y la división anual de la carga fiscal; hasta la extrema sostenida por Kaldor que manifiesta una actitud genérica contraria a la admisión de quebrantos, por cuanto considera que es muy dudosa la idea de que el rendimiento neto de una fuente positiva de ingresos pueda ser negativo, dado que nadie está obligado a continuar un negocio.

Según el tratadista Roque García Mullín, la admisión de la traslación de pérdidas se presenta como una medida aconsejada para evitar los problemas de fluctuación de ingresos y para evitar discriminar contra negocios que temporalmente pueden involucrar alta dosis de riesgo.

Todos los países bajo análisis contemplan en su legislación por lo menos un mecanismo de arrastre de pérdidas; salvo Guatemala donde no se permite el arrastre de pérdidas ordinarias, pero sí se admite el arrastre de pérdidas de capital por dos (2) años, únicamente contra ganancias de capital.

Asimismo, los países materia de este trabajo permiten el arrastre futuro de las pérdidas (sistema conocido en la doctrina como “*carried forward*”), excepto por Chile que, adicionalmente, permite una especie de “*carried back*”. En tal sentido, en el citado país las pérdidas pueden arrastrarse de forma indefinida; pero también pueden ser compensadas contra ganancias no distribuidas, en cuyo caso el impuesto pagado por estas ganancias es tratado como un pago adelantado y compensado contra el Impuesto a la Renta o devuelto.

Una tendencia en los países bajo análisis la constituye la incorporación en las legislaciones de límites a la compensación de pérdidas, y además, en algunos casos, se observa restricciones a utilizar las pérdidas de capital:

- En Brasil las pérdidas pueden arrastrarse indefinidamente, en la medida en que tributen el treinta por ciento (30%) de sus rentas generadas en los años



subsecuentes. Las pérdidas “no operativas” sólo pueden compensarse contra utilidades “no operativas”.

- En Ecuador la ley prevé que pueden arrastrarse en los cinco (5) períodos impositivos siguientes contra un máximo del veinticinco por ciento (25%) de la utilidad obtenida cada año.
- En Panamá se permite el arrastre de pérdidas por cinco (5) ejercicios, con un límite de veinte por ciento (20%) anual y no mayor al cincuenta por ciento (50%) de la renta por año. La pérdida de capital por enajenaciones de bienes que se utilizan en el curso normal del negocio es deducible. No es deducible la pérdida proveniente de la venta de títulos, acciones e instrumentos financieros similares, ni la originada en venta de activos que no son relacionados con la actividad generadora de la renta imponible.
- En República Dominicana se permite el arrastre por cinco (5) ejercicios aplicando el límite porcentual del veinte por ciento (20%) de la pérdida por año, mientras que el veinte por ciento (20%) del cuarto año será deducible sólo hasta un máximo del ochenta por ciento (80%) de la renta imponible de ese ejercicio, en el quinto el límite de veinte por ciento (20%) será deducible sólo hasta un máximo del setenta por ciento (70%) de la renta imponible. La porción del veinte por ciento (20%) de pérdidas no deducida en un año no podrá deducirse en años posteriores ni causará reembolso alguno. No obstante, la autoridad tributaria puede autorizar la exención total o parcial de los límites de porcentajes de pérdidas y renta imponible. La empresa que obtiene pérdidas en el primer ejercicio de operaciones puede deducirlas al cien por ciento (100%) en el segundo ejercicio, en caso que no sean compensadas en su totalidad, el crédito restante se compensará conforme a la regla general.
- En el Perú se permite compensar la pérdida neta total de fuente peruana imputándola año a año hasta agotar su importe, a las rentas netas que obtenga en los

cuatro (4) ejercicios inmediatos posteriores computados a partir del ejercicio siguiente al de su generación; y, alternativamente, a elección de la empresa, es posible compensar la pérdida neta total, imputándola año a año hasta agotar su importe, al cincuenta por ciento (50%) de las rentas netas que obtenga en los ejercicios posteriores.

- En Colombia las pérdidas pueden arrastrarse sin límite de tiempo. Las pérdidas anteriores al 2006 pueden ser arrastradas sólo por ocho (8) años, pero sólo el veinticinco por ciento (25%) de ellas pueden ser compensadas cada año.

En Bolivia y Costa Rica el plazo de arrastre depende de la actividad que lleva a cabo la empresa:

- En Bolivia las pérdidas pueden arrastrarse hasta por tres (3) ejercicios. En el caso de las empresas nuevas (con un capital mínimo de 1,000,000 Bolivianos - US\$144,000 aprox.), mineras y petroleras el arrastre máximo es de cinco (5) años. En caso de reorganizaciones, la empresa sucesora podrá efectuar el arrastre por cuatro (4) ejercicios.
- En Costa Rica las pérdidas pueden arrastrarse hasta por tres (3) ejercicios para empresas industriales, con el porcentaje que decida la empresa. En caso sean empresas que empiezan actividades, las pérdidas de los cinco (5) primeros ejercicios podrán utilizarse por cinco (5) ejercicios. Las pérdidas de empresas comerciales no pueden arrastrarse.

En México se permite el arrastre de pérdidas por diez (10) años, en Argentina y Uruguay por cinco (5) ejercicios; y en Nicaragua, Paraguay y Venezuela por tres (3) años. No obstante en el último país se autoriza el traspaso de las pérdidas netas de explotación no compensadas hasta los tres (3) años subsiguientes al ejercicio en que se hubiesen sufrido.

En el caso del Perú y de Argentina se ha identificado un tratamiento cedular para las pérdidas generadas por derechos y obligaciones emergentes de instrumentos y/o contratos derivados, a excepción de las operaciones de cobertura. En el caso de Argentina estas pérdidas sólo podrán compensarse con ganancias netas originadas por este tipo de derechos, en el año fiscal en el que se experimentaron las pérdidas o en los cinco (5) años fiscales inmediatos siguientes. Igualmente, en el Perú las pérdidas de fuente peruana, provenientes de la celebración de Instrumentos Financieros Derivados que no tengan finalidad de cobertura, sólo podrán deducirse de las ganancias de fuente peruana originadas por la celebración de Instrumentos Financieros Derivados que tengan el mismo fin.

En cuanto a las pérdidas de fuente extranjera, la mayoría de países analizados que cuentan con el sistema de renta de fuente mundial no permiten su arrastre (como resultado global), salvo Argentina en el que es posible hacerlo en el plazo de cinco (5) años. Cabe señalar, adicionalmente, que los quebrantos por acciones son considerados en el último país citado como “especiales” y sólo se pueden compensar con ganancias obtenidas de la misma fuente.

## **1.9 Distribución de dividendos**

En materia de sociedades anónimas, se entiende que el accionista es un auténtico inversionista, que coloca su capital en un tercero, razón por la cual la retribución, bajo forma de dividendo, entra en esta categoría.

De acuerdo con el sistema clásico o de ente separado, la entidad tributa el impuesto por las utilidades totales y a su vez las utilidades que distribuya constituyen para la persona física que las percibe rentas de colocación de capitales y en consecuencia están sometidas al impuesto personal sobre la renta. El problema técnico clásico se presenta cuando una sociedad es accionista de otra. En tal caso se presenta el riesgo de una imposición múltiple; no obstante, como afirma Roque García Mullín, el problema puede solucionarse mediante la exclusión de los dividendos percibidos de otras empresas de la utilidad imponible de la sociedad perceptora.

De los países bajo análisis se observa que la mayoría cuenta con el sistema de renta “clásico” sin interacción entre el impuesto a las utilidades de la empresa y el impuesto a las distribuciones recibidos por los accionistas.

Cabe señalar que Chile cuenta con un sistema en dos etapas, en el que se requiere un “*gross up*” a efecto de aplicar la segunda etapa; no obstante, el mismo “en estricto” no constituiría un impuesto a los dividendos.

En la mayoría de países bajo análisis, como son Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay no se gravan los dividendos intercorporativos.

En el caso de Guatemala los dividendos intercorporativos se encuentran gravados en la cédula de rentas de capital y en República Dominicana se aplica el gravamen a los dividendos intercorporativos; no obstante, si éstos estuvieron sujetos a retención del diez por ciento (10%) no estarán sujetos a nueva retención cuando sean repartidos por la persona jurídica que los recibió a sus accionistas.

En Venezuela, como ya se expuso antes, existe un gravamen proporcional de treinta y cuatro por ciento (34%) aplicable a los dividendos originados en la renta neta del pagador que exceda de su renta neta fiscal gravada (denominado Enriquecimiento Neto por Dividendos). Se considerará renta neta aquella aprobada por la Asamblea de Accionistas y con fundamento en los estados financieros. Los dividendos procedentes del exterior están sujetos a un impuesto proporcional del treinta y cuatro por ciento (34%), pudiendo imputar a dicho resultado, el impuesto pagado por este concepto fuera de Venezuela.

En la misma línea que Venezuela, como ya se ha señalado antes, en Argentina el impuesto empresarial presenta dos etapas: el Impuesto empresarial y el impuesto de “ecualización” o nivelación que se aplica cuando se distribuyen utilidades, y opera bajo la forma de retención como pago único y definitivo con la tasa del treinta y cinco por ciento (35%).

Desde la perspectiva económica, la utilidad que la sociedad distribuye total o parcialmente a sus socios, se origina en una única fuente productora. En ese sentido, la imposición respecto a la utilidad en cabeza de la sociedad y de la utilidad distribuida en la persona del socio o accionistas genera la típica situación de doble imposición económica, que en muchos casos resulta desalentadora de la inversión directa. Por tal razón, algunos ordenamientos establecen medidas destinadas a su eliminación.

Tal es el caso de Argentina que tiene como principio general la no imposición de los dividendos distribuidos por sociedades por acciones y entes asimilados residentes en Argentina, mientras que son alcanzados por el tributo los dividendos distribuidos por sociedades del exterior. El mismo sistema rige en Bolivia, Brasil, República Dominicana y Venezuela. En Paraguay los dividendos de fuente doméstica recibidos por accionistas de contribuyentes empresas están exentos en la medida que la cantidad de dividendos no exceda el treinta por ciento (30%) de la renta bruta del receptor.

Por el contrario, en los demás países las legislaciones han adoptado el gravamen de dividendos, aplicándolo de forma cedular la mayoría de ellos. Entre otros Colombia, Nicaragua, Guatemala y Perú donde se grava a la persona natural que percibe los dividendos con una tasa cedular del veinte por ciento (20%), diez por ciento (10%), cinco por ciento (5%) y cuatro punto uno por ciento (4.1%), respectivamente.

En otros países no existe una tasa única, entre otros en Costa Rica, Panamá y Uruguay:

- En Costa Rica los dividendos repartidos a personas naturales residentes están sujetos a una retención final de cinco por ciento (5%) cuando la compañía que reparte lista en el mercado de valores o quince por ciento (15%) en los demás casos.
- En Panamá los dividendos repartidos a personas naturales residentes están sujetos a una retención final de diez por ciento (10%); no obstante la tasa será de cinco por

ciento (5%) cuando la renta provenga de exportaciones, renta de fuente extranjera, donaciones e intereses de valores emitidos por el estado.

