

Cooperación internacional en **cuestiones de tributación**



Naciones Unidas

Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión

Cooperación internacional en **cuestiones de tributación**

Informe del Grupo Ad Hoc de Expertos sobre cooperación internacional
en cuestiones de tributación sobre la labor
del Grupo en su séptima reunión



Naciones Unidas Nueva York, 1997

ST/ESA/250

Publicación de las Naciones Unidas
Número de venta: S.96.XVI.2

ISBN 92-1-359086-5

Copyright © Naciones Unidas, 1997
Reservados todos los derechos

ÍNDICE

<u>Capítulo</u>	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
<u>Primera Parte</u>		
INFORME DEL GRUPO AD HOC DE EXPERTOS SOBRE COOPERACIÓN INTERNACIONAL EN CUESTIONES DE TRIBUTACIÓN SOBRE LA LABOR DEL GRUPO EN SU SÉPTIMA REUNIÓN		
INTRODUCCIÓN	1 - 15	1
A. Mandato	1	1
B. Apertura de la reunión	2 - 6	1
C. Asistencia	7 - 11	3
D. Elección de la Mesa	12	3
E. Aprobación del programa	13	4
F. Documentación	14 - 15	4
I. TRIBUTACIÓN DE CATEGORÍAS ESPECIALES: PROFESORES Y ESTUDIANTES	16 - 38	5
A. Inciso c) del párrafo 1 del artículo 14	17 - 24	5
B. Párrafo 2) del artículo 20	25 - 29	6
C. Artículo relativo a los profesores	30 - 38	7
II. FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	39 - 50	10
III. TRIBUTACIÓN DE LOS NUEVOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS	51 - 56	14
IV. REVISIÓN DEL PROYECTO DE CONVENCIÓN MODELO	57 - 69	16
V. AMPLIACIÓN DEL PAPEL DEL GRUPO EN LO REFERENTE A LA ASISTENCIA TÉCNICA EN MATERIA DE TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL	70 - 73	19
VI. PREPARATIVOS PARA LA OCTAVA REUNIÓN	74 - 75	20

ÍNDICE (continuación)

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
<u>Anexos</u>		
I. LISTA DE PARTICIPANTES		21
II. LISTA DE DOCUMENTOS		34
<u>Segunda parte</u>		
ALGUNOS DOCUMENTOS PRESENTADOS A LA REUNIÓN		
FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA: FIJACIÓN DE PRECIOS DE PRODUCTOS BÁSICOS ENTRE ENTIDADES RELACIONADAS, PARTICIPACIÓN EN LOS COSTOS Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS	1 - 27	38
Anexo I. EL PRINCIPIO DE LA LIBRE COMPETENCIA	28 - 33	46
Anexo II. SUIZA: ALGUNAS DECISIONES DEL TRIBUNAL SUPERIOR	34 - 38	50
LA MUNDIALIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE CAPITAL	39 - 72	52
MERCADOS DE DERIVADOS: CONSECUENCIAS ECONÓMICAS EN EL ÁMBITO DE LA TRIBUTACIÓN	73 - 204	61
TRIBUTACIÓN DE LOS DERIVADOS Y OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS NUEVOS	205 - 309	112
INFORME DEL COMITÉ DIRECTIVO DEL GRUPO AD HOC DE EXPERTOS SOBRE COOPERACIÓN INTERNACIONAL EN CUESTIONES DE TRIBUTACIÓN	310 - 354	150
FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y TRIBUTACIÓN DE INGRESOS INTERNACIONALES EN PAÍSES EN DESARROLLO	355 - 475	164
TENDENCIAS EN LOS ACUERDOS FISCALES NEGOCIADOS RECIENTEMENTE ENTRE PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO . .	476 - 657	196
Anexo. LISTA DE TRATADOS EXAMINADOS		289

Primera parte

INFORME DEL GRUPO AD HOC DE EXPERTOS SOBRE COOPERACIÓN INTERNACIONAL EN CUESTIONES DE TRIBUTACIÓN SOBRE LA LABOR DEL GRUPO EN SU SÉPTIMA REUNIÓN

INTRODUCCIÓN

A. Mandato

1. En sus resoluciones 1980/13, de 28 de abril de 1980, y 1982/45, de 27 de julio de 1982, el Consejo Económico y Social definió del siguiente modo el mandato del Grupo Ad Hoc de Expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación:

a) La formulación de directrices sobre cooperación internacional a fin de luchar contra la evasión y la evitación de impuestos a nivel internacional;

b) La continuación del examen de la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo, y el análisis de la experiencia de los distintos países en la aplicación bilateral de dicho modelo de Convención;

c) El estudio de las posibilidades de acrecentar la eficacia de las administraciones fiscales y de formular sugerencias apropiadas de política y metodología;

d) El estudio de las maneras de reducir las posibilidades de conflicto entre las legislaciones fiscales de los distintos países, y la formulación de sugerencias adecuadas de política y metodología.

B. Apertura de la reunión

2. La séptima reunión del Grupo Ad Hoc de Expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación, celebrada del 11 al 15 de diciembre de 1995 en el Palacio de las Naciones (Ginebra), fue inaugurada el 11 de diciembre de 1995 por Abdel Hamid Bouab, Oficial Encargado de la Subdivisión de Finanzas Públicas y Gestión de Empresas de la División de Administración Pública y de Gestión del Desarrollo del Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión de la Secretaría de las Naciones Unidas. El Sr. Bouab señaló que el programa era en parte el resultado de las recomendaciones formuladas por el Grupo en su sexta reunión y de las deliberaciones y sugerencias del Comité Directivo que había sucedido al subgrupo preparatorio. El Comité Directivo se reunió en la Sede de las Naciones Unidas del 5 al 7 de junio de 1995 a fin de examinar por adelantado los proyectos de documento de trabajo y de sesión que el Grupo examinaría. El Sr. Bouab destacó cuatro

esferas de especial interés. La primera se refería al tratamiento fiscal de profesores y estudiantes. El Sr. Bouab señaló que el Comité Directivo había acordado por consenso recomendar que el Grupo Ad Hoc estudiara la posibilidad de suprimir el inciso c) del párrafo 1 del artículo 14 y el párrafo 2 del artículo 20 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo (denominada en adelante Convención Modelo de las Naciones Unidas).

3. La segunda esfera era el tratamiento fiscal de los precios de transferencia, en particular por lo que se refería a la fijación de precios de materias primas entre entidades vinculadas, los acuerdos de participación en los costos y la prestación de servicios. El Sr. Bouab señaló que los precios de transferencia eran una cuestión compleja, y que era necesario tener en cuenta las opiniones de todos los países - países en desarrollo, países con economías en transición y países desarrollados - para llegar a un consenso sobre cualquiera de los aspectos de esa cuestión.

4. La tercera esfera era el tratamiento fiscal de los instrumentos financieros y los derivados, que entrañaba la cuestión de si los ingresos procedentes de una gama considerable de instrumentos financieros, muchos de ellos "híbridos", con características comunes a más de un tipo de instrumento, debían tratarse a efectos fiscales como intereses, beneficios comerciales e industriales o ingresos de otras fuentes. El representante del Secretario General declaró que el tratamiento fiscal de los instrumentos financieros y de los derivados era un tema que requería una mayor cooperación entre la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y las Naciones Unidas, con el fin de establecer un enfoque común.

5. La cuarta esfera era la actualización de la Convención Modelo y del Manual para la negociación de acuerdos fiscales bilaterales entre países desarrollados y países en desarrollo. Era necesario actualizar la Convención Modelo y el Manual a la luz de los cambios introducidos en la Convención Modelo de la OCDE, de la evolución de la economía mundial y de la influencia del comercio internacional como elemento fundamental del desarrollo mundial.

6. El Sr. Bouab mencionó asimismo que el Grupo Ad Hoc podría estudiar la posibilidad de ampliar la función del Grupo de manera que éste prestara asistencia y apoyo técnicos en los ámbitos de la administración fiscal, la tributación internacional, la fijación de precios de transferencia, y la negociación de tratados fiscales, según había recomendado el Comité Directivo. Esa asistencia ayudaría a los países que la solicitaran a reducir al mínimo la evasión y la evitación de impuestos a nivel nacional e internacional y facilitaría la solución de las diferencias que surgieran en el marco de tratados y la negociación de acuerdos fiscales, contribuyendo así a mejorar la asignación internacional de ingresos y a promover el desarrollo internacional.

C. Asistencia

7. Asistieron a la séptima reunión los siguientes miembros del Grupo: Atef Alawneh (Autoridad Palestina), Nabawia Sobhi Khaled Allam (Egipto), J. A. Arogundale (Nigeria), Ernst Bunders (Países Bajos), Mordecai Feinberg (Estados Unidos de América), Antonio H. Figueroa (Argentina), Mayer Gabay (Israel), Sergey M. Ignatiev (Federación de Rusia), Helmut Krabbe (Alemania), Daniel Luthi (Suiza), Reksoprajitno Mansury (Indonesia), John E. A. Mills (Ghana), G. K. Mishra (India), Maria das Graças Oliveira (Brasil), Alvi Abdul Rahim (Pakistán), Juan López Rodríguez (España), Alain Ruellan (Francia), J. Brian Shepherd (Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte), Katsumi Shinagawa (Japón), Hillel Skurnik (Finlandia) y Li Yonggui (China). Para más información, véase el anexo I.A infra.

8. Asistieron a la reunión observadores de los siguientes Estados Miembros de las Naciones Unidas: Australia, Bélgica, Brasil, China, Dinamarca, Israel, Japón, Jordania, Malasia, Malta, Malawi, Sri Lanka, Turquía, Uganda y Zimbabwe. Para más información véase el anexo I.B infra.

9. También asistió a la reunión el observador de Palestina.

10. Asistieron asimismo a la reunión observadores de los siguientes organismos e instituciones internacionales: Asociación Fiscal Internacional, Asociación Internacional de Rectores de Universidades, Association de planification fiscale et financière, Cámara de Comercio Internacional, Commonwealth Association of Tax Administrators, Oficina Internacional de Documentación Fiscal, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Universidad de Valencia y Universidad Santa María. Para más información véase el anexo I.C infra.

11. La Secretaría agradece las aportaciones de los consultores señores Peter D. Byrne, Lawrence Lokken y Harold Ullman a la preparación de los documentos que se han presentado al Grupo Ad Hoc de Expertos. Para más información véase el anexo I.D infra.

D. Elección de la Mesa

12. El Grupo Ad Hoc de Expertos eligió Presidente al Sr. Reksoprajitno Mansury (Indonesia) y Relator al Sr. Hillel Skurnik (Finlandia). El Sr. Abdel Hamid Bouab actuó como Secretario y contó con la asistencia de los señores Lawrence Lokken (Asesor Especial), Peter E. Heijkoop (Secretario Adjunto), Peter D. Byrne (Consultor) y Harold Ullman (Asistente de la secretaría).

E. Aprobación del programa

13. El Grupo Ad Hoc de Expertos aprobó el siguiente programa sustantivo para su séptima reunión:

1. Tributación de categorías especiales: profesores y estudiantes;
2. Fijación de precios de transferencia, en particular por lo que se refiere a la fijación de precios de materias primas entre entidades vinculadas, acuerdos de participación en los costos y prestación de servicios;
3. Tratamiento fiscal de los nuevos instrumentos financieros (instrumentos híbridos);
4. Examen del proyecto de revisión de la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo;
5. Otros asuntos;
6. Preparativos para la octava reunión.

F. Documentación

14. Para facilitar su trabajo, el Grupo tuvo ante sí los siguientes documentos:

- a) Programa provisional anotado (ST/SG/AC.8/1995/L.1);
- b) Tratamiento fiscal de estudiantes y profesores (ST/SG/AC.8/1995/L.2);
- c) Fijación de precios de transferencia: fijación de precios de productos básicos entre entidades relacionadas, participación en los costos y prestación de servicios (ST/SG/AC.8/1995/L.3);
- d) La mundialización de los mercados de capital (ST/SG/AC.8/1995/L.4);
- e) Mercados de derivados: consecuencias económicas en el ámbito de la tributación (ST/SG/AC.8/1995/L.5);
- f) Tributación de los derivados y otros instrumentos financieros nuevos (ST/SG/AC.8/1995/L.6);
- g) Informe del Comité Directivo al Grupo Ad Hoc de Expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación (Nueva York, 5 a 7 de junio de 1995) (ST/SG/AC.8/1995/L.7);

h) Fijación de precios de transferencia y tributación de ingresos internacionales en países en desarrollo (ST/SG/AC.8/1995/L.8);

i) Tendencias en los acuerdos fiscales negociados recientemente entre países desarrollados y en desarrollo (ST/SG/AC.8/1995/L.9).

15. En el anexo II infra figura una lista de los documentos de trabajo y de sesión.

I. TRIBUTACIÓN DE CATEGORÍAS ESPECIALES: PROFESORES Y ESTUDIANTES

16. El Grupo examinó el tema 1 del programa, relativo a la tributación de categorías especiales (profesores y estudiantes), que constaba de tres puntos: el de si procedía suprimir de la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre los países desarrollados y los países en desarrollo el inciso c) del párrafo 1 del artículo 14, el de si procedía suprimir el párrafo 2 del artículo 20, y el de si procedía incluir en la Convención Modelo un artículo separado sobre la tributación de los profesores e investigadores visitantes.

A. Inciso c) del párrafo 1 del artículo 14

17. Se examinó detalladamente la cuestión de si procedía suprimir o mantener el inciso c) del párrafo 1 del artículo 14, que contemplaba la posibilidad de que la remuneración por los servicios personales por cuenta propia se gravara en el país fuente si excedía de un monto fijo determinado mediante negociaciones bilaterales, aunque el contribuyente no dispusiera de un centro fijo en ese país, e independientemente de la longitud de su estancia en ese país. Muchos participantes abogaron por la supresión de esa disposición, mientras que varios otros se mostraron partidarios de su mantenimiento.

18. Un participante argumentó que, puesto que esa disposición había formado parte de la Convención Modelo durante 15 años, su supresión se interpretaría erróneamente como señal de que no debía incluirse en los acuerdos. Otro participante replicó que la disposición era inadecuada, por lo que esa interpretación negativa resultaba deseable.

19. Otro participante señaló que la disposición era importante para los países, en particular países en desarrollo, que gravaban los ingresos principalmente o exclusivamente con arreglo al criterio de su origen. Otro participante replicó que los intereses de los países en desarrollo estaban debidamente protegidos por los incisos a) y b) del párrafo 1 del artículo 14, que permiten gravar la remuneración en el otro país si el contribuyente tenía un centro fijo en él o mantenía en él una presencia de 183 días como mínimo.

20. Muchos participantes observaron que uno de los problemas que planteaba la disposición era el de que el umbral monetario tendía a irse reduciendo con el tiempo como resultado de la inflación. Los partidarios del mantenimiento de la disposición arguyeron que ese problema podía resolverse mediante ajustes periódicos del monto monetario. Otra posibilidad sería el establecimiento de un mecanismo de ajuste automático. Además, muchas disposiciones en que se establecían umbrales planteaban un problema similar, que, sin embargo, no se consideraba razón suficiente para suprimir las propias disposiciones en su integridad.

21. Los partidarios de suprimir la disposición señalaron que, aunque había formado parte de la Convención Modelo durante 15 años, la disposición se había incorporado a muy pocos acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo en todo ese período. Se señaló que la Convención Modelo sólo debía contener disposiciones sobre las que existiera un amplio acuerdo, no disposiciones aplicables sólo a las situaciones especiales de unos pocos países.

22. Se observó que la disposición podía tener por efecto someter a un no residente a tributación en el país fuente por servicios prestados en un solo día (por ejemplo, en el caso de un cirujano importado para llevar a cabo una sola operación). Además, los servicios podrían ser el resultado de largos preparativos en el país de residencia del proveedor del servicio, aunque éste se prestara en el otro país, en cuyo caso no sería apropiado permitir al otro país gravar la totalidad de la remuneración.

23. Varios participantes manifestaron objeciones al examen de la cuestión en el contexto de la tributación de profesores y estudiantes, puesto que, al aplicarse la disposición a todos los servicios personales, debía abordarse en el contexto de un examen general del artículo 14.

24. Tras el examen, se llegó a la conclusión de que, aunque no existía consenso, la mayoría del Grupo era partidaria de suprimir el inciso c) del párrafo 1 del artículo 14.

B. Párrafo 2 del artículo 20

25. En su reunión de junio de 1995, el Comité Directivo recomendó que el Grupo examinara la conveniencia de suprimir de la Convención Modelo el párrafo 2 del artículo 20, que estipulaba que los estudiantes visitantes que tuvieran ingresos no exentos de tributación en el país visitado en virtud del párrafo 1 tendrían derecho, en relación con la tributación de esos ingresos, a las mismas exenciones, desgravaciones o rebajas de impuestos concedidas a los residentes del Estado que estuvieran visitando.

26. Un participante sostuvo que la disposición debía mantenerse porque permitía gravar a los estudiantes visitantes en la misma medida que a los estudiantes residentes. Otro participante respondió que esa igualdad era en ocasiones

ilusoria, puesto que los estudiantes residentes debían pagar impuestos por la totalidad de sus ingresos, y los visitantes sólo por sus ingresos procedentes de fuentes del país visitado.

27. Un partidario de suprimir la disposición observó que en la segunda frase del párrafo 4 del artículo 24 se estipulaba que los Estados no estaban obligados a conceder a los no residentes ninguna de las exenciones, desgravaciones y rebajas que concedieran a sus propios residentes "por su estado civil o cargas de familia"; se consideraba que el párrafo 2 del artículo 20 contradecía esa disposición del artículo 24.