- En Uruguay los dividendos repartidos a personas naturales residentes por contribuyentes del IRAE están gravados con una tasa del siete por ciento (7%); mientras que la tasa será de doce por ciento (12%) cuando provengan de inversiones en el exterior.

En Ecuador y México, los dividendos tributan dentro de la renta global de la persona natural en función a una escala progresiva acumulativa que asciende hasta el treinta y cinco por ciento (35%) y treinta por ciento (30%), respectivamente.

## **2. IMPOSICIÓN A LA RENTA DE NO RESIDENTES**

### **2.1 Obtención de rentas sin establecimiento permanente**

La tributación de los no residentes, sin EP, en la mayoría de países presenta las siguientes características:

- Tributan por la renta generada en el otro país, en la mayoría de los casos.
- Tributan de forma separada por cada devengo o percepción total o parcial de renta sometida a gravamen.
- No es posible compensación alguna entre sus rentas.
- No toman en cuenta un período impositivo.
- Se consideran de configuración instantánea, en contraposición a la tributación de los impuestos directos por parte de los residentes.

### **2.2 Calificación de las rentas como de fuente propia**

A efectos de definir qué se entiende por fuente, conforme al criterio territorial u objetivo existen diversos factores que pueden ser seleccionados por el legislador al ejercer soberanía fiscal efectiva sobre determinado tipo de rentas. En tal sentido, en la medida que se cuente con soberanía y medie jurisdicción, los alcances del criterio de fuente corresponden a la opción elegida por el legislador. A continuación se exponen los criterios generalmente adoptados por las diferentes legislaciones.

**Situación de la fuente productora:** Es una de las principales modalidades del criterio de pertenencia económica, en tanto vincula la fuente de la renta al lugar donde se considera situada físicamente la fuente productora.

**Lugar de la realización o prestación de los servicios:** Atribuye la fuente de la renta al lugar donde se presta o ejecuta un servicio o se desarrolla un trabajo personal determinado.

**Lugar de la utilización económica:** Tradicionalmente este criterio es aplicable a la renta de capitales, entendiéndose que la renta será de fuente nacional si las prestaciones del capital son utilizadas en el país, lo que implica la colocación financiera del capital en el país. De esta manera la regla de fuente se rige por el lugar donde ocurre el aprovechamiento económico de la fuente de la renta.

**Lugar de residencia de la entidad emisora:** Este criterio atiende al domicilio o residencia de la entidad que, básicamente, emite valores mobiliarios. Constituye un criterio formal que facilita la ubicación de la fuente generadora de la renta.

**Del pago (o residencia del pagador):** Suele constituir un criterio complementario a los antes expuestos. Somete a gravamen los rendimientos obtenidos cuando son satisfechos por alguna persona que es domiciliada en territorio nacional. En general, se aplica este criterio cuando la persona que paga la renta, está comprometida en una operación trilateral.

De los países bajo análisis, se observa que la mayoría utiliza criterios genéricos de fuente que pueden generar conflictos por lo indeterminado de los términos utilizados. Son pocos

los países que atribuyen un criterio específico por cada tipo de renta; entre otros Costa Rica y Perú, que específicamente en su ley señalan los criterios por los que el legislador ha optado para cada tipo de renta.

Asimismo, cabe señalar que los criterios aplicables en los diferentes países por tipo de renta no son iguales; salvo el caso de las rentas cuya generación implica un nexo geográfico (físico) indubitable con determinado país, como es el caso, por ejemplo, del arrendamiento de inmuebles, en el que, sin excepción, se considera renta propia del país en el cual se ubica o sitúa tal inmueble.

Con relación a las prestaciones de servicios y otras actividades empresariales, también es de aceptación general que la fuente se ubica en el lugar de realización de tales actividades; no obstante, la propia definición de actividad empresarial genera mucha incertidumbre por la variedad de alcances que posee.

Con relación a los intereses originados por préstamos, se consideran que son de fuente propia atendiendo al lugar de colocación del capital, al lugar de utilización de éste e incluso al lugar del domicilio del deudor o pagador. Por su parte, en algunos países se concede un tratamiento diferenciado a los intereses de bonos, en cuyo caso no interesa dónde se utiliza o coloca el capital, sino que se atiende al domicilio del emisor de tales títulos.

Los países han adoptado para las regalías como criterio preponderante el lugar de utilización del intangible que da lugar a su pago; no obstante, el criterio se ha extendido al domicilio del pagador en algunos casos, como en el Perú.

Con relación a los dividendos, se consideran de fuente propia en la mayoría de los países bajo análisis en la jurisdicción donde se distribuye los mismos.

En cuanto a la enajenación de acciones, cabe señalar que en la actualidad las legislaciones no se limitan al concepto clásico de lugar de emisión; sino que utilizan criterios adicionales



para extender la sujeción al gravamen a la enajenación indirecta de acciones, tal es el caso, entre otros, de Chile, México y Perú.

- Se consideran de fuente chilena los siguientes casos: (i) cuando al menos un veinte por ciento (20%) del valor de mercado del total de las acciones que se posee el transferente en la sociedad extranjera provenga de activos subyacentes chilenos y dicho transferente enajene al menos el diez por ciento (10%) del total de las acciones de la empresa extranjera; (ii) cuando a la fecha de la enajenación el valor de los activos subyacentes sea igual o superior a 210,000 UTAs (98,627,760 Pesos Chilenos - US\$198,000 aprox.); y, (iii) cuando se transfieren acciones (cualquier porcentaje) de una empresa extranjera ubicada en una jurisdicción que figura en la lista de países o territorios de baja o nula imposición, salvo prueba fehaciente en contra.
- En la misma línea México prevé que tratándose de la enajenación de acciones o de títulos valor que representen la propiedad de bienes, se rige por el domicilio del emisor y será de fuente mexicana si el valor contable de dichas acciones o títulos valor provenga directa o indirectamente en más de un cincuenta por ciento (50%) de bienes inmuebles ubicados en México.
- Por su parte, conforme a la ley peruana se produce una enajenación indirecta cuando en cualquiera de los doce (12) meses anteriores a la enajenación, el valor de mercado de las acciones o participaciones de las personas jurídicas domiciliadas en el Perú de las que la persona jurídica no domiciliada es propietaria en forma directa o por intermedio de otra u otras personas jurídicas equivale al cincuenta por ciento (50%) o más del valor de mercado de todas las acciones o participaciones representativas del capital de la persona jurídica no domiciliada; y, en un periodo cualquiera de doce (12) meses se enajenen acciones o participaciones que representen el diez por ciento (10%) o más del capital de una persona jurídica no domiciliada.

### 2.3 Representación de los no residentes

El fundamento de la responsabilidad tributaria es garantizar el pago de la deuda tributaria; por ello la administración tributaria usualmente prevé los mecanismos y procedimientos para que pueda lograr sus objetivos vinculados a la recaudación tributaria en los supuestos en los que no es posible cobrar los tributos directamente de los deudores principales de los mismos. La finalidad garantizadora, evidenciada en las normas jurídicas que determinan los supuestos de responsabilidad tributaria, es que junto a la sujeción del patrimonio del sujeto pasivo contribuyente, queda involucrado el patrimonio del responsable.

La doctrina coincide en que el hecho de que los responsables tributarios se encuentren comprendidos junto a los obligados tributarios principales, tiene como sustento los requerimientos del fisco de obtener seguridad sobre el cobro de la deuda tributaria. Como afirma el profesor Rodríguez Bereijo “la especial naturaleza de la obligación tributaria, el particular interés jurídico protegido, así como la trascendental función-fin que cumple, que no es otra que hacer concurrir a la cobertura de los gastos públicos a todos los que de algún modo están interesados en la existencia y funcionamiento del Estado, hace que el ordenamiento jurídico tenga una especial preocupación por la efectividad práctica de los tributos, disponiendo los medios de tutela tendentes a asegurar su adecuado y exacto cumplimiento”<sup>24</sup>.

En la mayoría de países están obligadas a designar representantes, las sociedades extranjeras que efectúen inversiones o que abran agencias o sucursales en el país, así como las personas que no tengan residencia ni domicilio, pero sí patrimonio y/o inversiones en el país.

Usualmente el representante debe tener poder suficiente para efectuar las gestiones y declaraciones que sean necesarias ante la administración tributaria, así como para ser notificado y citado por éste a nombre de la sociedad no residente.

---

<sup>24</sup> RODRIGUEZ BEREIJO, A. "Las garantías del crédito tributario", Civitas, REDF, Núm. 30, página 181, citado por MAZORRA MANRIQUE DE LARA, Sonsoles, "Los Responsables Tributarios". Instituto de Estudios Fiscales - Marcial Pons, Ediciones Jurídicas, S.A., Madrid 1994. Página 42.

## **2.4 Los agentes de retención**

Las legislaciones han establecido la retención definitiva que practica el agente responsable como mecanismo de pago del Impuesto a la Renta que recae en el hecho imponible producido por el no domiciliado sin EP. Se considera que la retención en la fuente es definitiva, cuando no está sujeta a reliquidación futura, en tales casos, en puridad lo que se está configurando es un impuesto de tipo real, producido de una determinada fuente, sin considerar las características personales del perceptor no domiciliado.

La retención definitiva se vincula con un hecho generador que no es duradero sino instantáneo, y en el cual se grava una manifestación parcial y fragmentaria de capacidad contributiva. Por ello se afirma que el Impuesto a la Renta de los no residentes o no domiciliados es de configuración inmediata, a diferencia del impuesto a la de los residentes cuya configuración es anual.

Los agentes de retención son aquellos sujetos deudores por cuenta ajena que realicen pagos a beneficiarios de rentas residentes en el exterior y se constituyen en obligados cuando éstos hubiesen realizado pagos, abonos en cuenta, puesta a disposición u otro detonante que establezca la legislación doméstica. Usualmente son responsable solidarios con dichos extranjeros hasta por el monto de los impuestos causados por dichos pagos así como por los accesorios correspondientes.

## **2.5 Retenciones aplicables a los intereses**

En cuanto a intereses los países no cuentan con un tratamiento uniforme; no obstante, es usual el otorgamiento de una tasa preferente a su gravamen respecto a otros tipos de renta, se entiende que con el objetivo de atraer capitales que usualmente llegan en forma de créditos.

Tal es el caso de Argentina que los grava con el quince punto cero cinco por ciento (15.05%) con requisitos y treinta y cinco por ciento (35%) sin requisitos; de igual forma el Perú cuenta con dos tasas dependiendo del cumplimiento de ciertas condiciones, cuatro punto noventa y nueve por ciento (4.99%) y treinta por ciento (30%) y Uruguay que aplica las tasas del tres por ciento (3%) y doce por ciento (12%). En Nicaragua, México y República Dominicana el gravamen a intereses en general es del diez por ciento (10%), en Paraguay quince por ciento (15%) y en Venezuela asciende a cuatro punto noventa y cinco por ciento (4.95%).