28. Un participante señaló que, como alternativa al inciso c) del párrafo 1 del artículo 14, los acuerdos podían contemplar la exención en el Estado huésped, por la duración normal de los estudios, de la remuneración que no excediera de un monto anual determinado, pero sólo en la medida en que esa remuneración no estuviera exenta también en el otro Estado.

29. Tras el examen, se llegó a la conclusión de que, aunque no había consenso, la mayoría del Grupo era partidaria de suprimir el párrafo 2 del artículo 20.

C. Artículo relativo a los profesores

30. Varios participantes abogaron por la incorporación a la Convención Modelo de un artículo relativo a los profesores visitantes, a los que se aplicaba en la actualidad el capítulo 14 si prestaban sus servicios docentes a título independiente, el artículo 15 si se trataba de servicios dependientes, o el artículo 19, si pagaba su remuneración un Estado contratante. Muchos tratados contenían un artículo o párrafo adicional relativo específicamente a los profesores, y en ocasiones a los investigadores, que normalmente los eximía de tributación en el país fuente si su estancia no llegaba a una duración determinada. Un participante destacó que la cuestión que se abordaría mediante una disposición de ese tipo se circunscribía a los casos en que los profesores visitantes recibieran remuneración de un organismo no gubernamental en el país huésped. Varios participantes indicaron que se trataba de una cuestión importante para muchos países en desarrollo.

31. Se observó que los artículos 14 y 15 no eximían en principio a los profesores visitantes de la tributación en la fuente de su remuneración, porque en general permitían la tributación en la fuente de los servicios que prestaran personas cuya presencia en el país huésped excediera de 183 días, y muchos de los contratos docentes tenían una duración superior.

32. Un participante señaló que, en el caso de un profesor de un país desarrollado que visitara un país en desarrollo, la remuneración podía quedar sujeta en el país en desarrollo a tipos impositivos muy elevados al ser su monto muy superior al nivel general de ingresos del país en desarrollo y aplicársele, por consiguiente, el tipo marginal más elevado.

33. Otros participantes formularon varias objeciones a la adición de un artículo relativo a los profesores o investigadores. Algunos señalaron que la Convención Modelo sólo debía contener disposiciones sobre las que existiera un amplio consenso, y que la controversia suscitada por esta cuestión durante la reunión en curso demostraba la inexistencia de un consenso.

34. Un participante sostuvo que la incorporación de un nuevo artículo podría abrir una caja de pandora, pues daría pie a la demanda de exenciones similares para otros muchos grupos meritorios. Los acuerdos sobre la tributación de los ingresos tenían por objeto promover los intercambios de todo tipo, y, por importantes que fueran los servicios culturales, no había razón para otorgarles un trato especial.

35. Los que se oponían a la incorporación de un artículo relativo a los profesores estaban de acuerdo en general en que los otros artículos aplicables de la Convención constituían suficiente garantía contra la doble imposición. Si el país huésped deseaba establecer un incentivo para los profesores visitantes, podía hacerlo unilateralmente.

36. Prácticamente todos los participantes se mostraron de acuerdo en que, de incluirse en la Convención Modelo un artículo relativo a los profesores, éste no debía redundar en la doble exención de impuestos en el país de origen y en el país visitado.

37. Un participante propuso una solución de avenencia sobre la cuestión, consistente en que no se modificara la Convención Modelo para incorporarle una disposición relativa a los profesores visitantes, sino que se hiciera una adición al comentario, en la que se señalara que en muchos acuerdos figuraba un artículo de ese tipo y se proporcionara asesoramiento para la celebración de negociaciones bilaterales al respecto. Muchos participantes se manifestaron de acuerdo con esa propuesta y destacaron diversos puntos de interés para la negociación de acuerdos. Por ejemplo, podía prevenirse contra la posibilidad de que un artículo relativo a los profesores redundara en la doble exención en el país de origen y en el país huésped. La doble exención podía evitarse limitando toda exención en la fuente a los ingresos que fueran gravados en el país de residencia del profesor visitante o a los ingresos ajenos al país fuente. También convendría destacar la necesidad de establecer un plazo de tiempo estricto para la exención (por ejemplo, dos años), aunque los participantes no estaban de acuerdo sobre la cuestión de si los profesores visitantes cuya estancia se prolongara más allá de ese período debían perder la exención retroactivamente desde el comienzo del período o sólo a partir del término de la exención. También cabría advertir sobre la necesidad de impedir que el artículo relativo a los profesores se utilizara para obtener repetidas exenciones mediante sucesivas visitas al mismo país. Podría señalarse asimismo que en algunos casos la cuestión podría abordarse más adecuadamente en acuerdos especiales que definieran el derecho del país huésped a gravar el ingreso de los profesores, en vez de incluirla en una convención general sobre tributación. Sin embargo, era importante que cualquier acuerdo especial de ese tipo

concordara con lo dispuesto en la convención general o que se establecieran normas para resolver los conflictos que pudieran surgir.

38. Por consiguiente, el Grupo designó a un comité de redacción para que preparara el texto que habría de incluirse en el comentario a la Convención Modelo. Tras examinarlo y enmendarlo, el Grupo aprobó el texto siguiente:

No se ha establecido en la Convención Modelo ninguna disposición especial relativa a la remuneración de los profesores visitantes y otros profesores. En ausencia de una disposición especial, se aplicarían los artículos 14, 15, 19 ó 23 de la Convención Modelo, según los casos. Sin embargo, muchos acuerdos bilaterales contienen algún tipo de disposición relativa a esas personas y cuyo principal objetivo es facilitar las relaciones culturales y el intercambio de conocimientos al otorgar a los profesores visitantes una exención fiscal limitada en el país huésped. En algunos casos, esa exención fiscal ya está prevista en la legislación nacional, lo que constituye, en opinión de muchos, la forma más idónea de resolver los problemas de doble tributación de los profesores visitantes.

A pesar de la aplicabilidad de los artículos 14, 15, 19 y 23 para evitar la doble tributación, es posible que algunos países deseen incluir un artículo relativo a los profesores. La diversidad de las disposiciones fiscales internas en diferentes países, por una parte, o la ausencia de tales disposiciones, por la otra, constituyen un impedimento para la inclusión en la Convención Modelo de una disposición relativa específicamente a los profesores. No obstante, si en negociaciones bilaterales los Estados Contratantes deciden incluir una disposición relativa a los profesores visitantes, al prepararla deberán tenerse presentes las siguientes cuestiones:

a) La finalidad general de los acuerdos fiscales es evitar la doble tributación, y no es deseable la doble exención de los profesores;

b) Es aconsejable limitar la concesión de ventajas tributarias a las visitas que no excedan de un plazo máximo (normalmente de dos años), que podrá prorrogarse en casos particulares por mutuo acuerdo entre las autoridades competentes de los Estados Contratantes. Debe determinarse si los ingresos resultantes de visitas que excedan del período máximo se gravarán desde el comienzo de la visita o sólo desde la expiración del plazo;

c) Debe determinarse si se limitarán las ventajas a los servicios docentes prestados en determinadas instituciones "reconocidas" por el Estado Contratante en que se presten los servicios;

d) Debe determinarse si, en el caso de los profesores visitantes y otros profesores que realicen también actividades de investigación, se

limitarán las ventajas aplicables a la remuneración por investigaciones realizadas en interés público (y no privado);

e) Deberá determinarse si podrán otorgarse más de una vez a la misma persona las ventajas previstas en el presente artículo.

II. FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

39. El Secretario presentó la cuestión de los precios de transferencia, que calificó de uno de los temas más importantes y difíciles del programa de la reunión. Señaló que la OCDE había examinado detalladamente la cuestión durante varios años y que el Comité Directivo, en su reunión de junio de 1995, había indicado cinco cuestiones que habrían de examinarse en la reunión del Grupo:

a) Capacidad administrativa para abordar las cuestiones relacionadas con la fijación de precios de transferencia;

b) Prestación por los países desarrollados de asistencia a los países en desarrollo en materia de aplicación de las normas relativas a la fijación de precios de transferencia;

c) Tratamiento de los productos acabados en relación con las materias primas;

d) Intercambio de información;

e) Mecanismos de ajuste.

El Comité Directivo convino en que el examen por el Grupo de las cuestiones relacionadas con la fijación de precios de transferencia era importante para garantizar que en cualquier consenso internacional sobre esas cuestiones se tuvieran debidamente en cuenta los intereses tanto de los países en desarrollo como de los países desarrollados.

40. Un representante de la OCDE reseñó para el Grupo la historia del examen por su Organización de la fijación de precios de transferencia, que empezó con un informe publicado en 1979 y culminó en 1995 con las directrices de la OCDE sobre la fijación de precios de transferencia. Se distribuyó entre los miembros del Grupo una descripción de las diferencias entre el informe de 1979 y las directrices de 1995. También se pusieron a disposición de los interesados ejemplares de las directrices de 1995. La OCDE se propone suplementar las directrices con capítulos adicionales relativos, entre otras cosas, a la fijación de precios de transferencia para intangibles y arreglos de participación en los gastos. La OCDE está examinando asimismo la cuestión conexa del arbitraje. Antes de ultimar las directrices, celebró conversaciones oficiosas con varios países no miembros y, una vez publicadas las directrices, organizó varios seminarios para presentarlas a los países no miembros. Se

celebrarían otras reuniones sobre el tema con países no miembros. Además, algunos países miembros de la OCDE que habían participado activamente en la elaboración de directrices sobre la fijación de precios de transferencia tenían gran interés en mantener sus bases impositivas como países de origen y como productores de materias primas.

41. Un participante observó que en la reunión de junio de 1995 del Comité Directivo se habían expresado reservas sobre los efectos de los arreglos de participación en los gastos para los países en desarrollo. Se señaló que en muchos casos la nueva tecnología no se transfería a los países en desarrollo hasta decenios después de su concepción, y la participación en los gastos de investigación y desarrollo podía conducir a que se asignara una parte de esos gastos a los países en desarrollo, a pesar de que las ventajas que para ellos pudieran derivarse de las actividades de investigación y desarrollo pertenecían a un futuro remoto. Otros participantes señalaron que sólo se planteaba el problema cuando la participación en los gastos se efectuaba en forma incorrecta. Con arreglos adecuados de participación en los gastos, los gastos se asignarían a cada país sólo en proporción a las ventajas que fuera a obtener.

42. Varios participantes exhortaron a que no se considerara la fijación de precios de transferencia como materia de controversia entre los países desarrollados y los países en desarrollo. El problema fundamental, el de la aplicación del principio del precio normal de mercado, afectaba a todos los países. Además, muchos países en desarrollo estaban altamente desarrollados en algunos aspectos de su economía (por ejemplo, en manufacturas de exportación), por lo que encontraban las mismas dificultades en esa esfera que los países desarrollados.

43. Varios participantes destacaron la necesidad de estudiar las relaciones entre la valoración en aduana y la fijación de precios de transferencia a efectos del impuesto sobre la renta. Por ejemplo, en ocasiones se planteaban conflictos entre funcionarios de aduanas deseosos de maximizar el valor de las mercancías que entraban en el país y una administración fiscal interesada en minimizar el precio de transferencia al que se importaban esos productos.

44. Los participantes señalaron asimismo que el Grupo debía trabajar en colaboración con la OCDE sobre la cuestión de la fijación de los precios de transferencia, tomando como punto de partida la labor de la OCDE y acotando las esferas en que las preocupaciones del Grupo difirieran de las de la OCDE y en las que fuera necesaria una labor ulterior del Grupo.

45. Se debatieron detalladamente propuestas relativas al establecimiento de un órgano internacional encargado de la cuestión. En el documento correspondiente preparado para el Grupo (ST/SG/AC.8/1995/L.8), se propuso que se encomendaran a una organización internacional las siguientes tareas:

a) Elaborar un conjunto uniforme de principios relativos a la fijación de precios de transferencia para que lo adoptaran todos los países participantes en la iniciativa;

b) Formular reglamentos y preparar impresos que permitieran a las empresas que realizaran operaciones en dos o más países participantes distribuir su ingreso entre los países rellenoando un solo impreso;

c) Reunir a un grupo de expertos para que asesoraran a los países y prestaran asistencia en la solución de diferencias.

46. Algunos participantes manifestaron su apoyo en principio al punto c) de la propuesta. Señalaron que en muchos países en desarrollo la administración fiscal no tenía una comprensión profunda de los sistemas de fijación de precios de transferencia aplicados por las empresas multinacionales, y que esos países carecían en muchos casos de los recursos de auditoría y otros recursos necesarios para la aplicación de las normas en materia de fijación de precios de transferencia. Por eso esperaban que el establecimiento de un órgano internacional que prestara asesoramiento y asistencia para la solución de diferencias pudiera ayudar a los países en desarrollo a afrontar esos problemas.

47. La mayoría de los participantes expresó escepticismo ante la propuesta. La plasmación de un conjunto común de principios sobre la transferencia de tecnología en normas o reglamentos vinculantes podía interpretarse como una renuncia a la soberanía nacional. Además, la aceptación de la idea podía no resultar políticamente viable en un futuro próximo, pues representaba un cambio considerable respecto de la situación actual. Como ejemplo de la lentitud con que se aceptaban las iniciativas en esa esfera se citó la experiencia de la elaboración por la Unión Europea de una convención multilateral entre sus Estados miembros sobre el arbitraje de las diferencias fiscales relacionadas con la fijación de precios de transferencia, que no entró en vigor hasta principios de 1995, más de 20 años después de que se iniciaran los trabajos. La introducción de un único impreso para dividir entre los países participantes los ingresos de cada empresa sólo sería factible cuando los procedimientos de medición de los ingresos y las normas sobre fijación de precios de transferencia fueran muy similares de un país a otro, lo que constituía la excepción y no la norma.

48. Un participante propuso como método más práctico para la solución de las diferencias entre países en lo referente a la fijación de precios de transferencia la inclusión de cláusulas de arbitraje en los acuerdos bilaterales. Uno de los partidarios del establecimiento de un órgano internacional de solución de diferencias respondió que ese órgano podría tener funciones no muy diferentes de las de arbitraje, aunque constituiría un mecanismo permanente y no requeriría el establecimiento de un panel de arbitraje separado para cada caso.

49. Otros participantes señalaron que las necesidades de muchos países en desarrollo en esa esfera no se limitaban a la solución de diferencias, y que si un país carecía de los recursos necesarios para incoar procedimientos en materia de fijación de precios de transferencia, no habría ninguna diferencia que resolver. De ahí que fuera más importante disponer de un órgano internacional que prestara asistencia técnica e impartiera capacitación a las administraciones fiscales de los países que carecieran de los conocimientos y los recursos necesarios en esa esfera. Un participante propuso que se determinara ante todo si la OCDE estaba en condiciones de tomar la iniciativa en cuanto a las actividades de capacitación, y dispuesta a hacerlo. Otro participante indicó que lo que necesitaban los países en desarrollo era información pertinente relacionada con los precios de transferencia notificados por las empresas, así como capacidad para elaborar esa información.

50. Se propuso que se nombrara un comité de redacción para elaborar propuestas sobre las actividades que habría de realizar el Grupo en relación con la fijación de precios de transferencia. Aunque algunos participantes sugirieron que para que un comité de redacción pudiera trabajar con provecho sobre la cuestión, el plenario habría de proporcionar más orientaciones al respecto, el Grupo acordó el establecimiento de un comité de redacción, al que se encargó que examinara los tres puntos siguientes:

a) Las directrices de la OCDE sobre la fijación de precios de transferencia;

b) Un marco para promover la capacidad administrativa en los países en desarrollo y los países con economías en transición;

c) Un marco para la solución de diferencias.

El comité de redacción formuló las siguientes recomendaciones, que, después de examinarlas y enmendarlas, aprobó el Grupo:

a) En relación con las directrices de la OCDE: La OCDE ha realizado un esfuerzo amplio y sostenido por elaborar directrices relativas a la fijación de precios de transferencia. Resultaría inútil e incluso contraproducente acometer de nuevo la tarea en forma independiente, en particular teniendo en cuenta que los intereses de los países desarrollados y los de los países en desarrollo rara vez difieren en esa esfera y que, en los aspectos en que se dan divergencias, las directrices de la OCDE han tratado de tener en cuenta los intereses de los países importadores de capital y exportadores de materias primas. Se propone, por consiguiente, que las partes interesadas estudien las directrices de la OCDE con la intención expresa de centrarse en las cuestiones de especial importancia para los países en desarrollo, entre las que cabe contar la de la coordinación entre las autoridades aduaneras y fiscales en cuanto a la valoración de los productos. En los casos en que ese estudio revele la necesidad de una labor adicional en esferas tales como la de las materias primas, el órgano adecuado para llevar a cabo esa tarea es el Grupo Ad Hoc de Expertos.

b) En relación con la capacidad administrativa: Hay consenso en la necesidad de que los países desarrollados y las organizaciones internacionales, como las Naciones Unidas y la OCDE, así como organizaciones del sector privado, redoblen sus esfuerzos por prestar asistencia coordinada a los países en desarrollo en sus actividades de fomento de la capacidad para el control de la fijación de precios de transferencia, que pueden consistir en cursos de capacitación, seminarios y otros mecanismos de transmisión de experiencias. Sin embargo, se destaca que el intercambio de información con arreglo a acuerdos fiscales, acuerdos de intercambio de información y otros acuerdos internacionales puede ayudar a los países a aplicar el principio del precio normal de mercado, así como a controlar la fijación de precios de transferencia y evitar la doble tributación internacional.

c) En relación con la solución de diferencias: El Grupo Ad Hoc de Expertos y otras instituciones multilaterales han de fijarse como objetivo el aumento de la cooperación. La solución de las diferencias en materia de fijación de precios de transferencia podría incrementar la inversión internacional, al garantizar a los inversores que no serán sometidos a doble tributación como consecuencia de la imposición por diferentes países de precios de transferencia incorrectos y no concordantes. Hasta el momento, la mayoría de los países se han negado a ceder su autoridad a cualquier mecanismo de arbitraje que esté fuera de su jurisdicción. Se propone que se estudien las experiencias de arbitraje en los casos en que se autoricen. En el futuro quizás convendría que el Grupo Ad Hoc de Expertos iniciara el estudio de los enfoques bilaterales o multilaterales de la solución de diferencias (por ejemplo, arbitraje obligatorio, arbitraje voluntario o mediación). Por el momento, los países podrían examinar en las negociaciones bilaterales la posibilidad de incorporar al artículo relativo al procedimiento de acuerdo mutuo una disposición sobre arbitraje u otras formas de solución de diferencias.