Los intereses de fuente boliviana están sujetos a una tasa del veinticinco por ciento (25%) sobre el cincuenta por ciento (50%) del monto pagado o remesado; por su parte en Costa Rica los intereses se gravan con el quince por ciento (15%), admitiéndose la tasa cero por ciento (0%) en algunas circunstancias.

Un aspecto a resaltar, lo constituye el otorgamiento de tasas ventajosas cuando se trata de créditos otorgados por entidades bancarias o financieras del exterior, como Costa Rica o Guatemala que no los grava o Chile que prevé la tasa del cuatro por ciento (4%) frente al treinta y cinco por ciento (35%) en otras circunstancias.

También se observa la previsión de tasas más gravosas tratándose de créditos o préstamos entre partes vinculadas. Tal es el caso del Perú que para el último supuesto establece el treinta por ciento (30%) frente al cuatro punto noventa y nueve por ciento (4.99%) previsto para créditos entre partes independientes o el caso de Brasil que prevé una tasa especial para los intereses por préstamos de accionistas ascendente al quince por ciento (15%).

## **2.6 Retenciones aplicables a regalías**

En cuanto al gravamen de las rentas producidas por la cesión de intangibles en general, se observa la tendencia de mantener la tributación al margen de requerimientos administrativos, tales como autorizaciones o registros; excepto el caso de Argentina en el que los proyectos registrados ante el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI)

cuentan con una tasa efectiva del veintiocho por ciento (28%) (35% del 80%), frente a los demás casos en que la tasa es treinta y cinco por ciento (35%). Otra modalidad de restricción la presenta Costa Rica que establece un límite al pago de regalías a su casa matriz, constituido por el diez por ciento (10%) del ingreso bruto del pagador.

Por su parte, se observa que no existe una tasa común, sino que por el contrario la tasa de retención en fuente fluctúa en los países materia de observación entre cero por ciento (0%) y cuarenta por ciento (40%). Para algunos Estados, usualmente los exportadores de capital, las tasas de nuestros países resultan elevadas, nótese, entre otros, que la Directiva de la Unión Europea 2003/49/CEE respecto a cánones entre empresas asociadas prevé que el país de la fuente no grave las mismas.

En México el gravamen dependerá del tipo de regalía, habiéndose previsto cuatro tasas cinco por ciento (5%), veinticinco por ciento (25%), treinta por ciento (30%) y cuarenta por ciento (40%) dependiendo del tipo de intangible involucrado. En la misma línea Chile cuenta con cinco tasas diferentes de retención dependiendo del tipo de regalía; así tenemos: (i) treinta por ciento (30%) por uso, goce o explotación de marcas, patentes, fórmulas y otras similares; (ii) quince por ciento (15%) en caso de patentes de invención, modelos de utilidad, dibujos y diseños industriales, esquemas de trazado, topografía de circuitos integrados, nuevas variedades de vegetales, programas de computación (específicos) y por derechos de edición o de autor; (iii) veinte por ciento (20%) a favor de productores y distribuidores por materiales para ser exhibidos a través de proyecciones de cine y televisión; y, (iv) hasta ochenta por ciento (80%) en caso de regalías y asesorías improductivas o prescindibles para el desarrollo del país, supuesto en el cual el Presidente, previo informe, podrá elevar la tasa hasta la referida tasa. Asimismo, las regalías están exentas cuando son pagadas o abonadas por el uso de programas computacionales estándar.

Venezuela cuenta un sistema peculiar en tanto prevé la aplicación de una escala progresiva de quince por ciento (15%), veintidós por ciento (22%) y treinta y cuatro por ciento (34%) en función a la renta gravable agrupada en unidades tributarias. Tal escala progresiva

también se aplica a retenciones sobre renta neta presunta ascendente al noventa por ciento (90%) en el caso de regalías.

En Panamá se prevén dos tasas aplicables a regalías: (i) cinco por ciento (5%) pagadas a favor de no residentes que se derivan de contratos con empresas de Colón; y, (ii) veinticinco por ciento (25%) sobre el cincuenta por ciento (50%) de la renta bruta para otros casos.

En Bolivia las regalías están sujetas a una tasa del veinticinco por ciento (25%) sobre el cincuenta por ciento (50%) del monto pagado o remesado, en tanto se presume, sin admitir prueba en contrario, que se genera una renta neta gravada equivalente al cincuenta por ciento (50%) del monto total pagado o remesado. En Uruguay la tasa es doce por ciento (12%), en Guatemala quince por ciento (15%), en Costa Rica veinticinco por ciento (25%), en República Dominicana veintinueve por ciento (29%), en el Perú el treinta por ciento (30%) y en Colombia treinta y tres por ciento (33%).

## **2.7 Retenciones aplicables a la asistencia técnica**

En Argentina la asistencia técnica está gravada con una tasa efectiva del veintiuno por ciento (21%) (35% del 60% del beneficio); mientras que en el Brasil la tasa es quince por ciento (15%) con un adicional del diez por ciento (10%) si excede los 240,000 Reales Brasileños (US\$102,000 aprox.) por año.

En Paraguay la tasa de retención es treinta y cinco por ciento (35%), en Colombia es treinta y tres por ciento (33%), en Venezuela es treinta por ciento (30%), en México veinticinco por ciento (25%) y en el Perú quince por ciento (15%) si es que se cumplen determinados requisitos o treinta por ciento (30%) si es que no se cumplen.

En República Dominicana los servicios de asistencia técnica se gravan con la tasa del veintinueve por ciento (29%)<sup>25</sup>. En Costa Rica los servicios de asesoramiento técnico y financiero se gravan con la tasa del veinticinco por ciento (25%). En Chile los servicios profesionales o técnicos y demás se gravan con dos tasas, la general del quince por ciento (15%) y el veinte por ciento (20%): (i) cuando el acreedor de la retribución se encuentre constituido, domiciliado o resida en un país o territorio de baja o nula imposición según la lista; (ii) cuando posea o participe en diez por ciento (10%) o más del capital o de las utilidades del pagador o deudor; o, (iii) si posee a través de un socio o accionista común que directa o indirectamente participe en un diez por ciento (10%) o más del capital o de las utilidades del pagador o deudor.

En Uruguay existen dos tasas para los servicios técnicos, el doce por ciento (12%) respecto de servicios prestados por residentes uruguayos fuera de Uruguay; y respecto de servicios prestados por no residentes prestados fuera de Uruguay, cuando son ejecutados para contribuyentes del IRAE y en cuanto se ejecuten para la obtención de ingresos sujetos al IRAE; y la tasa del cinco por ciento (5%) para aquellos servicios vinculados con ingresos no sujetos al IRAE (debiéndose tener en cuenta que se considera que no están sujetos a IRAE aquellos servicios que se vinculan con contribuyentes cuyos ingresos afectos a IRAE no exceden del diez por ciento (10%)).

## **2.8 Retenciones aplicables a dividendos**

La mayoría de los países que son materia de análisis prevén tasas bajas para el gravamen de los dividendos; asimismo, este gravamen incluye el “branch tax” que sería el equivalente al impuesto a los dividendos para el caso de sucursales, que son entes que no cuentan con capital propio diferente al de la casa matriz. La sujeción a un gravamen equivalente al de dividendos aplicable a las sucursales de empresas extranjeras que remesan las utilidades constituye una técnica legislativa orientada a brindar neutralidad al sistema tributario de los países.

---

<sup>25</sup> La tasa variará a partir del ejercicio fiscal 2014, así, para el ejercicio fiscal 2014 será de veintiocho por ciento (28%) y a partir del ejercicio fiscal 2015 será de veintisiete por ciento (27%); ello en virtud de los artículos 305° y 297° del Código Tributario Dominicano, modificados por la Ley N° 253-12, del 09 de noviembre de 2012.

En Bolivia respecto a dividendos, al igual que en el caso de las otras rentas pasivas, se aplica la tasa del veinticinco por ciento (25%) sobre el cincuenta por ciento (50%) del monto pagado o remesado, que se presume, sin admitir prueba en contrario, constituye la renta neta gravada.

En Costa Rica la tasa correspondiente a dividendos es quince por ciento (15%); no obstante la tasa asciende a cinco por ciento (5%) si la distribución fue negociada públicamente (distribución registrada con acciones negociadas en bolsa).

Un caso peculiar es el de Chile, país en el que en rigor no existe un gravamen a los dividendos, ya que presenta un sistema de dos tasas, la aplicable a residentes (incluye sucursales) ascendente a veinte por ciento (20%) y en forma adicional se aplica una retención del treinta y cinco por ciento (35%) sobre importes que no residentes remesen al exterior, luego de deducir el crédito por Primera Categoría.

En Guatemala el gravamen a los dividendos y distribución de ganancias es del cinco por ciento (5%); en República Dominicana es diez por ciento (10%), en Uruguay es siete por ciento (7%) y en el Perú es el cuatro punto por ciento (4.1%).

En Panamá los dividendos se gravan sólo en el caso de empresas que tengan aviso de operación con tres tasas diferentes. Se aplica el diez por ciento (10%) si distribuyen rentas de fuente panameña; cinco por ciento (5%) si distribuyen rentas no gravadas o de fuente fuera de panamá; si distribuyen rentas provenientes de exportaciones; o si están en Colón; y, veinte por ciento (20%) si distribuye acciones al portador.

En Venezuela la tasa aplicable a dividendos es treinta y cuatro por ciento (34%); no obstante, el dividendo presunto no procede en los casos en que la sucursal pruebe, a satisfacción de la Administración Tributaria, que efectuó totalmente en el país la reinversión de la diferencia entre la renta neta fiscal gravada y la renta neta. Esta reinversión deberá mantenerse en el país por el plazo mínimo de cinco (5) años.



### 3. MEDIDAS ANTIELUSIVAS ESPECÍFICAS INTERNACIONALES

Los países unilateralmente han incluido en sus legislaciones medidas orientadas a frenar la elusión y hacer frente al planeamiento tributario agresivo; entre otras razones, para combatir la competencia tributaria dañina o nociva y evitar la deslocalización de bases imponibles. Sanz Gadea<sup>26</sup> cita, entre otras, a las siguientes medidas:

- Las restricciones aplicadas a los países o territorios de baja o nula imposición.
- La subcapitalización.
- Las operaciones de vinculadas y los precios de transferencia.
- La transparencia fiscal internacional.
- Los “exit tax” o impuestos de salida.

Por su parte el Congreso de la Asociación Fiscal Internacional (IFA) llevado a cabo en Roma el año 2010 identifica como las medidas antiabuso más frecuentes a los “*exit taxes*”, los regímenes CFC y a las reglas de subcapitalización<sup>27</sup>.