III. TRIBUTACIÓN DE LOS NUEVOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

51. El Asesor Especial presentó el tema de los nuevos instrumentos financieros. Señaló que esos instrumentos podían dividirse en tres grupos: instrumentos de deuda (incluidas las obligaciones con descuento), derivados, e instrumentos híbridos consistentes en derivados incorporados en instrumentos de deuda o valores. Los derivados, a su vez, podían dividirse en tres categorías principales: opciones, contratos a término (que abarcaban los futuros cotizados en bolsa y los contratos a término negociados privadamente), y otros contratos basados en los conceptos de opción y de contrato a término, como los diversos tipos de swaps (intercambios de intereses, canjes de monedas y canjes de valores), "caps" (opciones con interés máximo), "floors" (opciones con interés mínimo), y "collars" (opciones con tope máximo y mínimo de interés).

52. Los derivados y otros instrumentos financieros nuevos planteaban numerosos problemas fiscales. Cuando un instrumento de deuda se emitía con descuento, los intereses sobre el instrumento consistían, en su totalidad o en parte, en la

devengación del descuento, pero si los ingresos por concepto de intereses se gravaban sólo al pagarse (por ejemplo, en un régimen de retención del impuesto sobre los intereses pagados a extranjeros), la utilización de obligaciones con descuento en vez de obligaciones que devengaran intereses permitía eludir o por lo menos retrasar el pago del impuesto. Además, puesto que los derivados podían combinarse en formas que simulaban el comportamiento económico de otros instrumentos (por ejemplo, la combinación de obligaciones con un paquete de opciones podía tener las mismas consecuencias económicas que la propiedad de acciones), los contribuyentes podían utilizarlos para evitar determinadas consecuencias fiscales. En otras palabras, si las normas fiscales aplicables a los distintos tipos de instrumentos de inversión no concordaban plenamente entre sí, los contribuyentes podían utilizar los derivados para escoger el tratamiento fiscal más favorable; además, resultaba difícil, cuando no imposible, armonizar totalmente los regímenes fiscales, pues los distintos instrumentos diferían en aspectos tradicionalmente considerados de gran importancia a efectos tributarios (por ejemplo, la previsibilidad del rendimiento de los instrumentos de deuda frente a la imprevisibilidad del de la mayoría de los valores).

53. Por otra parte, las normas fiscales podían perturbar formas económicamente valiosas de utilización de los derivados. Éstos se utilizaban habitualmente como forma de cobertura contra riesgos comerciales y financieros (por ejemplo, podía utilizarse un intercambio de intereses para traspasar el riesgo de tipo de interés de un empréstito a interés variable), y una cobertura perfecta antes de los impuestos podía resultar muy imperfecta después de los impuestos si su tributación no estaba coordinada con la de la transacción o inversión de la que resultara el riesgo cubierto. Podían plantearse problemas de descoordinación si la cobertura y la actividad o inversión cubiertas eran clasificadas en categorías distintas (por ejemplo, como ingresos ordinarios y como ganancias de capital) o si había discrepancias en el tiempo (por ejemplo, si una se gravaba en el momento de la realización y la otra al devengarse).

54. Los derivados y otros instrumentos financieros nuevos planteaban asimismo numerosas dificultades en cuanto a su inclusión en los acuerdos. En muchos casos, era difícil determinar si los ingresos procedentes de esos instrumentos estaban sujetos al artículo sobre beneficios de las empresas, al artículo sobre intereses, al artículo sobre ganancias de capital o al artículo sobre otros ingresos. La respuesta dependía en muchos casos de las características concretas del instrumento, de su clasificación con arreglo a la legislación nacional del país y de cuestiones no resueltas relativas a la interpretación de los acuerdos.

55. Representantes de la OCDE describieron las actividades de su organización en relación con esos nuevos instrumentos financieros. Durante varios años, la OCDE había reunido información sobre la tributación de los instrumentos financieros con arreglo a la legislación de sus Estados miembros. En 1994 se publicó un informe y se estableció un grupo de trabajo para seguir examinando la cuestión. En la actualidad, el grupo de trabajo estaba examinando la tributación de las formas de cobertura, las operaciones mundiales y las

innovaciones financieras. Casi había llegado a un consenso sobre la fijación de precios de transferencia y otras cuestiones planteadas por las operaciones mundiales (las realizadas por empresas e instituciones financieras con oficinas en varios países que compartían la responsabilidad de gestión de la misma cartera a lo largo de cada período de 24 horas). El grupo de trabajo estaba examinando asimismo la cuestión de si los pagos resultantes de canjes de valores podían en algún caso gravarse como dividendos.

56. Varios de los participantes observaron que para que el Grupo pudiera hacer alguna aportación importante sobre los derivados y otros instrumentos financieros nuevos, sus miembros debían antes llegar a una comprensión más profunda del funcionamiento de tales instrumentos. El Sr. Bouab respondió que el examen de las cuestiones que debía realizarse en la presente reunión constituía una mera introducción, que no se proponía resultados concretos.

IV. REVISIÓN DEL PROYECTO DE CONVENCIÓN MODELO

57. Antes de que el Grupo iniciara la revisión de la Convención Modelo, el Asesor Especial del Secretario reseñó el documento titulado "Tendencias en los acuerdos fiscales negociados recientemente entre países desarrollados y en desarrollo" (ST/SG/AC.8/1995/L.9), en el que se comparaban con la Convención Modelo de las Naciones Unidas y la Convención Modelo de la OCDE más de 50 acuerdos fiscales concertados en los últimos 10 años. El estudio se inició como resultado de decisiones adoptadas por el Comité Directivo en su reunión de junio de 1995. Por disponerse de relativamente poco tiempo, tuvo que realizarse un estudio menos amplio de lo que habría sido deseable, centrando la atención en los acuerdos de un pequeño número de países desarrollados y de países en desarrollo (seleccionados en su mayoría aleatoriamente), con el fin de aislar las tendencias generales de sus políticas en materia de acuerdos fiscales. Habida cuenta del tamaño reducido de la muestra, es posible que pasaran desapercibidas las políticas de algunos países.

58. En el documento se comparaban los acuerdos artículo por artículo, y las divergencias repetidamente observadas respecto del Modelo se describían en un resumen introductorio. El resto del documento estaba dedicado a la comparación más detallada de los acuerdos con las Convenciones Modelo. Muchas de las tendencias indicadas en el resumen se recogían en el proyecto de revisión de la Convención Modelo de las Naciones Unidas. Además de las tendencias de las disposiciones de los acuerdos correspondientes a las disposiciones de la Convención Modelo, en el estudio se indicaban las prácticas que se estaban configurando en cuanto a la inclusión de disposiciones que no figuraban en la Convención Modelo, como disposiciones sobre utilización indebida de los acuerdos, impuestos sobre los beneficios de sucursales y asociaciones y otras entidades transparentes.

59. Varios participantes encomiaron el documento e indicaron esferas que podían ser objeto de un ulterior examen. Un participante observó que en el documento

no se estudiaban las disposiciones sobre el descuento de los impuestos potenciales que figuraban en numerosos acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo. Otro señaló que la variante B del artículo 8 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, que permitía gravar en el país fuente los beneficios derivados de actividades de transporte internacional, aparecía en una u otra forma en numerosos acuerdos concertados por países del Asia sudoriental, y, en cambio, no se abordaba en el estudio, probablemente porque no se habían incluido en él sino unos pocos de los acuerdos de esos países.

60. Un representante del Banco Mundial indicó que el Banco contaba con una base de datos que contenía los textos de 1.300 acuerdos fiscales bilaterales, la mayoría de los vigentes. Se acordó que el Banco utilizaría la base de datos para proporcionar a la Secretaría un amplio estudio de la utilización de las disposiciones de la Convención Modelo de las Naciones Unidas en acuerdos fiscales entre países desarrollados y países en desarrollo.

61. El Secretario observó que también las Naciones Unidas publicaban acuerdos fiscales, y que el programa de publicaciones se fortalecería si los Estados miembros presentaran a la Secretaría, en todos los idiomas en que se redactaran y en cuanto entraran en vigor, los textos de los acuerdos fiscales bilaterales que concertaran. Los participantes convinieron en que lo harían en lo sucesivo.

62. En su examen del proyecto de Convención Modelo de las Naciones Unidas, el Grupo señaló que el entorno en que se negociaban los acuerdos fiscales era dinámico y cambiaba constantemente, como ilustraba la experiencia de la OCDE, que aprobó una Convención Modelo en 1963, la revisó en 1977 y la actualizó en 1992, 1994 y 1995, con la intención de proseguir indefinidamente el proceso de actualización. La actualización de la Convención Modelo de las Naciones Unidas sería una aportación importante, pues ese texto se utilizaba ampliamente en las negociaciones de acuerdos. El proyecto de actualización presentado a la reunión (ST/SG/AC.8/1995/WP.9) se inspiraba en gran medida en las modificaciones de la OCDE y en las disposiciones que solían figurar en los acuerdos concertados entre países en desarrollo y países desarrollados.

63. Un participante explicó que las modificaciones de la OCDE eran el resultado de intensas deliberaciones a lo largo de muchos años y con amplia participación de los países miembros. Cambios en apariencia sencillos eran a veces el resultado de largas conversaciones y soluciones de avenencia. La experiencia de la OCDE indicaba que para llegar a un acuerdo sobre una amplia revisión de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, el Grupo necesitaría dedicar cierto tiempo a la celebración de consultas.

64. Varios participantes, tras mostrar su conformidad con esas observaciones, propusieron que el Grupo se centrara en determinadas cuestiones, seleccionando las de mayor interés para las negociaciones de acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo. Los participantes también exhortaron a que se pidiera a todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas que sugirieran cuestiones que debiera examinar prioritariamente el Grupo.

65. Los participantes convinieron en general en que el proceso de actualización era demasiado complejo para llevarse a cabo en sesión plenaria y en que debía organizarse un comité directivo que trabajara sobre las cuestiones e informara más adelante a una reunión del Grupo. Los participantes debatieron la conveniencia de que esa labor se encomendara a un solo comité o a varios, y finalmente acordaron asignarla a un solo comité directivo.

66. El Secretario señaló que ya se había realizado una labor importante para la actualización de la Convención Modelo y se habían recibido comentarios sobre el proyecto de actualización de varios países y organizaciones internacionales. Esas reacciones indicaban que el proyecto de revisiones estaba muy adelantado y bien encaminado, aunque también planteaban cuestiones importantes que podrían exigir un estudio y análisis a fondo. El Secretario propuso que el Comité Directivo se reuniera por lo menos una vez, y quizás dos, antes de la próxima reunión del Grupo y que los miembros del Grupo proporcionaran en esa reunión orientaciones para la labor del Comité Directivo.

67. Los participantes debatieron la cuestión de si el objetivo de la actualización debía ser una nueva Convención Modelo de las Naciones Unidas o la publicación de suplementos a la actual Convención Modelo a medida que se llegara a un acuerdo sobre modificaciones concretas de la Convención Modelo. Los partidarios del primer enfoque observaron que, puesto que la Convención Modelo se utilizaba ampliamente en las negociaciones de acuerdos, era intrínsecamente importante disponer de una versión plenamente actualizada. Los defensores del segundo enfoque argumentaron que el logro de un acuerdo sobre una Convención Modelo plenamente actualizada era una tarea tan laboriosa que exigiría probablemente muchos años. Se llegó a un consenso en que no se adoptaría ninguna decisión al respecto y el Comité Directivo, al proseguir su labor, permanecería abierto a ambos enfoques. Por ejemplo, podría optar por centrarse en un número limitado de cuestiones, en particular las de especial importancia para los acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo. Un participante observó asimismo que desde la publicación de la Convención Modelo de 1980 el Grupo había producido muchos documentos, en los que el Comité Directivo podría encontrar cuantioso material de utilidad para su labor.

68. Varios participantes sugirieron cuestiones que podría examinar el Comité Directivo al comienzo de sus deliberaciones, como los artículos relativos a intereses, dividendos, cánones y regalías, y ganancias de capital; el principio de la fuerza de atracción (párrafo 1 del artículo 7), la asignación de gastos a los establecimientos permanentes (párrafo 3 del artículo 7), el descuento de los impuestos potenciales, la limitación de los beneficios, la fijación de precios de transferencia, y el régimen aplicable a los profesores.

69. Varios participantes observaron que ya no quedaban ejemplares de la Convención Modelo de las Naciones Unidas de 1980, por lo que, teniendo en cuenta que su actualización requeriría probablemente un largo proceso, sugirieron que sería útil reimprimirla.

V. AMPLIACIÓN DEL PAPEL DEL GRUPO EN LO REFERENTE A LA ASISTENCIA
TÉCNICA EN MATERIA DE TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL

70. El Secretario planteó la cuestión de la posible ampliación del papel del Grupo Ad Hoc de Expertos para que abarcara la prestación de asistencia técnica en materia de tributación internacional. Aunque el Grupo había sido hasta entonces principalmente un órgano normativo, se le había pedido con frecuencia que prestara asistencia técnica en las esferas de la administración fiscal, la tributación internacional y la negociación de convenios fiscales. Con esa asistencia se fortalecería la capacidad de los países en desarrollo para la negociación de acuerdos fiscales, se generarían ingresos adicionales para el crecimiento socioeconómico y se facilitaría la solución de diferencias en relación con acuerdos. El Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión de la Secretaría de las Naciones Unidas y otras entidades habían brindado asistencia técnica, incluidos seminarios de capacitación, por lo que cualquier iniciativa del Grupo en esa esfera debería coordinarse con esas otras actividades. En cumplimiento de solicitudes formuladas en la sexta reunión del Grupo, la Secretaría había actuado como centro de intercambio de información sobre acuerdos fiscales y se habían ofrecido para prestar asistencia en cuestiones de tributación internacional.

71. El Secretario se refirió a la "propuesta sobre la posibilidad de ampliar las funciones del Grupo Ad Hoc de Expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación" (SG/AC.8/1995/WP.4), que preparó la Secretaría en cumplimiento de una petición formulada por el Comité Directivo en su reunión de junio de 1995. La propuesta consistía en convocar cinco seminarios interregionales anuales, a partir de 1997, con el fin de promover a nivel mundial la adquisición de conocimientos en materia de tributación internacional, otorgando particular importancia a prevenir la evasión fiscal y evitar la doble tributación. Los seminarios se celebrarían en la Sede de las Naciones Unidas y en África, Asia, Europa y América Latina, y cada uno de ellos contaría con alrededor de 35 participantes de todas las regiones. Los gobiernos podrían enviar a su propia costa a participantes adicionales.

72. Los seminarios, organizados bajo los auspicios del Grupo, consistirían en conferencias, actividades de capacitación y orientación práctica sobre la base de estudios monográficos. Los impartirían miembros del Grupo y expertos fiscales internacionales del Fondo Monetario Internacional, la OCDE, organizaciones fiscales regionales y subregionales y universidades que contaran con programas sobre tributación internacional. Cada seminario constituiría además un foro para el intercambio de experiencias entre administradores fiscales de diversas regiones. Los participantes podrían actuar después como capacitadores, transmitiendo los conocimientos adquiridos en los seminarios a sus colegas en las administraciones fiscales de sus respectivos países. Los seminarios se impartirían en la combinación más adecuada de inglés, francés y español, según los conocimientos lingüísticos de los participantes.

73. Varios participantes apoyaron la propuesta, y señalaron la necesidad de coordinación con las actividades de asistencia de otras organizaciones.

VI. PREPARATIVOS PARA LA OCTAVA REUNIÓN

74. El Grupo debatió el programa de su siguiente reunión, y llegó a un consenso sobre los siguientes temas:

- a) Actualización de la Convención Modelo de las Naciones Unidas y del Manual para la negociación de acuerdos fiscales entre países desarrollados y países en desarrollo;
- b) Instrumentos financieros;
- c) Fijación de precios de transferencia;
- d) Paraísos fiscales, incluidos intercambios de información.

75. Varios participantes señalaron que el examen de los temas de los instrumentos financieros y de la fijación de precios de transferencia debía centrarse en cuestiones más concretas dentro de esas categorías generales. Se convino en que debía facultarse al Comité Directivo para determinar las cuestiones concretas, dentro de esos temas generales, que habrían de examinarse en la octava reunión. Se mencionó, como tema que podría examinarse, la fijación de precios de transferencia de materias primas, pero se convino en que esa sugerencia no debía limitar la discreción del Comité Directivo.