#### 3.1 Transparencia Fiscal Internacional o Regímenes CFC

El régimen de transparencia fiscal o CFC<sup>28</sup>, consiste en atribuir a los accionistas residentes del Estado impositor su parte proporcional de las utilidades del ente en ausencia de una distribución efectiva de utilidades por una compañía extranjera controlada. La implementación de dicho régimen ha sido sugerida como una de las recomendaciones de la OCDE para combatir la competencia tributaria nociva<sup>29</sup>.

---

<sup>26</sup> Eduardo Sanz Gadea, desde la perspectiva española incluye dentro de estas medidas a la fiscalidad de las instituciones de inversión colectiva extranjeras. Sanz Gadea, Eduardo. Transparencia Fiscal Internacional. Manual de Fiscalidad Internacional. IEF 2004. Página 619.

<sup>27</sup> Cahiers de droit fiscal international. Volumen 95<sup>o</sup>. Reporte General, elaborado por Van Weeghel sobre “*Tax Treaties and tax avoidance: application of anti-avoidance provisions*”, Sdu Uitgeversm The Hague, Holanda, página 23.

<sup>28</sup> CFC por las siglas en inglés de *Controlled Foreign Corporation*.

<sup>29</sup> Reporte de la OCDE denominado “*Harmful Tax Competition - An emerging Global Issue*” (Competencia Tributaria Nociva – Un Problema Global Emergente), previo a los reportes “Hacia una cooperación tributaria general: Progresos en la identificación y eliminación de prácticas tributarias nocivas” (Reporte de 2000) y “El Proyecto de OCDE en Prácticas Tributarias Nocivas: Reporte de Progreso al 2001”.

La transparencia fiscal internacional, no es una medida novedosa en el mundo, por el contrario, su origen se remonta a más de medio siglo atrás cuando en 1962 en Estados Unidos se introduce la Subparte F del Código de Rentas Internas (Sección 951). En aquella oportunidad, el Comité del Senado norteamericano sustentó la introducción de tales reglas en el diferimiento de las rentas de fuente extranjera obtenidas por sus residentes en “paraísos fiscales”, en tanto éstas no eran gravadas en su país sino hasta que los dividendos fueran recibidos por las matrices norteamericanas o por sus accionistas<sup>30</sup>. Se considera que las reglas sobre transparencia fiscal internacional corresponden a países exportadores de capital o industrializado.

Se observa que de los países bajo análisis, solamente Argentina, Brasil, México, Perú, Uruguay y Venezuela han incluido en su legislación la regulación sobre la transparencia fiscal internacional.

### **3.2 Precios de Transferencia**

A efecto de controlar la tributación de contribuyentes relacionados o vinculados con empresas no residentes, usualmente subsidiarias y EPs de multinacionales, las legislaciones internas de los diferentes países recogen, con diferente grado de detalle, normativa destinada a regular la figura de los precios de transferencia.

A través de los precios de transferencia es posible desplazar o deslocalizar bases imponibles del Impuesto a la Renta de una jurisdicción a otra mediante una política de precios de compra y venta entre sociedades relacionadas o vinculadas. En tal sentido, la regulación de precios de transferencia establece la potestad de la Administración Tributaria para realizar un ajuste en la valoración de las operaciones en los casos en los que el valor declarado implica una menor tributación o un diferimiento de la renta.

---

<sup>30</sup> Así lo reconoció el Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos en la Explicación General de su Reforma de 1987, citado por Bittker, Boris y Lokken, Lawrence. *Fundamentals of International Taxation*. Segunda Edición. Warren, Gorham y Lamont. Boston 1997. Página 68.27.

Tratándose de operaciones internacionales lo teóricamente lógico es que se realice un ajuste bilateral, de forma que el resultado sea una correcta valoración de la operación considerada en su conjunto.

Cuando los sujetos implicados en las operaciones objeto de comprobación son residentes en distintos países, la Administración actuante solo tienen potestad sobre aquél sujeto implicado en la operación que reside en su país, por lo que sólo se puede practicar el ajuste unilateral. No obstante, para evitar la doble imposición económica que significa el ajuste hecho por un país, los Estados incluyen en los convenios para evitar la doble imposición la posibilidad de solucionar esa doble tributación.

En efecto, el modelo de convenio de la OCDE, así como el de la ONU en sus respectivos artículos 9° prevén disposiciones relativas a “Empresas Asociadas”. Básicamente se considera que el precio que regirá las transacciones entre empresas asociadas es el de libre competencia y en consecuencia prevé el ajuste primario en los supuestos en que difiera el precio (primer párrafo del artículo 9°). Adicionalmente, se prevé el ajuste de correspondencia (segundo párrafo del artículo 9°)<sup>31</sup>.

Tratándose de operaciones internacionales, la práctica de este ajuste unilateral, es decir, de la correcta valoración de la operación en una sola de las partes implicadas, genera efectos tributarios distorsionantes que conllevan a una base imponible global que no coincide con la real. Para evitar esto, lo usual es que los países al regular su régimen de valoración de precios de transferencia (u operaciones vinculadas), establezcan la posibilidad de solicitar a la Administración Tributaria del otro país implicado que realice el ajuste correspondiente en el otro sujeto pasivo. Esto se logra a través de lo que se conoce como procedimiento amistoso.

---

<sup>31</sup> Las Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia señalan que el ajuste de correspondencia se produce en aquellos casos en donde una Administración fiscal incrementa las utilidades gravables de una compañía (es decir, efectúa un ajuste primario), como consecuencia de aplicar el principio de *arm's length* a las transacciones relacionadas con empresas asociadas en una segunda jurisdicción fiscal. El ajuste correspondiente en tal caso es un ajuste hacia abajo del pasivo fiscal de esa empresa asociada, efectuado por la Administración fiscal de la segunda jurisdicción, de tal manera que la distribución de utilidades entre las dos jurisdicciones sea consistente con el ajuste primario y no ocurra la doble tributación.

El esfuerzo para evitar la evasión internacional debe ser multilateral, de forma que algunos contribuyentes no se vean tentados al desvío de utilidades; sin embargo, la existencia de países que no cuentan con la legislación de precios de transferencia, convierte en vulnerable la recaudación de los Estados.

En el ámbito de los países bajo análisis, la realidad legislativa no es igual, en tal sentido se pueden identificar los que han regulado los precios de transferencia y países que no cuentan con tal legislación.

Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela cuentan con legislación sobre precios de transferencia siguiendo, con matices, los lineamientos o Directrices de la OCDE, salvo el caso de Brasil cuya legislación emitida el año 1996 incluye la determinación de los precios en función a índices o márgenes, que no respetarían el principio de libre competencia, lo cual ha originado conflictos principalmente en el ámbito bilateral y de los ajustes de correspondencia.

### **3.3 El régimen de “refugios seguros” o *safe harbor rules***

Si bien las reglas “*safe harbor*” pueden constituir mecanismos que facilitan o favorecen la aplicación y cumplimiento de las normas de precios de transferencia para las pequeñas y medianas empresas que quieren iniciar su expansión internacional, hasta el año 2012 la OCDE consideraba que tales mecanismos pueden poner en riesgo el objetivo del principio de libre competencia.

Sin embargo, algunos regímenes simplificados de determinación de precios de transferencia han sido aceptados, entre otros, el régimen de las maquiladoras en México, previsto en un acuerdo bilateral entre Estados Unidos y México.

Desde la perspectiva de la Administración Tributaria los *safe harbor* son convenientes porque usualmente excluyen del ámbito de control a un grupo importante pero no muy significativo de contribuyentes.

Debe notarse que existe gran variedad de refugios seguros, entre otros los que liberan al contribuyente del cumplimiento de obligaciones formales, pero no del cumplimiento de la regla *arm's length* y los que implican el cumplimiento de la regla *arm's length*.

Dentro de los países objeto de análisis se han identificado los dos tipos antes citados, por ejemplo en Colombia y Perú los *safe harbors* liberan al contribuyente del cumplimiento de obligaciones formales, pero no del cumplimiento de la regla de valoración conforme al principio de libre concurrencia, a diferencia de los *safe harbors* contenidos en la legislación de México y Brasil, en los que se presume el cumplimiento de la obligación sustancial.

- En Colombia existen dos parámetros alternativos: el patrimonio bruto y los Ingresos brutos. Adicionalmente, se toma en cuenta el monto anual por tipo de operación. En tal sentido, la normatividad establece la obligación de conservar por cinco (5) años la documentación comprobatoria y de presentar la declaración informativa para los contribuyentes del impuesto sobre la renta cuyo patrimonio bruto en el último día del año o período gravable sea igual o superior al equivalente a cinco mil (5.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes o cuyos ingresos brutos del respectivo año sean iguales o superiores al equivalente a tres mil (3.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes, que celebren operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliadas o residentes en el exterior.

Por su parte, no hay lugar a preparar y conservar documentación comprobatoria por los tipos de operación de ingreso, egreso, activos y pasivos, cuyo monto anual acumulado en el correspondiente año gravable no supere los quinientos (500) salarios mínimos legales mensuales vigentes del período gravable al cual corresponde la documentación sustentatoria.

- En el Perú, respecto al cumplimiento exclusivamente de obligaciones formales, a efecto de garantizar una mejor administración del Impuesto, la ley faculta a la SUNAT a exceptuar de la obligación de presentar la declaración jurada anual informativa y/o de contar con el estudio técnico de precios de transferencia, incluso en el caso de transacciones que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición.

Conforme a lo antes señalado, el *safe harbor* prevé montos a partir de los cuales existe la obligación de presentar una declaración jurada anual informativa (cuando en el ejercicio gravable al que corresponda la declaración el monto de operaciones supere los doscientos mil nuevos soles (S/.200,000.00 – US\$71,000 aprox.) y de contar con estudio técnico de precios de transferencia (cuando en el ejercicio gravable los ingresos devengados superen los seis millones de nuevos soles (S/.6,000,000.00 – US\$2,142,000 aprox.) y el monto de operaciones supere un millón de nuevos soles (S/.1,000,000.00 – US\$357,000 aprox.)).

- En México el parámetro está constituido por los ingresos; sin embargo distingue a las actividades empresariales, de la prestación de servicios. En tal sentido, los contribuyentes que realicen actividades empresariales cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de \$13,000,000 (US\$1,013,000 aprox.), así como los contribuyentes cuyos ingresos derivados de prestación de servicios profesionales no hubiesen excedido en dicho ejercicio de \$3,000,000 (US\$233,000 aprox.) no estarán obligados a cumplir con las obligaciones formales de obtener y conservar la documentación sustentatoria, excepto aquellos que hayan efectuado operaciones con sociedades o entidades ubicadas o residentes en territorios con regímenes fiscales preferentes.
- En Brasil existe una presunción de aplicación correcta a partir de un ratio de utilidad, en tal sentido se presume el cumplimiento de las normas sobre precios de transferencia a los contribuyentes que tengan una renta neta originada en exportaciones a partes vinculadas, antes de la liquidación del Impuesto a la Renta en

una cantidad equivalente a por lo menos el cinco por ciento (5%) por encima de sus ventas.

### **3.4 Subcapitalización**

La forma en que las empresas obtienen capital es de suma importancia para los países, en particular para los que se encuentran en vías de desarrollo, en tanto es de sumo interés atraer inversiones extranjeras que se concretan a través del establecimiento de filiales, sucursales u otros EPs. Sin embargo, es también de interés de los Estados que los contribuyentes paguen los tributos que les corresponden y tomar las provisiones que eviten el detrimento de las bases de imposición, entre otros, a través de la generación de gasto por el pago de intereses.

La subcapitalización es la preferencia por parte de las empresas de dotar de fondos a empresas subsidiarias o relacionadas a través de préstamos, en vez de efectuar aportes de capital. Cuando se trata de aportes de capital, su retribución es realizada a través de dividendos, lo que significa la previa declaración de la utilidad tributaria, gravada con la tasa empresarial. Sin embargo, cuando se trata de un préstamo, su retribución es realizada a través de intereses, los cuales constituyen gasto para efecto de determinar la utilidad, con una tasa usualmente menor que el de la renta empresarial.

La finalidad de las normas tributarias sobre subcapitalización es evitar que se produzca una distribución irregular de beneficios dentro del conjunto vinculado, retirándolos en forma de intereses de la deuda y no a través del reparto de dividendos<sup>32</sup>.

De los países estudiados Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, México, Perú, República Dominicana y Venezuela cuentan con reglas para evitar la capitalización delgada de las empresas, más conocida como subcapitalización, a efecto de que los aportes de capital de los socios, no se disfracen de préstamos o créditos que generan en el futuro el pago de

---

<sup>32</sup> ROSEMBUJ, Tulio. Fiscalidad Internacional. Instituto de Fiscalidad Internacional. Marcial Pons. 1998. Madrid. Página 38.

intereses que, a su vez, constituyen gasto deducible de las empresas. En Argentina el ratio patrimonio/préstamo es dos (2) a uno (1) y en Chile, México, República Dominicana y Perú, con algunas variantes el ratio es de tres (3) a uno (1), así por ejemplo, en México se hace referencia a tres veces el monto del capital contable.

Las consecuencias varían entre el desconocimiento del gasto por intereses por el exceso de endeudamiento (como en el Perú), al incremento de tasas de gravamen a los intereses (como por ejemplo en Chile donde se recalifica la tasa del Impuesto a la Renta sobre intereses a treinta y cinco por ciento (35%) en lugar del cuatro por ciento (4%)); y la recategorización de los préstamos como aportes de capital.

El último supuesto expuesto es el incluido en la legislación Argentina que a partir del año 2003 prevé un ratio de endeudamiento relacionando el monto del pasivo en cuestión con el patrimonio neto existente al cierre del ejercicio. En tal sentido, los intereses no son deducibles en la medida que los pasivos que los originan excedan dos (2) veces el importe del patrimonio neto del ejercicio. La consecuencia es que el exceso no se considera gasto deducible, y, asimismo, se recategorizan las operaciones de crédito como un efectivo aporte de capital, en virtud de la legislación existente relacionada al principio de la "realidad económica".

#### **4. RED DE CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN BILATERALES DE LATINOAMÉRICA**

A continuación se exponen la red de convenios para evitar la doble imposición (CDI) bilaterales suscritos por los países de Latinoamérica; precisando que Guatemala y Nicaragua no cuentan con CDIs suscritos.

##### **4.1 Argentina**

Los países desarrollados han considerado a Argentina como uno de los países más



atractivos en Latinoamérica como socio de tratados; sin embargo, en el presente siglo no ha celebrado ningún CDI. Actualmente Argentina tiene CDIs suscritos con Alemania (1978), Austria (1979), Australia (1999), Bélgica (1996), Bolivia (1976), Brasil (1980), Canadá (1993), Dinamarca (1995), Finlandia (1994), Francia (1979), Holanda (1996), Italia (1979), México (1997), Noruega (1997), y Reino Unido (1996)<sup>33</sup>.

Argentina el año 2012 denunció sus CDIs celebrados con Chile el 13 de noviembre de 1976, con España con fecha 21 de julio de 1992 y con Suiza el 23 de abril de 1997.

Algunos tratados celebrados por Argentina contienen cláusulas sobre *tax sparing* y/o crédito por impuesto ficticio. Bajo estos tratados el país extranjero contratante reconoce un crédito tributario por impuestos pagados a la renta en Argentina con una tasa superior a la máxima prevista para esa categoría de renta. En otros casos se considera un crédito por un impuesto realmente no pagado, sea por exenciones especiales, reducciones en las tasas o regímenes especiales previstos en la legislación doméstica Argentina<sup>34</sup>.

## 4.2 Bolivia

Entre 1992 y 1997 el Congreso Boliviano ha aprobado tratados tributarios con algunos países europeos incluyendo Alemania (1992), España (1997), Francia (1994), Reino Unido (1994) y Suecia (1994)<sup>35</sup>. Asimismo Bolivia cuenta con un CDI suscrito con Argentina (1976) y es miembro de la Comunidad Andina cuyo régimen multilateral para evitar la doble imposición es la Decisión 578.

---

<sup>33</sup> Convenios Fiscales sobre la Renta y Patrimonio: Argentina-Alemania, 13 de julio de 1978 y Protocolo del 16 de septiembre de 1996. Argentina-Austria, 13 de septiembre de 1979. Argentina-Australia, 27 de agosto de 1999. Argentina-Brasil, 17 de mayo de 1980. Argentina-Bélgica, 12 de junio de 1996. Argentina-Bolivia, 30 de octubre de 1976. Argentina-Canadá, 29 de abril de 1993. Argentina-Bélgica, 12 de junio de 1996. Argentina-Dinamarca, 12 de diciembre de 1995. Argentina-Finlandia, 13 de diciembre de 1994. Argentina-Francia, 4 de abril de 1979. Argentina-Holanda, 27 de diciembre de 1996. Argentina-Italia, 15 de noviembre de 1979, notas del 14 de mayo de 1981. Argentina-México, 26 de noviembre de 1997. Argentina-Noruega, 8 de octubre de 1997. Argentina-Reino Unido, 3 de enero de 1996.

<sup>34</sup> TEIJEIRO, Guillermo O., "La Red de Tratados Argentina: un puerto seguro para los contribuyentes extranjeros", *Worldwide Tax Daily-Diario de Tributación Mundial*, 7 de enero de 1999.

<sup>35</sup> Bolivia-Alemania, 30 de septiembre de 1992. Bolivia-Argentina, 30 de octubre de 1976. Bolivia-España, 30 de junio de 1997. Bolivia-Francia, 15 de diciembre de 1994. Bolivia-Reino Unido, 3 de noviembre de 1994. Bolivia-Suecia, 14 de enero de 1994.

### 4.3 Brasil

Brasil tiene la red más extensa de tratados para prevenir la doble imposición en Sudamérica; tiene 30 CDIs<sup>36</sup> vigentes: con Argentina (1980), Austria (1975), Bélgica (1972), Canadá (1984), Corea (1989), Chile (2001), China (1991), Dinamarca (1974), Ecuador (1983), Eslovaquia (1986), España (1974), Filipinas (1983), Finlandia (1996), Francia (1971), Holanda (1990), Hungría (1986), India (1988), Italia (1978), Israel (2002), Japón (1967), Luxemburgo (1978), México (2003), Noruega (1980), Perú (2006), Portugal (2000), República Checa (1986), Rusia (2004), Suecia (1975), Sudáfrica (2003), Ucrania (2002)<sup>37</sup>. El CDI suscrito con Alemania el 27 de junio de 1975 fue denunciado y quedó sin efecto a partir del 1 de enero de 2006. Por su parte, Brasil denunció el CDI preexistente con Portugal el 14 de junio de 2000, debido a que el mismo incluía a las Islas Madeira, consideradas como “paraíso fiscal”.

Los CDIs que han sido suscritos por Brasil y se encuentran pendientes de ratificación son los celebrados con Paraguay (2000), Trinidad y Tobago (2008) y Turquía (2010)<sup>38</sup>.

### 4.4 Colombia

Colombia cuenta con cuatro (4) CDIs bilaterales suscritos con España (2005), Canadá

---

<sup>36</sup> Convenios Fiscales sobre la Renta y Patrimonio: Brasil-Argentina, 17 de mayo de 1980. Brasil-Austria, 24 de mayo de 1975. Brasil-Bélgica, 23 de junio de 1972. Brasil-Canadá, 4 de junio de 1984. Brasil-Corea, 7 de marzo, 1989. Brasil-Checoslovaquia, 26 de agosto, 1986. Brasil-Chile, 3 de abril de 2001. Brasil-China, 5 de agosto de 1991. Brasil-Dinamarca, 27 de agosto de 1974. Brasil-Ecuador, 26 de mayo de 1983. Brasil-España, 14 de noviembre de 1974. Brasil-Filipinas, 29 de septiembre de 1983. Brasil-Finlandia, 2 de abril de 1996. Brasil-Francia, 10 de septiembre de 1971. Brasil-Holanda, 8 de marzo de 1990. Brasil-Hungría, 20 de junio de 1986. Brasil-India, 26 de abril de 1988. Brasil-Italia, 3 de octubre de 1978. Brasil-Israel, 12 de diciembre de 2002. Brasil-Japón, 24 de enero de 1967. Brasil-Luxemburgo, 8 de noviembre de 1978. Brasil-México, 25 de septiembre de 2003. Brasil-Noruega, 21 de agosto de 1980 y Protocolo de 12 de julio de 1994. Brasil-Perú, 17 de febrero de 2006. Brasil-Portugal, 16 de mayo de 2000. Brasil-Rusia, 22 de noviembre de 2004. Brasil-Suecia, 25 de abril de 1975 y Notas del 2 octubre de 1985. Brasil-Sudáfrica, 8 de noviembre de 2003. Brasil-Ucrania, 16 de enero de 2002.

<sup>37</sup> Este último CDI entró en vigor el 26 de abril de 2006 y será de aplicación desde el 1 de enero de 2007. (IBDF Tax News Service, 9 de junio de 2006).

<sup>38</sup> Brasil-Paraguay, 20 de septiembre de 2000. Brasil-Trinidad y Tobago, 23 de julio de 2008. Brasil-Turquía 16 de diciembre de 2010.

(2008), Chile (2007) y Suiza (2007)<sup>39</sup>. El suscrito con España el 31 de marzo de 2005 se encuentra en vigor desde 23 de octubre de 2008<sup>40</sup> y el celebrado con Chile entró en vigor el 22 de diciembre de 2009 y se aplica desde el 2010.

Es preciso resaltar que Colombia cuenta con 4 CDIs suscritos que aún no se encuentran en vigor, son los celebrados con Corea (2010), India (2011), México (2009) y República Checa (2012)<sup>41</sup>.

Asimismo Colombia es miembro de la Comunidad Andina cuyo régimen multilateral para evitar la doble imposición es la Decisión 578.