76. El Grupo acordó provisionalmente celebrar su siguiente reunión del 15 al 19 de diciembre de 1997.

Anexo I

LISTA DE PARTICIPANTES

A. EXPERTOS

Sr. Atef Alawneh
Viceministro
Autoridad Palestina
Ministerio de Hacienda
P.O. Box 795
Ramallah
Teléfono: (972-2) 998-5881/2/3/4
Fax: (972-2) 998-5880

Sra. Nabawia Sobhi Khaled Allam
Experta Superior en Hacienda
Dirección General de Acuerdos Fiscales Internacionales
Administración Fiscal General
5 Hussein Hegazi Street
Lazoughli Square
El Cairo
Egipto
Teléfono: (20-2) 355-7027
Fax: (20-2) 355-7994

Sr. J. A. Arogundale
Director
Collection, Computerization and International Tax
Directorate of Collection, Computerization and International Tax
Federal Inland Revenue Service
9th Floor, St. Nicholas Building
8/10 Catholic Mission Street
Lagos
Nigeria
Teléfono: (234-1) 263-4329
Fax: (234-1) 263-0680

Sr. Ernst Bunders
Vicedirector de Asuntos Fiscales Internacionales
Ministerio de Hacienda
Dirección de Legislación y Política Fiscales Internacionales
POB 20201
2500 EE La Haya
Países Bajos
Teléfono: (31-70) 342-8243
Fax: (31-70) 342-7938

Sr. Mordecai Feinberg
United States of America Department of the Treasury
Office of Tax Analysis
International Taxation Division
1500 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20220
Estados Unidos de América
Teléfono: (202) 622-0474
Fax: (202) 622-0605

Sr. Antonio Hugo Figueroa
Director Nacional de Impuestos
H. Yrigoyen 250
Buenos Aires
Argentina
Teléfono: (54-1) 349-6970
Fax: (54-1) 349-6967

Sr. Mayer Gabay
Ex Comisionado de la Administración Pública
Ministerio de Finanzas
14 Jabotinski Street
Jerusalén 92142
Teléfono: (972-2) 669-761
Fax: (972-2) 630-389

Sr. Sergey M. Ignatiev
Viceministro de Economía de la Federación de Rusia
Novy Arbat 19
103025 Moscú
Rusia
Teléfono: (70-95) 203-8025
Fax: (70-95) 203-8017

Sr. Helmut Krabbe
Jefe de la Sección de Asuntos Fiscales Internacionales Multilaterales y de Doble Imposición con los Estados Miembros de la Comisión Económica
Bundesministerium der Finanzen
D-5300 Bonn
Alemania
Teléfono: (49-228) 682-4860
Fax: (49-228) 682-4420

Sr. Daniel Luthi

Vicedirector

Administración Fiscal Federal

Elgerstrasse 65

CH-3003 Berna

Suiza

Telefono: (41-31) 322-7136

Fax: (41-31) 322-7349

Sr. Raksoprajitno Mansury

Ministro Adjunto de Hacienda para Cuestiones de Ingresos

Ministerio de Hacienda

J.L. Lapangan Banteng Timur 2

P.O. Box 4126

Yakarta

Indonesia

Telefono: (62-21) 384-6814

Fax: (62-21) 345-3710

Sr. John Evans Atta Mills

Commissioner of Internal Revenue Service

Off Kimbu Road

P.O. Box 2202

Accra

Ghana

Telefono: (233-21) 664-938

Fax: (233-21) 667-0699

Sr. G. K. Mishra

Central Board of Direct Taxes

Department of Revenue

Ministry of Finance

North Block

Nueva Delhi

India

Telefono: (91-11) 301-3356

Fax: (91-11) 301-5473

Sra. Maria das Graças Patrocínio Oliveira

Ministerio da Fazenda

Secretaria da Receita-Federal-Coordenação-Geral do Sistema de Tributação

Esplanada dos Ministérios, Bloco P, 9º Andar, Sala 922

70048903 Brasília DF

Brasil

Telefono: (55-61) 314-2947

Fax: (55-61) 226-7802

Sr. Alvi Abdul Rahim
Chairman
Central Board of Revenue
C.D.A. Block No. 3
Islamabad
Pakistán
Teléfono: (92-51) 820-114
Fax: (92-51) 821-527

Sr. Juan López Rodríguez
Coordinador Fiscal
Departamento de Relaciones Fiscales Internacionales
Ministerio de Economía y Hacienda
Alcalá 5, 1ª planta
28014 Madrid
España
Teléfono: (34-1) 542-0935
Fax: (34-1) 532-3926

Sr. Alain Ruellan
Administrateur Civil
Chef du Bureau E2
Ministère de l'Economie et des Finances
Service de la Législation Fiscale
139, rue de Bercy
Télédoc 568
75572 Paris Cedex 12
Francia
Teléfono: (33-1) 4024-9210
Fax: (33-1) 4628-7021

Sr. John Brian Shepherd
Assistant Secretary (retired)
International Division
Inland Review
Strand Bridge House
138-142 Strand
London WC2R 1HH
Reino Unido
Teléfono: (441-71) 438-6762
Fax: (441-71) 438-6396

Domicilio particular:

6 Greenway
Berkhamsted
Herts HP4 3JD
Reino Unido

(44-1442)866-484
(44-1442)866-484

Sr. Katsumi Shinagawa
Jefe de Sección
División de Asuntos Fiscales Internacionales
Oficina Fiscal
Ministerio de Hacienda
3-1-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku
Tokio 100
Japón
Teléfono: (81-3) 3581-4111 extensión 2453
Fax: (81-3) 5251-2121

Sr. Hillel Skurnik
Director de Asuntos de Tratados
Ministerio de Hacienda
P.O. Box 286
SF 00171 Helsinki
Finlandia
Teléfono: (358-0) 160-3169
Fax: (358-0) 160-4747

Sr. Li Yonggui
Economista Jefe
Miembro del Comité de Directores Generales
Administración Fiscal del Estado
No. 68 Zaolingqianjie, Distrito de Xuanwu
Beijing
China
Teléfono: (86-10) 326-6836 extensión 2065
Fax: (86-10) 347-1315

B. OBSERVADORES GUBERNAMENTALES

AUSTRALIA
Sr. Ken Allen
Assistant Commissioner
International Tax Division
Australian Taxation Office
2 Constitution Avenue
Canberra A.C.T. 2601
Teléfono: (06) 21-61155
Fax: (06) 21-61509

BÉLGICA

Sr. G. Daumerie

Directeur Général de l'Administration des contributions directes
Ministère des Finances

CAE - Tour Finances Boîte 32
Boulevard du Jardin Botanique
1010 Bruselas

Teléfono: (02) 210-2447

Fax: (02) 210-2264

BRASIL

Sra. Clarice Milman Ribenboim
Secretaria da Receita Federal
Av. Presidente Antonio Carlos
375-térrio-Plantao Fiscal
Rio de Janeiro

Teléfono: (021) 240-2831

Fax: (021) 240-2831

CHINA

Sr. Sun Yugang

Asistente del Sr. Li Yonggui

Administración Fiscal del Estado

No. 68 Zaolingqianjie, Distrito de Xuanwu

Beijing 10053

Teléfono: (86-10) 326-6836 extensión 2065

Fax: (86-10) 347-1315

DINAMARCA

Sr. Erik Jorgensen

Jefe de Sección

Ministerio de Hacienda de Dinamarca

Slotsholmsgade 12

DK-1216 Copenhagen K

Teléfono: (45-33) 923-392

Fax: (45-33) 149-105

ISRAEL

Sr. Meir Kapota

Vicedirector Superior

Departamento de Economía e Ingresos del Estado

Ministerio de Hacienda

Hakiria

Jerusalén

Teléfono: (972-2) 317-575 (extensión 228)

Fax: (972-2) 317-553

JAPÓN

Sr. Toshitake Kurosawa

Vicedirector de la División de Asuntos Fiscales Internacionales

Oficina Fiscal

Ministerio de Hacienda

3-1-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku

Tokio 100

Teléfono: (81-3) 3581-9328

Fax: (81-3) 5251-2121

JORDANIA

Sr. Ahmad Abu Al-Homous

Director General Adjunto del Departamento Fiscal de Jordania para Asuntos

Jurídicos y de Auditoría

Ammán

MALASIA

Sra. Nik Esah bte Nik Mahmood

Assistant Director General

Director General of Inland Revenue

Department of Inland Revenue

International Tax Division

12th Floor, Block 11

Government Buildings Complex

Jalan Duta

50600 Kuala Lumpur

Teléfono: (60-3) 651-7101

Fax: (60-3) 253-9884

Sr. Mohd. Saian bin Hj. Mohd. Ridzuan

Assistant Director General

Director of Inland Revenue

Department of Inland Revenue

Investigation and Intelligence Division

International Tax Division

12th Floor, Block 11

Government Buildings Complex

Jalan Duta

50600 Kuala Lumpur

Teléfono: (60-3) 651-7101

Fax: (60-3) 253-9884

MALAWI

Sr. Y. D. Chimombo
Commissioner of Taxes
P.O. Box 162
Blantyre
Teléfono: (265)
Fax: (265)

620-277
620-202

MALTA

Sr. Vincent Galea
Permanent Secretary
Ministry for Economic Services
Valletta

Albert Mifsud
Director General (Inland Revenue)
Ministry of Finance
Floriana

SRI LANKA

Sra. Dayani de Silva
Adviser, Fiscal Policy
Ministry of Finance Planning, Ethnic Affairs and National Integration
Secretariat Building
Colombo 1
Teléfono: (941)
Fax: (941)

421-255
449-823

Sr. D. S. Weeraratne
Commissioner-General
Department of Inland Revenue
Sir Chittampalam Gardiner
Mawathd
Colombo 2

TURQUÍA

Sr. Baran Demir
Jefe de Departamento
Ministerio de Hacienda
Gelirler Genel Mudurlugu
06100 Ulus/Ankara
Teléfono: (90-312) 311-4534
Fax: (90-312) 311-4510

UGANDA

Sr. Patrick Ocallap
Acting Commissioner
Tax Policy Department
P.O. Box 8147
Kampala
Teléfono: (256-41) 234-824

ZIMBABWE

Sr. G. T. Pasi
Deputy Commissioner of Taxes
Department of Taxes
P.O. Box CY 693 Causeway
Head Office, Fourth Floor
Anlaby House, Baker Avenue
Harare

C. OTROS OBSERVADORES

1. Palestina

Sr. Nasser Tahboub
Director General de Impuestos Indirectos e Impuestos sobre el Valor Añadido
Ministerio de Hacienda
Autoridad Palestina
P.O. Box 795
Ramallah
Teléfono: (972-2) 998-5880/4
Fax: (972-2) 438-6865

2. Organismos internacionales

Asociación Fiscal Internacional

Sr. Yvon de Coulon
Expertos Deloitte y Touche
20, rue de Pré-Bois
Case postale 718
CH-1215 Ginebra
Suiza
Teléfono: (41-22) 788-0246
Fax: (41-22) 788-0316

Asociación Internacional de Rectores de Universidades

Sr. Stephen R. Crow

Associate Professor of Taxation

Department of Accountancy

School of Business

California State University, Sacramento

Sacramento, CA 95819-6088

Estados Unidos de América

Teléfono: (916)

278-7129

Fax: (916)

278-5793

Association de planification fiscale et financière

Sr. Robert Roy

Conseiller Spécial et Directeur des Relations Gouvernementales

445 Boulevard Saint-Laurent

Bureau 300

Montréal (Québec) H2Y 2Y7

Canadá

Teléfono: (514)

866-2733

Fax: (514)

866-0113

Cámara de Comercio Internacional

Sr. Peter Baumgartner

Secretario General Adjunto

Federación de Sociedades de Cartera Industriales Suizas

Luisenstrasse 38, Postfach 209

3000 Berna

Suiza

Teléfono: (41-31)

352-7788

Fax: (41-31)

352-3255

Sr. Mark V. Föllmi

Vicepresidente, Grupo de Servicios Fiscales

Unión de Bancos Suizos

Bahnhofstrasse 45

CH-8021 Zurich

Suiza

Teléfono: (41-1)

234-2366

Fax: (41-1)

234-2044

Commonwealth Association of Tax Administrators (CATA)

Sr. S. I. Chelvathurai

Executive Director

Marlborough House

Pall Mall

Londres SW1Y 5HX

Reino Unido

Teléfono: (44-71) 747-6473

Fax: (44-71) 930-0827

Oficina Internacional de Documentación Fiscal (IBFD)

Sr. W. F. G. Wijnen

Director de Investigación

Sarphatistraat 600

1000 HE Amsterdam

Países Bajos

Teléfono: (31-020) 626-7726

Fax: (31-020) 622-8658

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)

Sr. Jeffrey Owens

Jefe de la División de Asuntos Fiscales

Dirección de Asuntos Financieros, Fiscales y de Empresa

2, rue André Pascal

75775 París Cedex 16

Francia

Teléfono: (33-1) 4524-9108

Fax: (33-1) 4524-7852

Sr. Jacques Sasseville

Administrador Principal

Dirección de Asuntos Financieros, Fiscales y de Empresa

2, rue André Pascal

75775 París Cedex 16

Francia

Teléfono: (33-1) 4524-9107

Fax: (33-1) 4524-7852

Sr. Achim Pross

Consultor

2, rue André Pascal

75775 París Cedex 16

Francia

Teléfono: (33-1) 4524-9108

Fax: (33-1) 4524-7852

Universidad de Valencia

Sr. Francisco García Prats
Profesor de Derecho Financiero y Tributario
Avenida Blasco Ibáñez s/n
46010 Valencia
España
Teléfono: (346) 386-4460
Fax: (346) 386-4443

Universidad Santa María

Sr. Francisco García Arjona
Abogado
Pofesor de Derecho Financiero
Coordinador del Post-Grado en Tributación
Quinta Alfa
Calle Buena Vista
Prados del Este
Caracas 1080
Venezuela
Teléfono: (58-2) 977-2741
Fax: (58-2) 977-2741

D. CONSULTORES

Sr. Peter D. Byrne
Deputy Director
International Tax Program
Harvard University
Pound Hall 1400
Cambridge, MA 02138
Estados Unidos de América
Teléfono: (617) 495-4406
Fax: (617) 495-4406

Sr. Lawrence Lokken
Hugh F. Culverhouse Eminent
Scholar in Taxation
University of Florida
College of Law
Graduate Tax Program
320 Holland Hall
P.O. Box 117627
Gainesville, FL 32611-7627
Estados Unidos de América
Teléfono: (904) 392-1081
Fax: (904) 392-7647

Sr. Harold Ullman
Abogado
Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle
101 Park Avenue
Nueva York, N.Y. 10178-0061
Estados Unidos de América
Teléfono: (212) 696-6000
Fax: (212) 697-1559

E. NACIONES UNIDAS

Sr. Abdel Hamid Bouab
Oficial Encargado
Subdivisión de Finanzas Públicas y Gestión de Empresas
División de Administración Pública y de Gestión del Desarrollo
Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión
Secretario del Grupo Especial de Expertos
Naciones Unidas
1 United Nations Plaza
Room DCI - 0950
New York, N.Y. 10017
Estados Unidos de América
Teléfono: (212) 963-8406
Fax: (212) 963-2916

Sr. Peter E. Heijkoop
Oficial de Asuntos Económicos
Subdivisión de Finanzas Públicas y Gestión de Empresas
División de Administración Pública y de Gestión del Desarrollo
Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión
Naciones Unidas
1 United Nations Plaza
Room DCI - 0944
New York, N.Y. 10017
Estados Unidos de América
Teléfono: (212) 963-8415
Fax: (212) 963-2916

Sra. Lorraine Ruffing
Jefa de la Sección de Contabilidad
División de Empresas Transnacionales e Inversión
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)
Palais des Nations
CH-1211 Gêneve 10
Suiza

Anexo II

LISTA DE DOCUMENTOS

ST/SG/AC.8/1995/L.1	Programa provisional anotado
ST/SG/AC.8/1995/L.2	Tratamiento fiscal de estudiantes y profesores
ST/SG/AC.8/1995/L.3	Fijación de precios de transferencia: fijación de precios de productos básicos entre entidades relacionadas, participación en los costos y prestación de servicios
ST/SG/AC.8/1995/L.4	La mundialización de los mercados de capital
ST/SG/AC.8/1995/L.5	Mercados de derivados: consecuencias económicas en el ámbito de la tributación
ST/SG/AC.8/1995/L.6	Tributación de los derivados y de los nuevos instrumentos financieros
ST/SG/AC.8/1995/L.7	Informe del Comité Directivo del Grupo Ad Hoc de Expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación (Nueva York, 5 a 7 de junio de 1995)
ST/SG/AC.8/1995/L.8	Fijación de precios de transferencia y tributación de ingresos internacionales en países en desarrollo
ST/SG/AC.8/1995/L.9	Tendencias en los acuerdos fiscales negociados recientemente entre países desarrollados y en desarrollo
ST/SG/AC.8/1995/WP.1	Lista de la documentación
ST/SG/AC.8/1995/WP.2	Lista de participantes
ST/SG/AC.8/1995/WP.3	Manual para la negociación de acuerdos fiscales bilaterales entre países desarrollados y países en desarrollo
ST/SG/AC.8/1995/WP.4	Propuesta relativa a la posible ampliación del papel del Grupo Ad Hoc de Expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación
ST/SG/AC.8/1995/WP.5	Programa de trabajo
ST/SG/AC.8/1995/WP.6	Propuesta de comentario del Grupo de Trabajo sobre tratamiento fiscal de profesores y estudiantes

ST/SG/AC.8/1995/WP.9
Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo

ST/SG/AC.8/1995/WP.10
Proyecto de informe

ST/SG/AC.8/1995/WP.11
Proyecto de informe del grupo Ad Hoc de Expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación

ST/SG/AC.8/1995/CRP.1
Tratamiento fiscal de estudiantes, profesores y otras categorías

ST/SG/AC.8/1995/CRP.2
Tratamiento fiscal de estudiantes y profesores

ST/SG/AC.8/1995/CRP.3
Artículo 20 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación: pagos recibidos por estudiantes

ST/SG/AC.8/1995/CRP.4
El principio del precio normal de mercado en la legislación fiscal suiza (extracto)

ST/SG/AC.8/1995/CRP.5
Tratamiento fiscal de los nuevos instrumentos financieros y los instrumentos híbridos en Indonesia

ST/SG/AC.8/1995/CRP.6
Revisión de la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo (sugerencias del experto de la Argentina)

ST/SG/AC.8/1995/CRP.7
Tratamiento fiscal de los instrumentos financieros y derivados

ST/SG/AC.8/1995/CRP.8
Tratamiento fiscal de los nuevos instrumentos financieros

ST/SG/AC.8/1995/CRP.9
Tributación de los sueldos de profesores e investigadores

ST/SG/AC.8/1995/CRP.10
Lista de participantes de la reunión del Comité Directivo del grupo Ad Hoc de Expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación, Nueva York, 5 a 7 de junio de 1995

ST/SG/AC.8/1995/CRP.11
Proyecto de revisión de la Convención Modelo de las Naciones Unidas y temas del programa

ST/SG/AC.8/1995/CRP.12	Proyecto de revisión de la Convención Modelo de las Naciones Unidas
ST/SG/AC.8/1995/CRP.13	Aspectos generales de la labor de la OCDE sobre tributación de las nuevas transacciones financieras
ST/SG/AC.8/1995/CRP.14	Comité de Asuntos Fiscales de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
ST/SG/AC.8/1995/CRP.15	Observaciones de la Cámara de Comercio Internacional sobre la revisión de la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo
ST/SG/AC.8/1995/CRP.16	Observaciones de la Cámara de Comercio Internacional sobre la fijación de precios de transferencia
ST/SG/AC.8/1995/CRP.17	Observaciones de la Cámara de Comercio Internacional sobre las empresas multinacionales: cobro de los servicios entre las empresas del grupo
ST/SG/AC.8/1995/CRP.18	Revisión de la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo (sugerencias de los expertos de Indonesia)
ST/SG/AC.8/1995/CRP.19	Nota de la secretaría de la OCDE sobre la labor de la OCDE en materia de fijación de precios de transferencia, presentada a título informativo
ST/SG/AC.8/1995/CRP.20	Nota del Inland Revenue Office del Reino Unido sobre el tratamiento fiscal de los estudiantes y los profesores
ST/SG/AC.8/1995/CRP.21	Nota relativa a los impuestos sobre plusvalías por la venta de valores en la bolsa de Israel, preparada por Meir Kapota, Ministro de Hacienda de Israel
ST/SG/AC.8/1995/CRP.22	Directrices de la OCDE sobre la fijación de precios de transferencia para uso de las empresas multinacionales y las administraciones fiscales

FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA: FIJACIÓN DE PRECIOS DE
PRODUCTOS BÁSICOS ENTRE ENTIDADES RELACIONADAS, PARTICIPACIÓN
EN LOS COSTOS Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS*

1. En su publicación "Directrices para los acuerdos fiscales entre países desarrollados y países en desarrollo" (ST/ESA/14) de 1974, el Grupo de Expertos observó que "... la fijación de precios de transferencia es una cuestión de primordial importancia tanto para los países desarrollados como para los países en desarrollo, en relación con el régimen internacional adecuado de las empresas multinacionales y de sus complejas redes de filiales y sucursales".

2. Veinte años después esa afirmación sigue siendo válida. El Grupo considera que ha llegado el momento de estudiar la cuestión de las directrices una vez más con miras a, por un lado, tomar en consideración los muchos estudios que los Estados miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) han realizado sobre el tema a lo largo de los años y, por otro, sensibilizar a los países en desarrollo, en especial en relación con las nuevas tendencias y nuevas formas que puede adoptar esta antigua cuestión. En particular, el Grupo hace hincapié en la importancia de establecer convenios de doble tributación por la manera en que pueden contribuir a través del intercambio de información (artículo 26) a encontrar soluciones adecuadas a los problemas tanto nuevos como conocidos de la fijación de precios de transferencia. Como observó un representante, "se ha tomado como punto de partida ... el hecho de que los problemas de fijación de precios de transferencia deberían abordarse en un contexto internacional. Las dificultades en esta esfera ... no se pueden resolver en forma unilateral, sin generar una doble tributación". En el Anexo I figura una lista de los métodos prácticos que se utilizan para la valuación.

A. Fijación de precios de productos básicos entre entidades relacionadas

3. Una de las manifestaciones más tangibles de la internacionalización de la economía es la creación de empresas multinacionales, a veces de magnitud considerable, que reúnen directa o indirectamente a empresas asociadas y responden a la necesidad de que los mercados tengan un comportamiento económico racional y coherente. Por esa razón, desde un punto de vista económico, estos grupos internacionales tienden a convertirse en verdaderas entidades.

4. Las autoridades fiscales tal vez tiendan, por naturaleza, a ocuparse sólo de aquellas entidades o partes de una empresa multinacional ubicadas en su territorio y a abordar sus casos aisladamente, sin considerar el hecho de que éstas forman parte de un grupo más extenso que puede llegar a tener sus propios intereses. Ese criterio es natural y legítimo en la medida en que existen fronteras entre los Estados y la diferencia entre pagar impuestos en un Estado y

* El texto original del presente documento de trabajo, preparado por el Comité Directivo del Grupo, se publicó con la signatura ST/SG/AC.8/1995/L.3.

no en otro es, por lo tanto, significativa. Tal vez obligue al grupo a hacer caso omiso de la lógica económica y concentrarse, en cambio, en si sus transacciones internas no infringen las leyes impositivas de los Estados en que opera.

5. Esta es la base del abuso corriente de la fijación de precios de transferencia, que surge del hecho de que los miembros de un grupo de empresas asociadas pueden ponerse de acuerdo en la fijación de precios, cosa que no sería posible si las empresas no estuvieran relacionadas o si las empresas relacionadas respetaran los precios de plena competencia.

6. Los precios fijados para transacciones de todo tipo entre empresas relacionadas de un grupo multinacional (de precios de transferencia) no necesariamente reflejarán las fuerzas del mercado sino que, por varias razones, tal vez se alejen de los que habrían acordado dos partes independientes que llevan a cabo transacciones idénticas o similares en condiciones idénticas o similares. Por ejemplo, los precios fijados para materias primas o productos semimanufacturados, para la venta o la concesión de licencias de patentes y conocimientos técnicos, o para los gastos de establecimiento, tal vez estén por debajo de los precios de "mercado" para ayudar a una filial a alcanzar niveles de producción óptimos, permitir su entrada en el mercado o superar barreras tarifarias. La manera en que las empresas multinacionales fijan los precios de transferencia afectará la distribución de sus utilidades generales entre los países y los precios pueden ser manipulados para reducir o evitar el pago de impuestos desviando las ganancias a paraísos tributarios, países con bajas tasas impositivas, o países donde se acumulan las pérdidas no utilizadas. Por consiguiente, los precios fijados no siempre dan como resultado cifras de ganancias o pérdidas en una jurisdicción dada que sean consideradas adecuadas por la autoridad fiscal de esa jurisdicción.

Algunos criterios del derecho interno

7. Durante los debates, dos participantes observaron que en las leyes impositivas internas de sus respectivos países se preveía la posibilidad de ajustar la cifra de las ganancias o pérdidas para reflejar un precio de plena competencia. Este es el precio que se habría fijado si las partes en la transacción hubiesen sido personas independientes que actuaban en una forma comercial normal, sin que entrara en juego ninguna relación especial entre ellas. Por ejemplo, en el caso de un país desarrollado, en la disposición principal se establecía (con respecto a las personas asociadas) que si el precio que se había pagado por los bienes o servicios no era considerado un precio de plena competencia, se podía modificar el cómputo de los ingresos, ganancias y pérdidas hecho con fines impositivos para que la cifra fuera la que habría resultado si la transacción se hubiera realizado entre partes independientes. En virtud de otra disposición la autoridad fiscal podía obtener información sobre transacciones concretas. En la legislación se definían las transacciones afectadas, que incluían el arrendamiento y contratación de propiedades, la concesión y transferencia de derechos, intereses o licencias y la entrega de

locales comerciales de todo tipo. Por lo tanto, se consideraba que los intereses de préstamos, derechos de patentes, comisiones por administración y pagos por servicios estaban sujetos a la legislación, al igual que los pagos por la compra de bienes. Las contribuciones hechas por una filial para sufragar los gastos incurridos por la empresa matriz también entraban en el campo de aplicación de la legislación.

8. Por el contrario, otros participantes aclararon que el derecho interno no incluía disposiciones dirigidas explícitamente a la fijación de precios de transferencia. No obstante, podían tomar medidas para contrarrestarla con arreglo a las disposiciones generales que formaban la base del criterio amplio utilizado en la aplicación del derecho impositivo.

9. Un participante observó que en su país el principio más importante estaba expresado en un artículo de una ley impositiva que estipulaba que: "Las utilidades son la suma de los beneficios totales que derivan de una empresa comercial, bajo cualquier denominación y en cualquier forma"; que también estaba relacionado con otro artículo que decía: "Al hacer el cálculo de las utilidades, no se podrán hacer las siguientes deducciones: distribuciones directas e indirectas de las utilidades, independientemente del nombre y la forma en que se hayan hecho". En virtud de dicha disposición, las autoridades fiscales y los tribunales podían ajustar el monto de los ingresos imponible declarados por las empresas si consideraban que en las transacciones con personas asociadas había habido una distribución de utilidades. El sistema era muy flexible: no había reglas detalladas, que en general eran muy difíciles de cumplir o de poner en práctica. En opinión del país, no se podían aplicar reglas uniformes en la situación real. Los inspectores impositivos tomaban como guía principal los informes de la OCDE sobre fijación de precios de transferencia.

10. El representante de otro país observó que, fundamentalmente por el hecho de que ese país todavía aplicaba el sistema clásico que consistía en gravar las utilidades registradas por las empresas y distribuidas a sus accionistas (lo cual hacía que las utilidades distribuidas resultaran gravadas dos veces), existía una extensa jurisprudencia en relación con ese punto. En realidad, los accionistas solían reducir los impuestos a pagar aumentando en forma artificial los honorarios por funciones personales y las tasas de interés de los préstamos que habían otorgado a la empresa, tomando prestados fondos de la empresa a una tasa de interés demasiado baja, o haciendo uso del equipo de la empresa (apartamentos, automóviles, aviones, etc.) en condiciones privilegiadas.

11. Durante alrededor de 30 años las autoridades fiscales habían podido ajustar la cuantía de las utilidades imponibles recurriendo a la llamada distribución oculta o encubierta de las utilidades. Esa distribución dependía de si:

a) El valor de la actividad realizada no correspondía a la remuneración obtenida (bienes o servicios contra efectivo o una acreencia);

b) El beneficiario era un accionista (empresa matriz) o cualquier otra persona controlada directa o indirectamente por el mismo accionista;

c) Los ejecutivos participantes eran conscientes, en el momento de la transacción, de la discrepancia entre el valor de los bienes vendidos o los servicios prestados y la remuneración recibida.

12. Suiza, el país en cuestión, observó que la Corte Suprema había aplicado esos principios de derecho impositivo interno en cuatro decisiones sobre fijación de precios de transferencia relacionadas con empresas extranjeras. Un caso se refería al método de fijación del precio de reventa; dos casos a la aplicación del método de costo más honorarios y otro a la aplicación de los principios generales del criterio de entidad independiente. En el anexo II se presenta un resumen de los puntos principales de los cuatro casos en cuestión.

Criterio de las Naciones Unidas y Modelos de la OCDE

13. La Convención Modelo de la OCDE sobre la doble tributación de la renta y del capital de 1977 y la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo de 1980 abordan el tema de la fijación de precios de transferencia en términos idénticos en sus artículos 9, "Empresas asociadas". Los comentarios sobre este artículo, que figuran como anexo de las convenciones modelo exponen los mismos argumentos en los mismos términos. El objeto de los comentarios es definir la situación de las "empresas matrices y filiales y de las empresas que controlan en común", pero no entran en detalles sobre la aplicación en casos de productos o servicios determinados.

14. En el párrafo 1 del artículo 9 se otorga a la autoridad competente la posibilidad de ajustar los precios de transferencia si no son compatibles con el principio de los precios de plena competencia. El párrafo 2 se ocupa del ajuste correspondiente hecho por la otra autoridad competente y dispone que las autoridades competentes celebrarán consultas entre sí, cuando fuese necesario. Sin embargo, para los contribuyentes esto no es garantía de que no se producirá una doble tributación, ya que las autoridades competentes no están obligadas a llegar a un acuerdo.

Algunos estudios detallados

15. El Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE ha estudiado a lo largo de los años y en profundidad las cuestiones relativas a los detalles de la aplicación del criterio de los precios de plena competencia a un tipo determinado de producto o servicio.

16. El documento principal se titula "Transfer prices and multinational enterprises" (1979). En ese informe se estudiaban los principios amplios estipulados en la Convención Modelo de la OCDE sobre la doble tributación de la renta y del capital y se formulaban las directrices para una fijación de precios de transferencia que fuera compatible con la norma de los precios de plena competencia. Se disponía que el precio de transferencia fijado para una transacción entre empresas asociadas (la "transacción controlada") debía ser el precio que habrían fijado empresas independientes en una transacción idéntica o similar (la "transacción no controlada") en circunstancias idénticas o similares en el mercado abierto.

17. En 1984 se complementó el informe de 1979 con un informe titulado "Three taxation issues", en el que se estudiaban, en forma sucesiva, los modos en que una empresa multinacional podía verse protegida de la "doble tributación económica" cuando las autoridades fiscales ajustaban los precios de transferencia; la fijación de precios de transferencia en el sector bancario y cuestiones relacionadas con la distribución de gastos administrativos y de servicios con fines impositivos.

18. Los expertos señalaron que se habían producido cambios y que el Comité de Asuntos Fiscales estaba estudiando nuevamente la cuestión de la fijación de precios de transferencia y preparando otro informe, que actualizaría el de 1979 y se ocuparía de la evolución de la situación desde ese año. El Grupo acogió con beneplácito y sin reservas esa novedad y observó que en todos los países los casos de fijación de precios de transferencia se estaban volviendo más complicados y difíciles. Esto era reflejo de la mayor complejidad del mundo comercial. Los propios grupos de empresas multinacionales estaban cada vez más integrados, la economía mundial se estaba globalizando a un ritmo acelerado, cada vez había menos barreras comerciales y había habido un aumento notable de las transacciones de bienes inmateriales entre empresas de un mismo grupo. Esa evolución de la situación había dificultado la aplicación de la norma de los precios de plena competencia y era necesario volver a evaluar su pertinencia e idoneidad.

19. El Grupo aguardaba con interés la publicación del nuevo informe pero, mientras tanto, había aprovechado la ocasión para actualizar su propia contribución al debate centrándose en los aspectos relacionados especialmente con los países desarrollados y los países en desarrollo.

Distintos intereses de los países desarrollados y países en desarrollo

20. Los participantes observaron que había tres esferas en especial que preocupaban más que las demás a los países en desarrollo y, justamente, eran las que componían el título del documento, a saber productos básicos (en contraposición a productos terminados), arreglos de participación en los costos y prestación de servicios. Había un tema en común que los unía: muchos países en desarrollo opinaban que se encontraban en una situación de desventaja con respecto a las empresas multinacionales (comparados, por ejemplo, a las

administraciones fiscales de los países desarrollados) porque no contaban con la información básica necesaria para poder defender un caso. El Grupo deseaba que se formularan algunas soluciones prácticas.

A. Productos básicos

21. El Grupo estudió primero algunos problemas planteados en la esfera de las industrias extractivas, como las del cobre, el níquel, la bauxita y el aluminio. Si bien se aceptó que se podía establecer con cierta precisión el precio de mercado mundial de esos productos básicos cotizados en bolsas de metales reconocidas, incluso esa información debía ser seleccionada y compilada, lo cual podía llegar a ser laborioso y, en los casos en que se disponía de ella, no era suficiente para solucionar la totalidad del problema en un caso dado. Sin ir más lejos, no se podía establecer un precio único para una situación donde existía la posibilidad de comerciar en materias absolutamente primas o en una gama completa de materias parcialmente elaboradas. La bauxita era un claro ejemplo de este tipo de situación. Era bastante poco probable que un país de producción primaria pudiera disponer de información suficiente para litigar toda una variedad de casos. Y se planteó la cuestión de si no sería preciso crear instituciones de investigación, tal vez a nivel regional, para compilar datos que luego pondrían a disposición de todos los Estados suscritos de la región.

22. Otro ejemplo que se dio fue el de las maderas duras tropicales, producto para el que durante muchos años no fue fácil establecer un precio de mercado externo adecuadamente comparable. Ello podía llevar, y llevó, a que un Estado fijara un precio mínimo de exportación, con fines de control interno, inferior al que debería haberse establecido, con lo cual la manipulación de la fijación de precios de transferencia fue creada, en realidad, por el propio accionar del Gobierno al determinar un precio en forma errónea.