#### **4.5 Costa Rica**

Costa Rica tiene suscrito y vigente un CDI con España (2004)<sup>42</sup> y otro exclusivamente sobre intercambio de información con México<sup>43</sup>. Adicionalmente ha suscrito dos CDIs que no se encuentran en vigor, son los celebrados con Rumanía (1991) y Alemania (1993)<sup>44</sup>.

#### **4.6 Chile**

Chile tiene veinticinco (25) CDIs suscritos<sup>45</sup>, de los cuales se encuentran vigentes los celebrados con Australia (2010), Bélgica (2007), Brasil (2001), Canadá (1998), Colombia (2007), Corea del Sur (2002), Croacia (2003), Dinamarca (2002), Ecuador (1999), España (2003), Francia (2004), Irlanda (2005), Malasia (2004), México (1998), Noruega (2001),

---

<sup>39</sup> Colombia-España, 31 de marzo de 2005. Colombia-Canadá, 21 de noviembre de 2008. Colombia-Chile, 19 de abril de 2007. Colombia-Confederación Suiza, 26 de octubre de 2007.

<sup>40</sup> El Congreso Nacional de Colombia aprobó el CDI mediante la Ley N.º 1082 del 31 de julio de 2006, publicada en el Diario Oficial N.º 46.796, del 29 de octubre de 2007. No obstante, en cumplimiento de lo dispuesto en el numeral 10 del artículo N.º 241 de la Constitución de Colombia, la norma antes citada fue sometida a revisión constitucional. Al respecto la Corte Constitucional, en la Sentencia C-383, del 23 de abril de 2008, declaró exequible la Ley 1082. Posteriormente, el 23 de julio de 2008, los Gobiernos de Colombia y España, realizaron el Canje de Instrumentos de Ratificación.

<sup>41</sup> Colombia-Corea, 27 de julio de 2010. Colombia-India, 13 de mayo de 2010. Colombia-México, 13 de agosto de 2009. Colombia-República Checa, 22 de marzo de 2012.

<sup>42</sup> Costa Rica-España, 04 de marzo de 2004.

<sup>43</sup> Costa Rica-México, 25 de abril del 2011.

<sup>44</sup> Costa Rica-Rumanía, 12 de julio de 1991. Costa Rica-Alemania, 25 de enero de 1993.

<sup>45</sup> <http://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios.htm>

Nueva Zelanda (2003), Paraguay (2005), Perú (2001), Polonia (2000), Portugal (2005), Reino Unido (2003), Rusia (2004), Suecia (2004), Suiza (2008) y Tailandia (2006)<sup>46</sup>.

Conforme ya se expuso anteriormente, Argentina denunció el CDI suscrito con Chile el 13 de noviembre de 1976, con fecha 29 de junio de 2012.

Los celebrados con Austria (2012), Estados Unidos (2010) y Sudáfrica (2012)<sup>47</sup> aún no están en vigor. Asimismo, Chile se encuentra en proceso de negociación de convenios con Australia, Austria, Cuba, China, Finlandia, Holanda, Hungría, India, Italia, Kuwait, República Checa, Uruguay y Venezuela.

La apertura de Chile no se limita al libre comercio, en tanto comprende una política sustentable de fomento a la inversión directa, a los servicios transfronterizos e intercambio de tecnología, evidenciado en la renuncia al gravamen en fuente a los servicios técnicos. El desarrollo de una estructura coherente en el ámbito internacional ha posicionado a Chile en un lugar de privilegio en el contexto mundial, lo cual ha sido corroborado con su reciente incorporación como miembro de la OCDE a inicios del año 2010.

#### **4.7 Ecuador**

Ecuador ha suscrito once (11) CDIs, con Alemania (1982), Bélgica (1996), Brasil (1983), Canadá (2001), Chile (1999), España (1991), Francia (1989), Italia (1984), México (1992), Rumanía (1992) y Suiza (1994)<sup>48</sup>.

---

<sup>46</sup> Chile-Australia, 10 de marzo de 2010. Chile-Bélgica, 6 de diciembre de 2007. Chile-Brasil, 3 de abril de 2001. Chile-Canadá, 21 de enero de 1998. Chile-Colombia, 18 de abril de 2007. Chile-Corea, 18 de abril de 2002. Chile-Croacia, 24 de junio de 2003. Chile-Dinamarca, 20 de septiembre de 2002. Chile-Ecuador, 26 de agosto de 1999. Chile-España, 7 de julio de 2003. Chile-Francia, 7 de junio de 2004. Chile-Irlanda, 2 de junio de 2005. Chile-Malasia, 3 de diciembre de 2004. Chile-México, 17 de abril de 1998. Chile-Nueva Zelanda, 10 de diciembre de 2003. Chile-Noruega, 26 de octubre de 2001. Chile-Paraguay, 30 de agosto de 2005. Chile-Perú, 8 de junio de 2001. Chile-Polonia, 20 de marzo de 2000. Chile-Portugal, 7 de julio de 2005. Chile-Reino Unido, 12 de julio de 2003. Chile-Rusia, 19 de noviembre de 2004. Chile-Suecia, 4 de junio de 2004. Chile-Suiza, 2 de abril de 2008. Chile-Tailandia, 8 de septiembre de 2006.

<sup>47</sup> Chile-Austria, 06 de diciembre de 2012, Chile-Estados Unidos, 4 de febrero de 2010. Chile-Sudáfrica, 11 de julio de 2012.

<sup>48</sup> Ecuador-Alemania, 7 de diciembre de 1982. Ecuador-Bélgica, 18 de diciembre de 1996. Ecuador-Brasil, 26 de mayo de 1983. Ecuador-Canadá, 28 de junio de 2001. Ecuador-Chile, 26 de agosto de 1999. Ecuador-España, 20 de mayo de 1991. Ecuador-Francia, 16 de marzo de 1989. Ecuador-Italia, 23 de mayo de 1984. Ecuador-México, 30 de julio de

Asimismo Ecuador es miembro de la Comunidad Andina cuyo régimen multilateral para evitar la doble imposición es la Decisión 578.

#### 4.8 México

México es país miembro de la OCDE, en la actualidad tiene la red más amplia de convenios de latinoamérica, con cincuenta y cinco (55) CDIs suscritos y en vigor, estos son los celebrados con Alemania (1993), Antillas Neerlandesas (2009), Argentina (1997), Australia (2003), Austria (2004), Bahrein (2010), Barbados (2008), Bélgica (1992), Bermuda (2009), Brasil (2003), Canadá (1991 y 2005), Colombia (2009), Corea (1994), Chile (1998), China (2005), Dinamarca (1997), Ecuador (1992), Emiratos Árabes Unidos (2012), España (1992), Estados Unidos (1992, 1994 y 2002), Finlandia (1997), Francia (1991), Grecia (2004), Hong Kong (2012), Hungría (2011), India (2007), Indonesia (2002), Irlanda (1998), Islandia (2008), Israel (1999), Italia (1991 y 2011), Japón (1996), Kuwait (2009), Letonia (2012), Lituania (2012), Luxemburgo (2001 y 2009), Noruega (1995), Nueva Zelanda (2006), Países Bajos (1993 y 2008), Panamá (1998), Polonia (1998), Portugal (1999), Qatar (2012), Reino Unido (1994 y 2009), República Checa (2002), República Eslovaca (2006), Rumanía (2000), Rusia (2004), Singapur (1994 y 2009), Sudáfrica (2009), Suecia (1992), Suiza (1993 y 2009), Ucrania (2012), Uruguay (2009) y Venezuela (1997)<sup>49</sup>.

---

1992. Ecuador-Rumanía, 24 de abril de 1992. Ecuador-Suiza, 28 de noviembre de 1994.  
<sup>49</sup> México-Alemania, 23 de febrero de 1993. México-Antillas Neerlandesas, 01 de setiembre del 2009. México-Argentina, 25 de noviembre de 1997. México-Australia, 07 de octubre del 2003. México- Austria, 13 de abril del 2004. México-Bahrein, 10 de octubre de 2010. México-Barbados, 07 de abril de 2008. México-Bélgica, 24 de noviembre de 1992. México-Bermuda, 15 de octubre de 2009. México-Brasil, 25 de setiembre de 2003. México-Canadá, 08 de abril de 1991, modificado el 19 de setiembre de 2005. México-Colombia, 13 de agosto de 2009. México-Corea, 06 de octubre de 1994. México-Chile, 17 de abril de 1998. México-China, 12 de setiembre del 2005. México-Dinamarca, 11 de junio de 1997. México-Ecuador, 30 de julio de 1992. México-Emiratos Árabes Unidos, 20 de noviembre de 2012. México-España, 24 de julio de 1992. México-Estados Unidos, 18 de setiembre de 1992, modificado el 08 de setiembre de 1994 y el 09 de setiembre de 2002. México-Finlandia, 12 de febrero de 1997. México-Francia, 07 de noviembre de 1991. México-Grecia, 13 de abril de 2004. México-Hong Kong, 18 de junio de 2012. México-Hungría, 24 de junio de 2011. México-India, 10 de setiembre de 2007. México-Indonesia, 06 de setiembre de 2002. México-Irlanda, 22 de octubre de 1998. México-Islandia, 11 de marzo de 2008. México-Israel, 20 de julio de 1999. México-Italia, 08 de julio de 1991, modificado el 23 de junio de 2011. México-Japón, 09 de abril 1996. México-Kuwait, 27 de octubre de 2009. México-Letonia, 20 de abril de 2012. México-Lituania, 23 de febrero de 2012. México-Luxemburgo, 07 de febrero de 2001, modificado el 07 de octubre de 2009. México-Noruega, 23 de marzo de 1995. México-Nueva Zelanda, 16 de noviembre de 2006. México-Países Bajos, 27 de setiembre de 1993, modificado 11 de diciembre de 2008. México-Panamá, 23 de febrero de 1998. México-Polonia, 30 de noviembre de 1998. México-Portugal, 11 de noviembre de 1999. México-Qatar, 14 de mayo de 2012. México-Reino Unido, 02 de junio de 1994, modificado el 23 de abril de 2009. México-República Checa, 04 de abril de

México se encuentra en proceso de negociación de convenios para evitar la doble imposición y de intercambio de información con varios países, muchos de los cuales aparecieron en la lista de países o territorio de baja o nula imposición publicada originalmente por la OCDE; estos son<sup>50</sup>: Arabia Saudita, Aruba, Bahamas, Belice, Costa Rica, Eslovenia, Isla del Hombre, Isla Caimán, Isla de Cook, Isla de Guernsey, Isla Jersey, Islas Marshall, Islas Vírgenes Británicas, Jamaica, Líbano, Malasia, Marruecos, Mónaco, Nicaragua, Pakistán, Santa Lucía, Tailandia, Tuscas y Caicos, Turquía y Vanuatu.