B. Arreglos de participación en los costos

23. Los países en desarrollo consideran que su situación es especialmente vulnerable en los pagos de regalías y comisiones por conocimientos técnicos. A veces resulta difícil determinar un precio de transferencia adecuado para distintos tipos de bienes y servicios pero una de las situaciones más complejas de fijación de precios de transferencia sea tal vez la que surge cuando la propiedad intelectual pertenece y es desarrollada por una empresa de un grupo y otras empresas de ese mismo grupo también devengan beneficios de esa propiedad. El Grupo reconoció que los arreglos de participación en los costos podían ser de mucha utilidad en ese sentido. En general, se podía suponer que los gastos incurridos en el desarrollo de la propiedad intelectual en un arreglo de ese tipo se repartirían proporcionalmente entre los participantes en el arreglo, de acuerdo a las ganancias que cada uno podía llegar a percibir por la explotación de esa propiedad. El Grupo señaló que algunas autoridades fiscales aplicaban reglas oficiales que regían los arreglos de participación en los costos. Otras

preferían encarar cada arreglo tomando en consideración sus propios hechos y circunstancias.

C. Prestación de servicios

24. En relación con este tema, el Grupo consideró que el principio central consistía en que los gastos incurridos para beneficiar a las empresas asociadas debían ser sufragados por dichas empresas. La regla general que había que seguir era que los precios fijados entre empresas asociadas debían ser los que se habrían pagado en una transacción entre partes no relacionadas. Las partes no relacionadas realizarían transacciones comerciales entre sí siempre y cuando pudieran sacar provecho de ellas. Por consiguiente, en general sería adecuado cobrar por los servicios prestados, inclusive con un margen de beneficio. Si no se podían encontrar precios en el mercado abierto para los servicios prestados, la forma más corriente de determinar el precio a cobrar era aplicar un criterio de costo más honorarios, es decir, el precio de los servicios consistía en los costos más una margen de utilidad adecuado, que dependía de los riesgos empresariales que había corrido la parte que prestaba los servicios.

25. Los países en desarrollo consideraron que, si bien no tenían problemas con esa teoría, nuevamente creían encontrarse en una posición de extrema desventaja porque en gran medida no podían acceder a la información que les permitiría poner en tela de juicio las cifras que las empresas multinacionales declaraban en sus cuentas con fines impositivos.

26. Un país en desarrollo hasta propuso que se creara un centro de intercambio de información internacional multilateral, pero la mayoría opinó que lo más importante era que se pusieran en práctica en la forma más eficaz posible las disposiciones bilaterales existentes para el intercambio de información de las convenciones de doble tributación. Para que cada autoridad fiscal gravara una parte equitativa de las utilidades, se eliminara la doble tributación económica y se enfrentara la evasión legal internacional de impuestos derivada de la fijación de precios de transferencia no realizada en condiciones de igualdad y plena competencia, era fundamental que las administraciones cooperaran entre sí en lugar de actuar en forma unilateral. De no llegarse a un consenso internacional sobre cómo abordar la cuestión de la fijación de precios de transferencia podría aumentar la incertidumbre de las empresas, con el consiguiente trastorno del comercio internacional. El Grupo opinó que cabía utilizar sin restricciones los exámenes simultáneos para obtener información sobre las actividades de grupos multinacionales, necesarios también para determinar los precios de transferencia adecuados y eliminar la pérdida de ingresos derivada de las prácticas abusivas de fijación de precios de transferencia. El Grupo también se comprometió a mejorar todo el conjunto de procedimientos de las autoridades competentes para llegar a acuerdos que eliminarían la doble tributación económica.

D. La Convención de Arbitraje

27. El Grupo tomó nota de una nueva situación. En 1990, los miembros de la Comunidad Europea (CE) firmaron una convención multilateral sobre la eliminación de la doble tributación en caso de ajuste de las utilidades de las empresas asociadas - la "Convención de Arbitraje". Cuando todos los signatarios la ratificaran, la Convención entraría en vigor y con ella se procuraría evitar la doble tributación económica que se producía cuando un Estado miembro realizaba ajustes de los precios de transferencia, mientras que los demás Estados miembros participantes en la transacción no hacían el ajuste correspondiente. La manera de lograr ese objetivo era otorgando a las empresas el derecho a apelar ante la autoridad competente si en opinión de la empresa la autoridad fiscal no había observado la norma de "la libre competencia". La autoridad competente podría, en ese momento, resolver el caso a través de un acuerdo mutuo o, si eso no fuera posible, estableciendo, con arreglo a la Convención, una comisión asesora que decidiría sobre la manera de eliminar la doble tributación. A menos que los Estados interesados pudieran llegar a un arreglo entre sí, estarían obligados a obedecer el dictamen de esa comisión. El Grupo también señaló que en determinadas convenciones bilaterales de doble tributación recientes se preveía un arbitraje obligatorio. Pero dado que no había ningún antecedente de arbitraje en la práctica, el Grupo prefirió no emitir ningún juicio de valor al respecto.

Anexo I

EL PRINCIPIO DE LA LIBRE COMPETENCIA: ALGUNOS MÉTODOS PRÁCTICOS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

A. Precios no controlados comparables

28. Para emitir un juicio sobre si un precio de transferencia en particular obedece al principio de la libre competencia sería ideal poder remitirse directamente a los precios fijados en transacciones comparables entre empresas independientes o entre un grupo de empresas y terceros no relacionados. A ese método se lo suele llamar método del "precio no controlado comparable" y en principio es el más apropiado y en teoría el menos complicado. Sin embargo, en la práctica suele ocurrir que no se puede disponer de información de ese tipo, es imposible reunirla o existen diferencias de opinión sobre si los precios obtenidos son comparables o no. Por consiguiente, a veces es necesario usar otros métodos para determinar un precio de plena competencia.

B. Método de costo más honorarios y método de precio de reventa

29. En muchos casos no se podrá disponer de datos útiles de transacciones no controladas porque, por ejemplo, los bienes vendidos o servicios prestados son tan específicos del grupo que esos bienes o servicios no existen en un mercado abierto ni se los ofrece a empresas independientes. Un ejemplo era, en particular, el de los productos semimanufacturados o el de las transferencias de tecnología. En otros casos las transacciones que se llevan a cabo dentro de un grupo tal vez no se puedan comparar con las que realiza ese grupo con terceros independientes porque, por ejemplo, tienen lugar en otra etapa de la cadena de producción o distribución o ese tercero es un cliente demasiado pequeño para recibir los descuentos por volumen que una entidad del grupo, por su magnitud, podría llegar a obtener si fuera independiente. En esos casos, para determinar un precio de plena competencia a menudo será necesario utilizar el método de costo más honorarios o el método de precio de reventa. El primero consiste en partir del costo de la venta de bienes o prestación de servicios y agregar el costo y el margen de utilidad que sean apropiados y el segundo en partir del precio de venta final y restar el costo y un margen de utilidad apropiado.

C. Otros métodos

30. En el mundo real, la complejidad de las situaciones comerciales puede llegar a plantear muchas dificultades conceptuales y prácticas en la aplicación de los métodos mencionados en los párrafos anteriores. Por lo tanto, a veces será necesario aplicar una mezcla de esos métodos o incluso utilizar otros. Cualquiera sea el método que se aplique, será preciso utilizar el sentido del juicio, evaluar los datos disponibles y tener en claro que de lo que se trata es de poder contar con un número que sea aceptable a los fines prácticos. La

experiencia demuestra que en general las dificultades se superan en forma satisfactoria y con frecuencia se llega a un acuerdo sobre cuáles precios son aceptables.

D. Métodos "globales"

31. En este informe no se apoyan las propuestas de reformular en forma drástica el criterio utilizado para la fijación de precios de transferencia entre empresas de un mismo grupo, dejando de lado el de precios de plena competencia y empleando los llamados métodos globales o directos de distribución de las utilidades, o la fijación de precios de transferencia mediante el uso de fórmulas predeterminadas para distribuir las utilidades entre las empresas filiales. El uso de esas alternativas es de hecho incompatible con los artículos 7 y 9 de la Convención Modelo de la OCDE sobre la doble tributación de la renta y del capital. Esos métodos no pueden ser sino arbitrarios ya que tienden a no tener en cuenta ni las condiciones del mercado ni las circunstancias particulares de las distintas empresas y a ignorar la asignación de recursos determinada por la administración de las empresas, como resultado de lo cual la distribución de las utilidades a veces no tiene ninguna relación práctica con los hechos económicos, y pueden llegar a asignar utilidades a una entidad que en la realidad está teniendo pérdidas (o tal vez lo contrario). A veces se alienta la utilización de varios de esos métodos, en que en algunos casos se asignan las utilidades en proporción al volumen de negocios o la mano de obra respectivos, o se utiliza alguna fórmula en la que se tienen en cuenta varios de esos criterios. Sin embargo, en cierta medida son todos arbitrarios. Por ejemplo, no en todos los estadios de un proceso integrado de producción y comercialización las utilidades están uniformemente relacionadas con los costos. Sin ir más lejos, es posible que la asignación de costos resulte más difícil que utilizar el método de costo más honorarios adecuados para llegar al precio de plena competencia. Tampoco es cierto que los costos de mano de obra son los mismos para el mismo tipo de trabajo en todos los países, o que las utilidades están siempre relacionadas a cualquier combinación simple de esos factores. Para distribuir las utilidades usando esos métodos de modo de reducir a un nivel insignificante la arbitrariedad de los resultados sería necesario efectuar un complejo análisis de las distintas funciones de las diversas empresas asociadas y una sofisticada ponderación de los diferentes riesgos y oportunidades de ganancias en los distintos estadios de la fabricación, el transporte, la comercialización, etc. Tampoco se puede contar con que va a ser fácil obtener la información necesaria para hacer esa evaluación, que, por otro lado, en muchos casos ni siquiera existirá. Será necesario tener toda la información de todas las actividades del conjunto de la empresa multinacional. Si bien es probable que la mayor parte de esa información esté a disposición de las autoridades fiscales del país donde está la sede de la empresa matriz, en un grupo incluso esas autoridades fiscales se verán limitadas en cierta medida con respecto a la información que podrán reunir. Ahora bien, las autoridades fiscales del país de una filial no tendrán la posibilidad de conseguir siquiera ese volumen de información sin imponer una carga administrativa tal vez

desmesurada a la propia empresa, o una carga similar a las autoridades fiscales del país de la empresa matriz, en caso de que procuren obtener la información amparándose en las disposiciones de intercambio de información de los acuerdos de doble tributación. Ni se puede dar por sentado que las autoridades fiscales del país de la filial deberían en caso alguno estar autorizadas a obtener una gama tan amplia de información sobre las actividades mundiales del grupo. Además, en la práctica tal vez simplemente esas autoridades no puedan disponer de esa información, e incluso si pudieran, las variadas actividades de cualquier empresa multinacional y las variadas circunstancias y situaciones en las que las realiza harán que a las autoridades fiscales del país en que está situada una filial les resulte imposible juzgar con objetividad la rentabilidad de cualquiera de las demás partes del grupo situadas en otro país. Asimismo, seguirán surgiendo problemas en la comparación de las cifras originadas en los distintos países por los distintos métodos de contabilidad y los distintos requerimientos jurídicos. Otra de las principales desventajas de utilizar métodos tan globales de distribución de las utilidades como alternativa al principio de los precios de plena competencia es que por la falta de coordinación entre la autoridades fiscales de los varios países se correría el riesgo de que, en última instancia, las utilidades de la empresa afectada terminen siendo gravadas por duplicado. No obstante, esto no quiere decir que para poder establecer un precio de plena competencia en una gama de transacciones no sea conveniente tener en cuenta en cierta medida las utilidades totales de la empresa en cuestión para verificar que el precio de plena competencia acordado es correcto, o en situaciones bilaterales concretas en que otros métodos plantean serias dificultades, los dos países interesados pueden adoptar un criterio común y se puede obtener la información necesaria.

E. Pequeños ajustes y métodos de sustitución

32. Con frecuencia se procederá a investigar los precios de transferencia a partir del descubrimiento de una discrepancia entre las utilidades registradas por una empresa asociada y las utilidades que se calcula habrían tenido empresas comparables que realizan transacciones no controladas. Habida cuenta de que la determinación de un precio de plena competencia muy a menudo depende de un examen minucioso y de que las autoridades fiscales y la empresa en cuestión lleguen a un acuerdo negociado sobre muchas consideraciones - a veces conflictivas -, si hay pruebas suficientes para demostrar que los precios que se han pagado en la práctica son precios de plena competencia, no habrá razón para tratar de modificarlos en forma mínima o marginal con fines fiscales. Asimismo, las autoridades fiscales deberían reflexionar a conciencia antes de intervenir sin una buena causa en un arreglo de fijación de precios que funciona razonable y sistemáticamente entre empresas asociadas si también funciona razonable y sistemáticamente en transacciones comparables con terceros independientes. Además, como una cuestión de principios, las autoridades fiscales deberían basar la búsqueda de un precio de plena competencia en transacciones reales y no sustituirlas con transacciones hipotéticas, con lo cual estarían sustituyendo el juicio comercial de la empresa en el momento en que se llevaron a cabo las

transacciones por el suyo propio (aunque puede llegar a haber algunos casos en que la forma de la transacción debe ser de hecho ignorada).

F. Margen de protección

33. A esta altura, tal vez sea útil considerar la posibilidad de que las autoridades fiscales establezcan por anticipado límites de tolerancia y los den a conocer a las empresas mediante lo que a veces se conoce como reglas del margen de protección, en las que se indican que los precios que se inscriben dentro de ciertos límites serán aceptados sin cuestionamiento. El informe no hace ninguna recomendación al respecto. Este criterio puede ser útil para que los contribuyentes y autoridades fiscales dentro de un país determinado reduzcan a un mínimo las disputas sobre la fijación de un precio apropiado de plena competencia, pero es probable que esos márgenes de protección sean arbitrarios ya que rara vez se acomodarán a las distintas circunstancias incluso de empresas que realizan actividades en una misma rama comercial o empresarial. Sería difícil reducir a un mínimo esa arbitrariedad y para ello sería necesario realizar gastos considerables en mano de obra especializada para reunir, compilar y revisar en forma continua un conjunto de información sobre precios y evolución de los precios. Asimismo, los márgenes de protección de un país pueden llegar a crear dificultades en otro y surgirían más problemas si se tratara de fijar una gama de precios aceptables dentro de los márgenes de protección para varios países. En todo caso, sería necesario revisar periódicamente la gama de precios o las tasas de interés para que reflejaran los cambios en las condiciones de mercado. Además, el uso general de márgenes de protección con fines impositivos podría afectar los precios que se cobran en el mercado abierto. Tal vez más importante aún sea el hecho de que en la práctica podrían dar lugar a una indeseable evasión legal de impuestos.

Anexo II

SUIZA: ALGUNAS DECISIONES DEL TRIBUNAL SUPERIOR

34. En 1947 el tribunal adoptó una decisión con respecto a la oficina suiza de una empresa extranjera de la industria de la relojería. A pesar de que la producción se vendía a revendedores mayoristas independientes que realizaban operaciones en el país de la oficina central, todos los bienes se facturaban al costo a una empresa asociada del mismo país que actuaba como intermediaria. Dado que en los años fiscales pertinentes se fijaron oficialmente precios de exportación para relojes (economía de guerra) y no se otorgaban permisos de exportación si los revendedores importadores mayoristas finales no abonaban los precios oficiales, la diferencia total entre el precio de costo y el precio oficial se consideró, a primera vista, como una transferencia de utilidades encubierta. Este hecho parecía indiscutible dado que los revendedores importadores mayoristas finales de hecho pagaban al intermediario asociado el precio de exportación oficial suizo. No obstante, el ajuste se redujo en un 10% del volumen de ventas final real para remunerar las funciones del intermediario. (Lamentablemente, no está demasiado claro cuáles eran las funciones verdaderas del intermediario. Muy probablemente se trató del primer caso en que el país de producción aplicó el método de precio de reventa.)

35. En 1973 el tribunal adoptó una decisión con respecto a la oficina suiza de una agencia de noticias extranjera. El contribuyente presentó con fines fiscales el balance y el estado de pérdidas y ganancias de la totalidad de la empresa. El resultado general era negativo y no había modo de determinar en forma conveniente los ingresos de la oficina en suiza. Por consiguiente, la autoridad fiscal aplicó la instrucción de 1960 y fijó el gravamen en el 10% de los gastos administrativos y otros gastos incurridos por la oficina suiza. El contribuyente presentó una solicitud de ajuste de compensación por varios artículos de noticias que la empresa había recibido en forma gratuita, que fue rechazada debido a que en el contexto del gravamen del costo más honorarios no se habría obtenido el resultado previsto por el contribuyente. Además, no había nada que pudiera probar que los ingresos respectivos estaban relacionados con las funciones de la oficina de suiza.

36. En 1979 el tribunal adoptó una decisión con respecto a una empresa suiza que actuaba de agente internacional de la cuenta de sus 14 accionistas, que, en su totalidad, eran comerciantes importadores mayoristas de artículos deportivos en sus respectivos países. La política del contribuyente era cobrar sumas que alcanzaban para cubrir todos los gastos administrativos y otros gastos generales y no dejaban ninguna ganancia. Las autoridades fiscales consideraron que el contribuyente actuaba como una empresa de servicios y aplicó la instrucción de 1959. Por consiguiente, impusieron un gravamen sobre una ganancia neta del 10% de todos los gastos incurridos por la empresa suiza. El contribuyente rechazó esta evaluación de la utilidad imponible y pidió que se estableciera un margen de utilidad sólo sobre el monto, mucho menor, de los salarios o incluso una remuneración justa del capital social de la empresa. El contribuyente sugirió

también como alternativa que se dedujera del cálculo original el valor de todos los servicios recibidos gratuitamente de los accionistas en relación con sus funciones de comercialización y otras funciones comerciales.

37. Se consideró que en un sistema que funcionaba sobre una base de participación en los costos sin riesgo no había razón alguna para calcular la base imponible sobre gastos en los que el contribuyente suizo no había incurrido. Los otros reclamos del contribuyente también se rechazaron ya que en la práctica la simple suma de los salarios nunca se tomó como base imponible. También se rechazó la variante de la remuneración del capital social dado que no servía para establecer el valor real de las funciones realizadas. (Es sorprendente que no se haya tomado como base para el cálculo de la remuneración del agente el valor de las transacciones realizadas.)

38. También en 1979 el tribunal adoptó una decisión con respecto a la oficina de una empresa extranjera. La oficina suiza se había hecho cargo de todos los activos de una empresa suiza asociada para continuar la actividad comercial que ésta llevaba a cabo. Sin embargo, en el balance figuraba una asignación de capital, otorgado por la oficina central extranjera, que supuestamente se había financiado por completo con adelantos con interés provenientes de la empresa matriz. No quedaba claro si la oficina central extranjera desempeñaba funciones que no fueran meramente formales. Dado que la oficina suiza abonó a la oficina central un interés del 5% sobre el capital asignado, las autoridades fiscales consideraron que ese interés era incompatible con los principios generales impositivos. Por lo tanto, gravaron como utilidad el interés sobre el capital asignado. El contribuyente no apeló el ajuste pero presentó deducciones por una suma aún mayor, que incluía el total del interés y diversos gastos jurídicos en que había incurrido la oficina central relacionados exclusivamente con la oficina suiza. Habida cuenta de que la información sobre el vínculo directo entre la actividad en Suiza y los gastos incurridos en el país de la oficina central era dudosa, las autoridades fiscales se negaron a aceptar las deducciones complementarias presentadas por el contribuyente.

INTRODUCCIÓN

39. Los mercados de capital están en plena evolución. Las corrientes de capital - que antes estaban dirigidas a los bancos y controladas por los gobiernos - hoy en día están en manos de particulares, instituciones o fondos comunes de inversión privados y pueden circular libre e instantáneamente hacia los puntos de mayor rentabilidad. Con la transferencia electrónica de datos tienen asegurada una movilidad sin precedentes en la totalidad de los mercados financieros del mundo. Además, ha aumentado su volumen - triplicado o hasta multiplicado por diez en los últimos años - gracias, en particular, al éxito de los fondos comunes de inversión, cuyos activos a menudo superan los de muchos gobiernos.

40. En este informe estudiaremos en forma sucesiva la evolución actual de los mercados de capital y los intentos de reglamentación por parte de los gobiernos y los organismos internacionales y las consecuencias políticas y económicas de la mundialización de los movimientos de capital. Por último, examinaremos las perspectivas futuras para tratar de responder a la pregunta fundamental: ¿La mundialización de los mercados de capital tienen por único objetivo la especulación o podrá ser movilizada para promover el crecimiento económico, el progreso social y el desarrollo?

I. EVOLUCIÓN ACTUAL DE LOS MERCADOS DE CAPITAL

A. Situación anterior

41. Anteriormente, las rivalidades entre las naciones se solucionaban mediante conflictos armados entre imperios o ideologías. Hoy, cada vez más las guerras parecen desarrollarse al margen de los sucesos principales que tienen lugar en el plano económico y financiero.

42. Durante la guerra fría, las superpotencias ofrecían asistencia a través de corrientes financieras de carácter público o subvenciones a los sistemas de economías centralizadas y a los países en desarrollo, que, de esa forma, tenían asegurada su supervivencia. Hoy, esas corrientes y subvenciones se han reducido sobremanera o incluso, en algunos casos, han desaparecido, dando lugar a las leyes del mercado que determinan el crecimiento, el desarrollo, el empleo o la recesión.

* El texto original del presente documento, preparado por la Secretaría de las Naciones Unidas, se publicó con la signatura ST/SG/AC.8/1995/L.4.

B. Situación actual

43. En la actualidad, el problema principal de los gobiernos es atraer nuevas inversiones para crear empleos y promover un crecimiento económico sostenido. Los gobiernos compiten entre sí para obtener capitales. Con ese fin, las naciones rivalizan por los flujos de sus tasas de interés o tipos de cambio y por la competitividad de sus mercados. El mundo se ha vuelto capitalista y los movimientos financieros cada vez más poderosos pueden recompensar el ahorro y la productividad y, así, fortalecer la economía de un país. Por otro lado, los capitales extranjeros también pueden abandonar una economía o retirarse bruscamente si una política fiscal desfavorable los ahuyenta. Los especuladores pueden dedicarse a debilitar aún más una moneda ya débil. Los movimientos de capital pueden penalizar los gastos improductivos contribuyendo, con ello, a destruir la economía de un país. Por ello, los gobiernos y directivos empresariales procuran atraer esos capitales, ofreciéndoles condiciones favorables, y utilizarlos en forma más productiva que sus rivales.

44. Con el fin de la guerra fría han disminuido las subvenciones y otros recursos financieros públicos en países como la República Popular Democrática de Corea, Myanmar y Cuba, mientras que los inversores se dirigen preferentemente a países donde el clima les es más favorable, como la República de Corea, la provincia china de Taiwán y otros países de reciente industrialización. Los capitales también se han vuelto más móviles y más difíciles de estabilizar y controlar.

C. La demanda de capital

45. En lo que va del decenio de 1990, más de 50 países en desarrollo crearon mercados de capitales. En ese lapso, 3 mil millones de personas dejaron de estar sujetas a sistemas económicos marxistas o estatistas. Esos países necesitan capital para poner en marcha sus nuevas economías de mercado. En Asia y América Latina, las economías están en plena expansión; precisan crear infraestructuras y encontrar capitales para sostener su crecimiento económico. Después de un período de recesión, los Estados Unidos, Europa y el Japón también necesitan capital para financiar su expansión, crear empleos, subsanar sus déficit presupuestarios y privatizar sus empresas estatales.

46. Frente a esta mayor demanda de capitales, la competencia se ha vuelto cada vez más feroz. Para atraer esas corrientes financieras y poder ofrecerles beneficios sin con ello imponer una carga en los precios de costo, algunos países han debido disminuir los sueldos o prolongar las horas de trabajo. Además, los crecientes déficit presupuestarios de los Estados Unidos, Europa y el Japón han provocado una demanda suplementaria de capital. El financiamiento de esos déficit hizo que disminuyeran los recursos disponibles para alimentar la economía, justamente cuando ésta salía de la recesión de fines del decenio de 1980. Los índices ya ponen de manifiesto la importancia de esas demandas de capital: las tasas de interés en Europa están en aumento, mientras que la

inflación disminuye. Los préstamos son cada vez más caros y amenazan romper el ciclo reciente de recuperación.

47. Los países con economías de transición también están a la búsqueda de capitales. La escasez de capital ya había sido la causa de la caída del imperio soviético, que no pudo ni crear capital suficiente ni utilizarlo con eficacia. China y la India han hecho un llamamiento a los mercados de capital para evitar una recesión.

48. En Sudáfrica fue imprescindible realizar reformas cuando el embargo internacional, en especial de capital, terminó paralizando al país. Por último, Argentina, al dejar de lado la política estatista, ha abierto sus fronteras a las importaciones de capital y privatizado sus empresas nacionales (ferrocarriles, carreteras, puertos, etc.), lo cual determinó el impulso económico del país, tras la aportación de 10 mil millones de dólares movilizados en el mercado internacional de capitales.

49. Todos esos países están esforzándose por establecer una infraestructura completa de mercados de capital. Los que lleguen primero tendrán el beneficio de poder acceder directa y preferencialmente a los inversores internacionales. En ese contexto, muchos países tienen pensado establecer mercados derivativos, incluidos mercados a término y opciones, que les permitirán cubrirse en mayor medida de los riesgos de las acciones, bonos y tipos de cambio. Tailandia, por ejemplo, establecerá en un futuro próximo un mercado a término para las divisas y las tasas de interés.

D. La oferta de capital

50. En el mercado mundial de inversiones se ofrecen capitales privados para la compra de bonos y acciones de empresas y esos capitales escapan al control de los gobiernos. ¿Cuál es su procedencia? ¿Quiénes son sus propietarios o administradores? Esos capitales provienen principalmente de fondos comunes de inversión, pensiones o seguros y, gracias a una red mundial de comunicaciones computadorizadas, circulan libremente en busca de la máxima rentabilidad. En algunos casos, sus administradores vienen de Wall Street y se convierten en personalidades célebres a nivel internacional. En otros, son oscuros responsables de instituciones como el fondo de jubilación de los profesores del Estado de Nueva York o el grupo Robeco, de Holanda. Más a menudo, son los administradores de fondos de inversión como la Pacific Investment Management Company de California, que controla activos por una suma de más de 55 mil millones de dólares.

51. Los activos de los inversores institucionales representan aproximadamente 8 billones de dólares en los Estados Unidos y 6 billones de dólares en Europa. Hasta ahora, esos fondos han invertido menos del 1% en los nuevos mercados. Todas las proyecciones indican que las corrientes hacia esos mercados aumentarán en un 5% a un 10% de los activos totales en los próximos diez años. Esos

inversores en la actualidad están convencidos de que los nuevos mercados ofrecen rendimientos superiores a los de los países industrializados y que el riesgo puede ser controlado con una política de diversificación. Por ende, hay una ventana única que se mantendrá abierta durante un cierto tiempo y los países en busca de capital tendrán acceso en ese período a los recursos de los países industrializados.

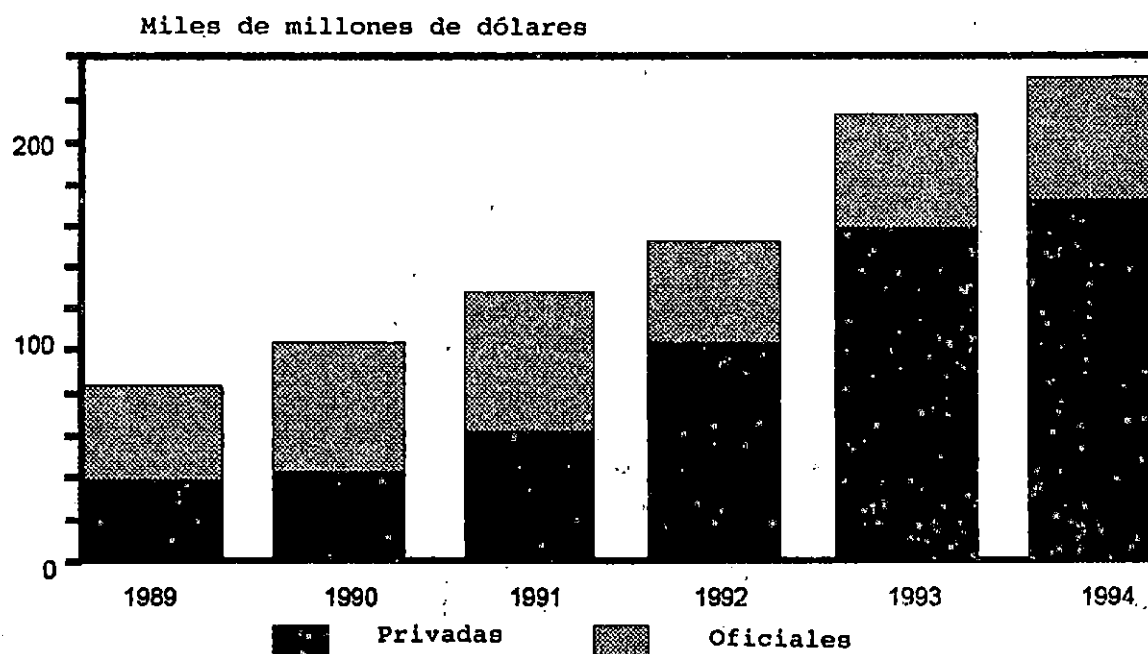
52. Por otro lado, se observa que ciertos países tradicionalmente exportadores de capital se han convertido en deudores. Arabia Saudita, por ejemplo, ha disminuido sus ofertas de petrodólares. La ex República Federal de Alemania, que en 1989 registró exportaciones de capital por valor de 80 mil millones de dólares, desde su reunificación con la ex República Democrática Alemana importa capital por valor de 20 mil millones de dólares por año.

E. Volumen de los movimientos de capital

53. Según estimaciones, en la actualidad el volumen de capital móvil internacional asciende a 3 billones de dólares. Ese volumen se ha triplicado en tres años. Representa las tres cuartas partes del total de los presupuestos nacionales de los 7 principales países industrializados del mundo (G-7). Además, en 1994 las corrientes de capital hacia los países de reciente industrialización superaron los 200 mil millones de dólares, mientras que en 1989 sólo llegaban a 80 mil millones de dólares (fig. I). Todo ese aumento provino de capitales privados.

Figura I

Corrientes de capital hacia los países de reciente industrialización

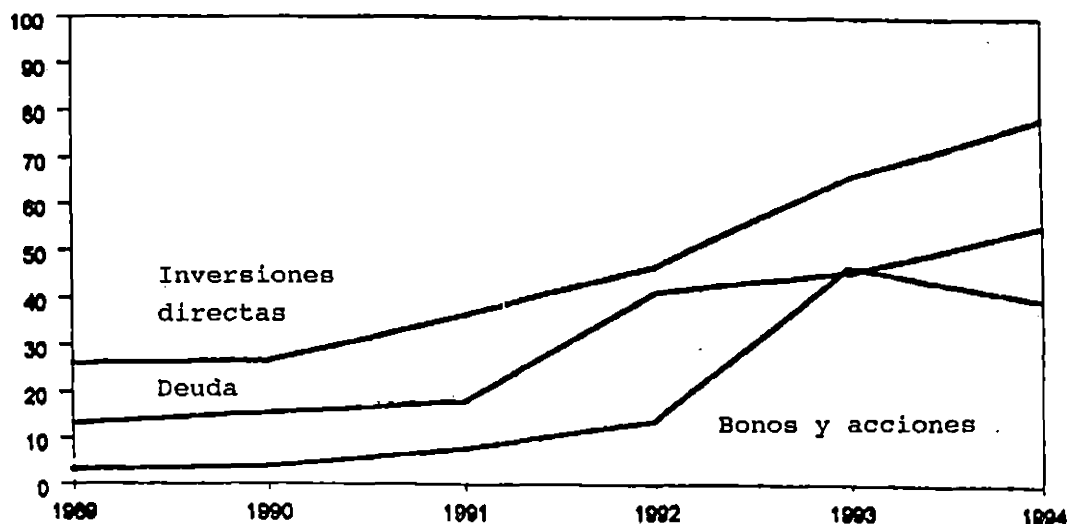


54. Los préstamos bancarios están reglamentados y tienen que ser garantizados por los gobiernos, el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, pero los capitales privados circulan y pueden invertirse casi libremente.

Figura II

Capitales privados dirigidos a los países de reciente industrialización.

En miles de millones de dólares



55. La composición de los capitales también a evolucionado a lo largo de los últimos años (fig. II). Actualmente se componen de inversiones directas, en que el comprador tiene el control de la inversión, de los préstamos, bancarios o garantizados por valores, y de las acciones. Los movimientos de capital en el mercado de acciones aumentaron con mucha rapidez y hoy son del orden de los 50 mil millones de dólares por año.

II. INTENTOS DE REGLAMENTACIÓN

56. La libre circulación de capitales que escapan al control de los gobiernos hizo que la noción de potencia dejara de recaer en los gobiernos y pasara a caracterizar a los tenedores privados de capital. Esa evolución da cuenta de la imposibilidad de los bancos centrales de detener las especulaciones que recientemente han afectado el valor del yen, del dolar y de las monedas europeas. También ha disminuido la capacidad de los gobiernos de controlar sus presupuestos y su capital. Sus recursos fiscales parecen haberse reducido con respecto a los capitales privados y ya no les permiten realizar las inversiones necesarias. Lo mismo ocurre con las organizaciones financieras internacionales, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, entidades financiadas por los gobiernos.

57. En comparación, las financieras multinacionales, los directores de fondos privados y los ejecutivos de sociedades o de bancos tienden a volverse cada vez más poderosos. Los gobiernos los alientan a dirigir las inversiones de sus clientes hacia sus países: la aparición del capital privado como protagonista en la escena internacional marca un punto decisivo en la evolución de la administración financiera mundial. Efectivamente, después de la Segunda Guerra Mundial en general se creía que los gobiernos eran los responsables de la asignación de recursos. Hoy, los mercados han asumido ese papel, confirmando de ese modo el ocaso de las tendencias estatistas o de las del New Deal.

58. Asimismo, hasta comienzos del decenio de 1980 los gobiernos procuraron reglamentar el sistema monetario internacional y los movimientos de capital, por temor a perder sus capitales naturales y el control de la política económica interna.

59. Pero los intentos de reglamentación autoritarios no dieron resultado, como lo pone de manifiesto la caída de las economías de los regímenes totalitarios y las dificultades por las que debieron atravesar los estados de bienestar desde fines del decenio de 1980. En distintas formas, esos intentos son los que provocaron los desastres de la Unión Soviética y las debacles presupuestarias de occidente.

60. Los países que intentaron imponer restricciones severas a los movimientos de capital generalmente debieron reconocer la fluidez de los mercados financieros, que se desplazaron hacia centros políticos más favorables, con lo cual crearon una industria "off-shore" que sigue existiendo hoy en día. Los gobiernos se vieron obligados a disminuir los obstáculos a los movimientos de capital y, en particular, a disminuir la retención de impuestos en la fuente impuesta a los inversores extranjeros.

61. La liberalización del comercio estuvo acompañada de una liberalización del intercambio de capital. De acuerdo a algunos medios financieros, los mercados de capital mundiales se convirtieron en "el Fondo Monetario Internacional del decenio de 1990".