#### **4.9 Panamá**

Panamá tiene suscritos y vigentes diez (10) CDIs, son los celebrados con Barbados (2010), Corea (2010), España (2010), Francia (2011), Holanda (2010), Luxemburgo (2010), México (2010), Portugal (2010), Qatar (2010) y Singapur (2010)<sup>51</sup>. Es preciso resaltar el gran avance en la celebración de convenios por parte de Panamá, incluyendo una amplia red de intercambio de información.

#### **4.10 Paraguay**

Paraguay tiene el CDI suscrito con Chile (2005) y con Taiwan (1994) en vigencia <sup>52</sup> y cuenta con un CDI pendiente de aprobación con Brasil (2000)<sup>53</sup>.

#### **4.11 Perú**

---

2002. México-República Eslovaca, 13 de mayo de 2006. México-Rumanía, 20 de julio de 2000. México-Rusia, 07 de junio de 2004. México-Singapur, 09 de noviembre de 1994, modificado el 29 de setiembre de 2009. México-Sudáfrica, 19 de febrero de 2009. México-Suecia, 21 de setiembre de 1992. México-Suiza, 03 de agosto de 1993, modificado el 18 de setiembre de 2009. México-Ucrania, 23 de enero de 2012. México-Uruguay, 14 de agosto de 2009. México-Venezuela, 06 de febrero de 1997.

<sup>50</sup> [ftp://ftp2.sat.gob.mx/asistencia\\_servicio\\_ftp/publicaciones/legislacion13/cuadro\\_11072013.pdf](ftp://ftp2.sat.gob.mx/asistencia_servicio_ftp/publicaciones/legislacion13/cuadro_11072013.pdf)

<sup>51</sup> Panamá-Barbados, 21 de junio de 2010, Panamá-Corea, 20 de octubre de 2010. Panamá-España, 07 de octubre de 2010. Panamá-Francia, 30 de junio de 2011. Panamá-Holanda, 06 de octubre de 2010. Panamá-Luxemburgo, 07 de octubre de 2010. Panamá-México, 23 de febrero de 2010. Panamá-Portugal, 27 de agosto de 2010. Panamá-Qatar, 23 de setiembre de 2010 y Panamá-Singapur, 18 de octubre de 2010.

<sup>52</sup> Paraguay-Chile, 30 de agosto de 2005. Paraguay-Taiwan, 18 de abril de 1994.

<sup>53</sup> Paraguay-Brasil, 20 de setiembre de 2000.

Por más de treinta años, el Perú contó sólo con un convenio bilateral con Suecia<sup>54</sup>, el mismo que fue materia de denuncia por parte de Suecia el 2 de junio de 2006, fecha en que el Gobierno sueco adoptó la Propuesta 2005/06:125.

En el año 2001 se realizó una evaluación de la conveniencia de celebrar los citados convenios a través de una Consulta Ciudadana, la cual resultó positiva y concluyó con la suscripción en ese año de los convenios con Chile<sup>55</sup> y Canadá<sup>56</sup>, actualmente vigentes. Asimismo, el Perú ha suscrito un CDI con Brasil<sup>57</sup> el cual se encuentra en vigor.

El año 2006 el Perú suscribió un CDI con España el 06 de abril de 2006 el cual no fue sido aprobado por el Congreso de la República del Perú<sup>58</sup>; sin embargo, el Perú estaría negociando un nuevo CDI con España, como lo demuestra la Resolución de Superintendencia N° 118-2013/SUNAT publicada el 11 de abril de 2013.

Por otra parte, Perú ha suscritos CDIs con Corea, México y Portugal, los cuales aún no han sido perfeccionados conforme a la Constitución, y se encuentra en negociaciones con Francia, Suiza, Italia, Tailandia, Reino Unido y Suecia.

Asimismo Perú es miembro de la Comunidad Andina cuyo régimen multilateral para evitar la doble imposición es la Decisión 578.

#### **4.12 República Dominicana**

---

<sup>54</sup> Convenio entre el Perú y Suecia para evitar la doble imposición con respecto a los Impuestos a la Renta y al Capital, suscrito el 17 de septiembre de 1966.

<sup>55</sup> Suscrito el 8 de junio de 2001 y aprobado en el Perú por Resolución Legislativa N.º 27905, publicada el 6 de enero de 2003. Entró en vigencia el 1 de enero de 2004.

<sup>56</sup> Suscrito el 21 de julio de 2001 y aprobado en el Perú por Resolución Legislativa N.º 27904, publicada el 5 de enero de 2003. Entró en vigencia el 1 de enero de 2004.

<sup>57</sup> Suscrito el 17 de febrero de 2006.

<sup>58</sup> El CDI Perú – España ingresó al poder legislativo mediante el Proyecto de Ley N° 7/2006-PE en la legislatura anterior y fue derivado a dos comisiones del Congreso: a de Economía y Finanzas y la de Relaciones Exteriores. Según la información de la página web del Congreso, en la última comisión citada recibió un Dictamen en mayoría en contra de su aprobación, la comisión de Economía y Finanzas no se pronuncia y en consecuencia no llegó al Pleno del Congreso. En la actualidad el Proyecto de Ley se encontraría archivado, como sucede con todos los proyectos de ley de legislaturas anteriores. Por tratarse de un instrumento jurídico suscrito por dos Estados es jurídicamente posible que se presente para su aprobación conforme al artículo 56º de la Constitución en la legislatura vigente.

República Dominicana tiene vigente su CDI con Canadá el cual fue suscrito el 06 de agosto de 1976; adicionalmente tiene suscrito un CDI con España el cual fue celebrado el 16 de noviembre de 2011, el cual no se encuentra en vigor.

#### **4.13 Uruguay**

Uruguay ha concluido tratados tributarios con Alemania (2010), España (2009), Hungría (1994), Liechtenstein (2010), México (2009), Polonia (1994) y Suiza (2010)<sup>59</sup>. Al respecto cabe señalar que el CDI con Alemania que entró en vigor el 28 de diciembre de 2011, sustituye al convenio suscrito el año 1987 (Ley 16,110 del 17 de abril de 1990).

Cabe resaltar que el año 2010 entró en vigor el CDI con México y el año 2011 lo hicieron tres (3) CDIs, los suscritos con Alemania, España y Suiza.

#### **4.14 Venezuela**

Venezuela ha suscrito 30 CDIs<sup>60</sup>, habiendo iniciado su red de CDI a partir de 1990. Éstos son los CDIs celebrados con Alemania (1995), Austria (2006), Barbados (1998), Belarús (2007), Bélgica (1993), Brasil (2005), Canadá (2001), Corea (2006), Cuba (2003), China (2001), Dinamarca (1998), España (2003), Estados Unidos (1999), Francia (1992), Indonesia (1997), Irán (2005), Italia (1990), Kuwait (2004), Malasia (2006), Noruega (1997), Países Bajos (1991), Portugal (1996), Qatar (2006), Reino Unido (1996), República Checa (1996), Rusia (2003), Suecia (1993), Suiza (1996), Trinidad y Tobago (1996) y Vietnam (2007)<sup>61</sup>.

---

<sup>59</sup> Uruguay-Alemania, 9 de marzo de 2010. Uruguay-España, 9 de octubre de 2009. Uruguay-Hungría, 1 de enero de 1994. Uruguay-Liechestein, 18 de octubre de 2010. Uruguay-México, 14 de agosto de 2009. Uruguay-Polonia, 2 de agosto de 1991. Uruguay-Suiza, 18 de octubre de 2011.

<sup>60</sup>

[http://www.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR\\_CONTENIDO\\_SENIAT/02NORMATIVA\\_LEGAL/2.3CONVENIOS/2.3.1CONVENIOS\\_DOBLE\\_TRIBUTACION](http://www.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENIDO_SENIAT/02NORMATIVA_LEGAL/2.3CONVENIOS/2.3.1CONVENIOS_DOBLE_TRIBUTACION)

<sup>61</sup> Venezuela-Alemania, 8 de febrero de 1995. Venezuela-Austria, 12 de mayo de 2006. Venezuela-Barbados, 11 de noviembre de 1998. Venezuela-Belarús, 8 de diciembre de 2007. Venezuela-Bélgica, 22 de abril de 1993. Venezuela-Brasil, 14 de febrero de 2005. Venezuela-Canadá, 10 de julio de 2001. Venezuela-Corea, 26 de junio de 2006. Venezuela-Cuba, 12 de mayo de 2003. Venezuela-China, 17 de abril de 2001. Venezuela-Dinamarca, 3 de diciembre de



Venezuela fue hasta el 2010 el único país sudamericano que tenía suscrito un CDI con los Estados Unidos de América, el cual está vigente desde el primero de enero del 2000<sup>62</sup>. De acuerdo con la información emitida por el NFTC de los Estados Unidos (Concejo Nacional para el Comercio Internacional), Venezuela es un importante destino de inversiones extranjeras americanas y Estados Unidos se constituye en un importante receptor de inversiones venezolanas extranjeras.

En tal sentido, en 1999 las compañías e individuos venezolanos habían invertido más de cien billones de dólares en los Estados Unidos. Venezuela exportó más de 9,3 billones de dólares americanos en comercio a los Estados Unidos en 1998 e importó más de 6,5 billones el mismo año<sup>63</sup>. El año de suscripción del CDI, Venezuela era el segundo mayor importador y exportador de los Estados Unidos en el hemisferio oeste y Brasil era el primero, mientras que el año 2005 Venezuela desplazó a Brasil como socio comercial de Estados Unidos y se elevó al puesto número 13<sup>64</sup>. Debe tomarse en cuenta, además, que Venezuela es uno de los productores de petróleo más importantes del mundo.

#### **4.15 Comunidad Andina de Naciones (CAN), ex Pacto Andino**

La Comunidad Andina de Naciones (CAN)<sup>65</sup>, ex Pacto Andino, es un acuerdo de integración subregional suscrito originalmente en la ciudad de Cartagena (Colombia), en mayo de 1969, por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Venezuela se adhiere a él

---

1998. Venezuela-España, 8 de abril de 2003. Venezuela-Estados Unidos, 25 de enero de 1999. Venezuela-Francia, 7 de mayo de 1992. Venezuela-Indonesia, 27 de febrero de 1997. Venezuela-Irán, 11 de marzo de 2005. Venezuela-Italia, 5 de junio de 1990. Venezuela-Kuwait, 30 de abril de 2004. Venezuela-Malasia, 28 de agosto de 2006. Venezuela-Noruega, 29 de octubre de 1997. Venezuela-Países Bajos, 29 de mayo de 1991 y Protocolo del 21 de setiembre de 1995. Venezuela-Portugal, 23 de abril de 1996. Venezuela-Qatar, 28 de julio de 2006. Venezuela-Reino Unido, 11 de marzo de 1996. Venezuela-República Checa, 26 de abril de 1996. Venezuela-Rusia, 22 de diciembre de 2003. Venezuela-Suecia, 8 de septiembre de 1993. Venezuela-Suiza, 20 de diciembre de 1996. Venezuela-Trinidad & Tobago, 31 de julio de 1996. Venezuela-Vietnam, 05 de enero de 2007.

<sup>62</sup> En forma previa a la celebración del convenio, Venezuela era destino de inversiones extranjeras americanas y Estados Unidos era un importante receptor de inversiones venezolanas.

<sup>63</sup> "National Foreign Trade Council Vice President Testifies before E.U. Congressional Hearing on Tax Treaties", *Worldwide Tax Daily-Diario de Tributación Mundial*, 5 de noviembre de 1999.

<sup>64</sup> [www.embavenez-us.org/comercio\\_2005.pdf](http://www.embavenez-us.org/comercio_2005.pdf).

<sup>65</sup> Denominación aplicable al Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena, en virtud a la Declaración de Santa Cruz de la Sierra-Bolivia, 30 de enero de 2002.

posteriormente, mediante el llamado Consenso de Lima, firmado el 13 de febrero de 1973. En octubre de 1976, Chile abandonó el Pacto Andino y Venezuela denunció el Acuerdo de Cartagena el año 2006, después de 32 años de ser país miembro.

En el Séptimo Periodo de Sesiones Ordinarias de la Comisión celebrado en Lima del 8 al 16 de noviembre de 1971 la CAN aprobó un convenio multilateral entre sus países miembros para evitar la doble imposición a través de la Decisión N° 40. Por más de tres décadas, tal Decisión constituyó el marco legal de la CAN para evitar la doble imposición aplicando el principio territorial previendo exclusivamente la tributación en la fuente de la renta.

Posteriormente, la Comisión de la CAN aprobó la Decisión N° 578, la misma que fue publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena el 5 de mayo de 2004<sup>66</sup>. La citada Decisión constituye la nueva normatividad común para evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal, y en la fecha de su entrada en vigencia ocurrida el 1 de enero de 2005, quedó sin efecto la Decisión N° 40. Las principales características de la Decisión N° 578 son:

- El mantenimiento del principio territorial o de la fuente para la determinación del derecho a gravamen por concepto del impuesto a la renta por parte de los países miembros.
- El establecimiento de la asistencia en recaudación.
- La incorporación de las reglas de precios de transferencia.
- La no interferencia en las negociaciones de los países miembros en sus negociaciones bilaterales a efectos de eliminar la doble imposición.

Respecto a la vigencia de la Decisión N° 578, cabe indicar que el artículo 3° de la Decisión N° 472 de la CAN<sup>67</sup> recoge el principio de “aplicación directa”, sin embargo, la citada

---

<sup>66</sup> Ver VILLAGRA, Renée. La Red de Convenios para Evitar la Doble Imposición suscritos por los países de Sudamérica. En *Fiscalidad Internacional*, dirigida por Fernando Serrano Antón. Ediciones CEF. 5ª Edición. Madrid, 2013. Páginas 1,463 a 1,518.

<sup>67</sup> Tratado de Creación del Tribunal Andino de Justicia de la CAN.

norma ha sido implementada a nivel constitucional únicamente en Colombia, no así en Ecuador, Bolivia, ni Perú.

En tal sentido, se discute la “aplicación directa” de una norma comunitaria en los países miembros cuya Constitución no prevé la existencia de tales normas en su ordenamiento jurídico, ni estipula la transferencia de competencias legislativas a favor de organismos supranacionales. Peragón afirma que la entrada en vigor de la Decisión 578 podría estar sujeta a discusión en algunos países<sup>68</sup>.

---

<sup>68</sup> PERAGÓN, Luis. Estudio Exploratorio sobre el Impacto de los Convenios para Evitar la Doble Imposición para atraer la inversión extranjera directa: El caso de América Latina. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ) e Internacional Tax Compact (ITC). Abril 2013. Página 232.

## **BIBLIOGRAFÍA**

ARIAS, Eunice. “*Country Surveys: Dominican Republic - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

BARREIX, Alberto y ROCA, Jerónimo. “*Impuesto a la Renta Dual a la Uruguay*”. Parte III. Revista Análisis Tributario. Lima. Perú. Enero. 2008.

BITTKER, Boris y LOKKEN, Lawrence. “*Fundamentals of International Taxation*”. Segunda Edición. Warren, Gorham y Lamont. Boston. Estados Unidos. 1997.

CARMONA FERNÁNDEZ, Néstor. “*La fiscalidad de los no residentes en España (II): Hecho imponible y supuestos de exención*”. En Manual de Fiscalidad Internacional. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid. España. 2004.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. “*Panorama Social de América Latina 2005*”. Publicación de las Naciones Unidas. N° de venta: S.005.II.G.161. Santiago de Chile. 2005.

CORONEL, Abel y FARIÑA, Daniel. “*Country Surveys: Paraguay - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

DE LA GARZA, Sergio Francisco, *Derecho financiero mexicano*, 28ª edición, Porrúa, México, 2010.

EGUIARTE MORETT, Mariana. “*Country Surveys: Mexico - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

FALCÓN Y TELLA, Ramón. “*Tendencias actuales en los criterios de sujeción al tributo: hacia la territorialidad*”. Crónica Tributaria N° 100. Madrid. España. 2001.

GARCIA MULLIN, Roque. “*Impuesto Sobre la Renta - Teoría y Técnica del Impuesto*”. República Dominicana. 1980.

GUERRA, Gustavo. “*Country Surveys: Ecuador - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

GUTIÉRREZ, Carlos. “*Country Surveys: Chile - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

HOYOS JIMÉNEZ, Catalina. “*Country Analyses: Colombia - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

INTERNATIONAL BUREAU OF FISCAL DOCUMENTATION - IBFD. Tax News Service. Holanda. 9 de junio de 2006.

MARUSIC, Andrea. “*Country Surveys: Panama - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2013.

MASSONE, Pedro y UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO - Escuela de Derecho. “*Country Analyses: Chile - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

MAZORRA MANRIQUE DE LARA, Sonsoles. “*Los Responsables Tributarios*”. Instituto de Estudios Fiscales - Marcial Pons, Ediciones Jurídicas, S.A. Madrid. España. 1994.

MELONI, Eduardo O. “*Country Surveys: Argentina - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

MESSINEO, Alejandro. “*Country Analyses: Argentina - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

MUÑOZ, María A. “*Country Surveys: Nicaragua - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

NOUEL, Luis. “*Country Analyses: Venezuela - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

NOUEL, Luis. “*Country Surveys: Venezuela - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

OGAZÓN, Lydia. “*Country Surveys: Bolivia - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

OGAZÓN, Lydia. “*Country Surveys: Guatemala - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD. “*Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*”. OECD. 1998.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD, “*Towards Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices*”. OECD. 2000.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD, “*The OECD’s Project on Harmful Tax Practices: The 2001 Progress Report*”. OECD. 2001.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD, “*The OECD’s Project on Harmful Tax Practices: The 2004 Progress Report*”. OECD. 2004.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD, “*The OECD’s Project on Harmful Tax Practices: The 2006 Progress Report*”. OECD. 2006.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT – OECD. “*Public Market Regulation*”. Public Sector, Taxation and Market Regulation Statistics. Portal Estadístico de la OCDE.

PERAGÓN, Luis. Estudio Exploratorio sobre el Impacto de los Convenios para Evitar la Doble Imposición para atraer la inversión extranjera directa: El caso de América Latina. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ) e Internacional Tax Compact (ITC). Abril 2013.

PÉREZ ROBLES, Arturo. “*Country Analyses: Mexico - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

REY, Alonso. “*Country Analyses: Peru - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

ROCA, Martha. “*Country Surveys: Uruguay - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

RODRIGUEZ, Ana. “*Country Analyses: Panama - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2011.

RODRIGUEZ, Ana. “*Country Analyses: Costa Rica - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

RODRIGUEZ, Ana. “*Country Surveys: Costa Rica - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2013.

ROSEMBUJ, Tulio. “*Derecho Fiscal Internacional*”. Instituto de Estudios de las Finanzas Públicas. Primera edición. Buenos Aires. Argentina. 2003.

ROSEMBUJ, Tulio. *Fiscalidad Internacional*. Instituto de Fiscalidad Internacional. Marcial Pons. 1998. Madrid.

TONANNI, Fernando y GOMES, Bruno. “*Country Analyses: Brazil - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

TONANNI, Fernando y GOMES, Bruno. “*Country Surveys: Brazil - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

SANZ GADEA, Eduardo. “*Transparencia Fiscal Internacional*”. Manual de Fiscalidad Internacional. Instituto de Estudios Fiscales. España. 2004.

SERRANO ANTÓN, Fernando. “*Reformulación de los principios de sujeción fiscal ¿Hacia la unificación del derecho tributario para residentes y no residentes?*”.

TEJEIRO, Guillermo Orlando, “*La Red de Tratados Argentina: un puerto seguro para los contribuyentes extranjeros*”. En *Worldwide Tax Daily*. 7 de enero de 1999.

TEJEIRO, Guillermo Orlando. “*Aplicación de las normas en el espacio*”. En GARCÍA BELSUNCE, Horacio (Director). *Tratado de Tributación*. Editorial Astrea. Buenos Aires. Argentina. 2003.

UCKMAR, Victor, CORASANITI, Giuseppe, DE’CAPITANI DI VIMERCATE, Paolo, ASOREY, Rubén, BILLARDI, Cristián. *Manual de Derecho Tributario Internacional – Primera Edición Argentina*. La Ley, Buenos Aires, 2011.

VAN WEEGHEL, Stef. “*Tax Treaties and tax avoidance: application of anti-avoidance provisions*”, Reporte General. En *Cahiers de droit fiscal international*. Volumen 95a. Sdu Uitgeversm. La Haya, Holanda. 2010.

VARGAS, Claudia. “*Country Surveys: Colombia - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

VILLAGRA, Renée. *La Red de Convenios para Evitar la Doble Imposición suscritos por los países de Sudamérica*. En *Fiscalidad Internacional*, dirigida por Fernando Serrano Antón. Ediciones CEF. 5° Edición. Madrid, 2013.

VILLAGRA, Renée. *Control, determinación y recaudación del impuesto a la renta. Mejores prácticas y tendencias modernas*. Centro Internacional de Administraciones Tributarias (CIAT) y AEAT. Editorial del CIAT. Panamá, 2007

VILLAGRA, Renée. “*Country Surveys: Peru - Corporate Taxation*”. International Bureau of Fiscal Documentation - IBFD. Holanda. 2012.

VILLEGAS, Héctor V., *Curso de finanzas, derecho financiero y tributario*, 8va. edición, Astrea, Buenos Aires, 2003.

ZUZUNAGA, Fernando. *Relatoría General de la IX Jornadas Nacionales de Tributación IFA – Grupo Peruano (Asociación Fiscal Internacional) sobre Convenios para Evitar la Doble Imposición*. Impresores Comerciales SAC. Lima. 2008.



*“[www.embavenez-us.org/comercio\\_2005.pdf](http://www.embavenez-us.org/comercio_2005.pdf).”*