62. Desde la perspectiva de los gobiernos encargados del control de los nuevos mercados, la cuestión de la gravación de las corrientes de capital es fundamental. Esos impuestos pueden ser útiles si se los emplea para construir una infraestructura de mercado. Sin embargo, una tasa de tributación excesiva ahuyentará a los inversores. De lo que se trata es de encontrar un equilibrio justo en el que se tenga en cuenta la experiencia de otros países. El Brasil, por ejemplo, acaba de imponer una tasa del 1% a las inversiones extranjeras que al parecer no ha afectado las corrientes de capital.

III. CONSECUENCIAS DE LA MUNDIALIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE CAPITAL

A. Consecuencias económicas favorables

63. La mundialización del capital tiene características favorables en muchos aspectos. Por ejemplo, para atraer los capitales necesarios para su desarrollo, las economías nacionales deben volcarse o mantenerse abiertas al exterior y adoptar políticas fiscales y monetarias responsables.

64. Un mercado financiero cabalmente desarrollado también permite orientar las inversiones hacia los proyectos más útiles y proporciona, de esa forma, todas las indicaciones esenciales para una economía de mercado. Ese desarrollo se logrará con más rapidez si se da acceso al mercado interno a los inversores extranjeros. Desde que el Brasil abrió la bolsa BOVESPA a los inversores extranjeros, el volumen de las transacciones aumentó diez veces. Además de aportar capital, los mercados mundiales también permiten la transferencia de técnicas básicas que sirven para desarrollar una arquitectura de mercados financieros.

65. La mayoría de los gobiernos consideran que la estabilidad económica es una de las principales prioridades. Por esa razón, la reducción de las barreras aduaneras dio lugar a la competencia en mercados que antes se encontraban protegidos. Si los gobiernos imponen reglas excesivas o tasas tributarias demasiado elevadas, el gasto público es demasiado alto en relación a los ingresos y los bancos centrales destruyen demasiada liquidez, los capitales extranjeros no se sentirán atraídos por esos países o se irán si ya se encontraban en ellos. Los fondos comunes de inversión internacionales se han convertido en un arma estratégica del arsenal de las democracias.

B. Consecuencias nefastas

66. Pero el juego de las fuerzas del mercado también puede traer consecuencias nefastas. Las personas encargadas de adoptar decisiones y los que controlan el capital dan la espalda a los Estados con grandes déficit presupuestarios o cuyos presupuestos tienen una alta cuota de gastos sociales. Los déficit y la ausencia de reformas económicas y financieras pueden obrar como factor de disuasión para la inversión de capitales en esos países. Así pues, se corre el riesgo de aumentar la brecha entre ricos y pobres frente a las exigencias de ese darwinismo social y a las reglas duras de los discípulos capitalistas.

67. Sin embargo, las amenazas que pesan sobre los estados de bienestar no son únicamente de origen extranjero. Suecia, por ejemplo, por sus generosos gastos sociales, actualmente registra un déficit tal que algunas de sus grandes empresas industriales están considerando la posibilidad de instalarse en el extranjero; en los Estados Unidos el nuevo crecimiento económico ha provocado el temor de una expansión demasiado rápida y una vuelta a la inflación. El mercado de bonos reaccionó, las tasas de interés fueron aumentadas y se depreció la

moneda. En México, después del asesinato del candidato a la presidencia, hubo una fuga de capitales por temor a que se instaurara un clima político desfavorable. En China y Viet Nam, por el contrario, hubo un flujo demasiado rápido de capitales que provocó un aumento de la inflación y una sobrevaluación de la moneda.

68. En conclusión, se estima que si los gobiernos reducen los impuestos a los movimientos de capital, crean mercados extraterritoriales e instituyen un moneda estable y convertible, podrán contar con capitales privados.

C. El ahorro interno

69. El ahorro interno es, evidentemente, la solución de recambio de la demanda de capitales extranjeros. Pero en los últimos años el ahorro registró una disminución, dado que la prosperidad hizo que aparecieran en el mercado más productos para consumir. Tradicionalmente, el ahorro nacional era el que alimentaba la economía con inversiones que aseguraban el crecimiento y el empleo.

70. Sin embargo, hoy en día los gobiernos tienen dificultades para conservar incluso el ahorro reducido dentro del país. Por ejemplo, los Estados Unidos son los mayores exportadores de capital del mundo a pesar de un déficit presupuestario considerable que el ahorro interno contribuiría a subsanar o atenuar. Pero el déficit estadounidense está financiado fundamentalmente por capitales extranjeros. En Chile, Australia y México, los gobiernos han establecido planes de ahorro obligatorio. Desde la reestructuración del sistema de pensiones, el Estado ha alentado el desarrollo de planes de jubilación privados que han aumentado los índices de ahorro y se han volcado principalmente al mercado de las acciones.

IV. CONCLUSIONES

71. La mundialización de los mercados de capital y el crecimiento del comercio contribuirán a crear nuevos excedentes que tal vez puedan responder a la demanda mundial de capital. No obstante, esos recursos financieros, en busca de una rentabilidad atrayente, serán invertidos en los países que tienen en cuenta los equilibrios fundamentales de sus finanzas públicas y aplican medidas económicas y financieras para reducir los déficit presupuestarios y los pagos de cuenta corriente, racionalizar y privatizar las empresas públicas, desarrollar el ahorro privado y del mercado de capitales y liberalizar el cambio.

72. Durante el último decenio, una cantidad cada vez mayor de países en desarrollo, países de reciente industrialización y economías en transición introdujeron las reformas necesarias para el restablecimiento del equilibrio financiero. Sin embargo, la necesidad de atraer corrientes financieras externas que pudieran contribuir a la creación de empleos y al crecimiento de sus economías implica, en particular en el contexto de mundialización de los mercados de capital, un esfuerzo complementario en favor de los mercados nacionales de capital. El desarrollo de éstos, más el fortalecimiento de la capacidad nacional y el emplazamiento institucional en las plazas financieras internacionales, contribuirían a mejorar la eficacia de la intermediación financiera en la asignación de recursos, a canalizar las corrientes externas y a aumentar y diversificar el volumen de recursos financieros a mediano y largo plazo necesarios para el desarrollo económico de esos países. Por último, esas corrientes de origen interno y externo, gravadas en forma adecuada, generarán sin lugar a dudas una fuente de recursos financieros adicionales.

MERCADOS DE DERIVADOS: CONSECUENCIAS ECONÓMICAS
EN EL ÁMBITO DE LA TRIBUTACIÓN*

INTRODUCCIÓN

73. En el presente informe se exponen las teorías económicas que explican la función de los mercados de derivados y sus consecuencias en el ámbito de la tributación. Los derivados son acuerdos financieros cuya rentabilidad depende o se deriva del comportamiento de algún activo principal como bonos, monedas y productos básicos; los derivados comprenden los contratos a término, los futuros, los swaps y las opciones.

74. Los mercados de derivados son parte integrante del sistema financiero. Desempeñan un papel de creciente importancia en los mercados financieros contemporáneos, en los que cumplen tres funciones económicas fundamentales. La primera de ellas es la gestión de los riesgos. Los títulos derivados constituyen un mecanismo mediante el cual los inversionistas, las empresas y los países pueden protegerse eficazmente de los riesgos financieros. La obtención de cobertura respecto de los riesgos financieros se asemeja a contratar un seguro; la cobertura ofrece un seguro contra los efectos adversos de las variables que las empresas o los países no pueden controlar. La segunda función es la llamada de descubrimiento de los precios. La capacidad de los mercados de derivados de suministrar información sobre los precios de equilibrio del mercado es un componente esencial de un sistema económico eficiente. Los mercados de futuros y opciones difunden ampliamente los precios de equilibrio que reflejan las condiciones de la oferta y la demanda. Para los inversionistas, los consumidores y los productores es esencial conocer esos precios poder tomar decisiones fundamentadas. La tercera función consiste en generar eficiencia en las transacciones. Los derivados reducen los gastos de transacción en los mercados financieros. En consecuencia, las inversiones se tornan más productivas y dan lugar a una tasa de crecimiento económico más elevada. Por lo tanto, los derivados generan importantes beneficios sociales y contribuyen positivamente al desarrollo económico.

75. Esos beneficios explican el enorme crecimiento que han tenido los mercados de derivados, que, según los últimos cálculos, representan más de 35 billones de dólares, suma no muy alejada del valor total de los títulos financieros en el mundo, que es de 48 billones de dólares. Este crecimiento se ha registrado en su mayor parte en los últimos 10 años. Además, el aumento que han tenido recientemente las corrientes de capitales internacionales hacia los mercados incipientes sugiere que los mercados de derivados desempeñarán probablemente una función importante de apoyo en las economías en desarrollo.

* El texto original del presente documento, preparado por el Profesor Philippe Jorion, consultor del Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión de la Secretaría de las Naciones Unidas, se publicó con la signatura ST/SG/AC.8/1995/L.5. Las opiniones en él expresadas son las del autor y no coinciden necesariamente con las de las Naciones Unidas.

76. Debido al rápido desarrollo de estos instrumentos financieros, las normas tributarias vigentes no están preparadas para resolver los problemas impositivos que plantean los derivados. Actualmente, la legislación tributaria se ha quedado atrás en relación con el rápido desarrollo de los usos comerciales de los derivados. Esto ha dado lugar a incertidumbres en cuanto al régimen fiscal nacional e internacional aplicable, lo que resulta insatisfactorio tanto para los contribuyentes como para los organismos recaudadores de impuestos.

77. En este contexto, el papel que incumbe a los legisladores y a los organismos reguladores es crear un clima de supervisión en materia impositiva que respalde el crecimiento controlado de los derivados. Este informe demuestra, en particular, que los derivados hacen más urgente la necesidad de armonizar las normas tributarias.

78. En este informe se destacan las funciones económicas de los derivados y sus consecuencias en materia de tributación. Hay muchas otras cuestiones que se plantean cuando se evalúan los mercados de derivados, pero escapan al alcance de este estudio. En un informe adjunto al presente se analizarán por separado los problemas jurídicos y tributarios que plantean los mercados de derivados.

79. El informe está estructurado de la siguiente manera. En la sección I se da un panorama de los mercados mundiales de capitales. Se describe la evolución de los mercados mundiales de valores y las últimas tendencias en los movimientos de capital internacional. Esas tendencias indican claramente que los mercados financieros de los países en desarrollo están preparados para el crecimiento a largo plazo, y que los mercados de derivados serán fundamentales para respaldar ese crecimiento.

80. En la sección II figura una introducción a los derivados y una reseña de la evolución de los mercados de títulos derivados. También se explica brevemente la mecánica de los títulos derivados fundamentales. A los efectos impositivos, es esencial demostrar la equivalencia económica entre las posiciones de los titulares de instrumentos derivados y las posiciones de quienes tienen títulos monetarios principales.

81. En la sección III figura un análisis general de la función económica que desempeñan los mercados de derivados. Los derivados dan lugar a una mejor distribución del capital dentro de un país y a una mayor acumulación de capital, lo que resulta esencial para el crecimiento económico. Se describe la utilidad de los sistemas de gestión de los riesgos financieros y se explica la razón por la cual las empresas se protegen de los riesgos financieros. También se describe la forma en que los mercados de derivados proporcionan precios sumamente visibles que pueden servir de marco de referencia en cuanto al valor.

82. En la sección IV se trata el tema de la tributación de los títulos derivados. La neutralidad tributaria significa que las transacciones que obedezcan a fines económicos similares deberían gravarse de la misma manera. La tributación no debería sancionar el uso de los derivados en favor de los

mercados de activos principales al contado. En esta sección se estudian las consecuencias del uso de los derivados para proteger posiciones comerciales y para realizar inversiones en títulos sintéticos. También se trata el tema de los impuestos por retención en la fuente. Otra cuestión que se plantea es si los derivados pueden considerarse fuentes potenciales de ingresos tributarios.

83. Por último, en la sección V se resumen los resultados más importantes y se hacen algunas observaciones finales.

I. LA GLOBALIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE CAPITALES

A. Tendencias de las últimas corrientes de capital

84. Desde el decenio de 1980, los mercados internacionales de capitales han registrado cambios sin precedentes. La creciente liberalización de los mercados financieros ha determinado un rápido aumento de las corrientes de inversiones extrafronterizas. Desde el punto de vista del inversionista, este crecimiento ha sido espoleado por la búsqueda de una mayor rentabilidad y de inversiones diversificadas. Desde el punto de vista de los receptores, el crecimiento ha sido impulsado por la necesidad imperiosa de capital, que se considera actualmente un instrumento esencial para el crecimiento económico a largo plazo.

85. Examinemos en primer término el punto de vista de los inversionistas. En los últimos años ha habido un cambio profundo en el modo de pensar de quienes invierten en fondos mutuos y cajas de pensiones, que se han convencido de las ventajas de invertir en el exterior. Varios estudios han demostrado que es conveniente invertir en acciones extranjeras porque ello ayuda a reducir los riesgos de cartera. Los beneficios que reporta la diversificación pueden atribuirse al hecho de que con frecuencia los mercados de valores nacionales tienen ciclos diferentes, vale decir que la correlación entre los mercados nacionales es mucho menor que la correlación que existe normalmente entre mercados. Estos argumentos se han transmitido de manera muy convincente, entre otros a las cajas de pensiones de los Estados Unidos de América, que actualmente tienen invertidos 300.000 millones de dólares de sus activos en títulos extranjeros. Esa cifra representa el 8% del total de sus activos, que ascienden a 4 billones de dólares, en comparación con el 4,5% que tenían invertido a fines de 1992. Se ha informado de que la mayor parte de las cajas de pensiones de los Estados Unidos se han fijado como objetivo entre un 15 y un 20% de inversiones internacionales. Ello supone una nueva corriente de capital de 300.000 millones de dólares más, procedente de las cajas de pensiones únicamente. La extrapolación de esta tendencia a todos los inversionistas internacionales daría como resultado corrientes de capital por cientos de miles de millones de dólares.

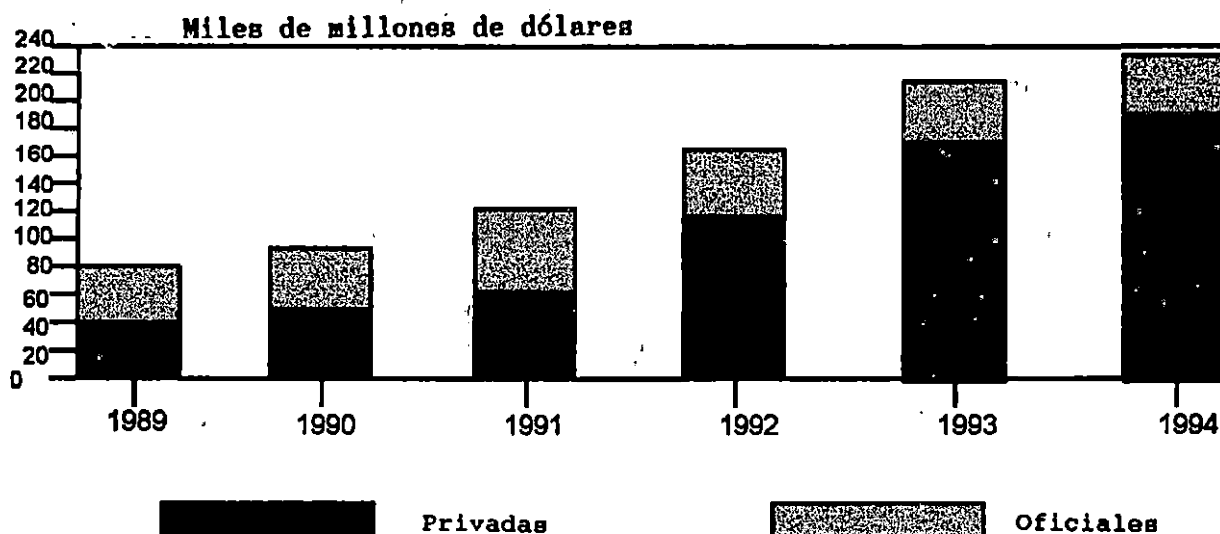
86. Desde el punto de vista de los países en desarrollo, esas posibles corrientes de capital son esenciales para su desarrollo económico. Durante el decenio de 1990, más de 50 países en desarrollo establecieron mercados de

capitales. Durante ese período, 3.000 millones de personas abandonaron el comunismo o las economías dirigidas. En todo el mundo, en Europa Oriental, Asia, América Latina y gran parte de África, los países necesitan capital para iniciar o expandir sus economías de mercado. También se está tomando mayor conciencia de que los países están compitiendo por un cúmulo limitado de capitales internacionales. China solamente, para citar un ejemplo, estima que necesitará 1 billón de dólares de capital para satisfacer su demanda proyectada de energía durante los próximos 20 años. Paradójicamente, las economías desarrolladas como las de Estados Unidos y Europa tienen también una gran necesidad de capital para financiar el déficit de su sector público

87. Estas tendencias se reflejan en la composición variable de las corrientes de capital que fluyen hacia los mercados incipientes. En la figura I se clasifican esas corrientes en corrientes privadas y oficiales. Las corrientes oficiales representan los programas de asistencia oficial; las corrientes privadas representan los préstamos bancarios, las inversiones directas y las corrientes de inversiones de cartera. En los últimos cinco años, el crecimiento de las corrientes de capital hacia los mercados de valores incipientes ha sido realmente notable. Las entradas de capital han aumentado de 80.000 millones de dólares a más de 200.000 millones de dólares en 1994. El aspecto más sobresaliente de este crecimiento es que ha sido impulsado exclusivamente por las corrientes de capital privado.

Figura I

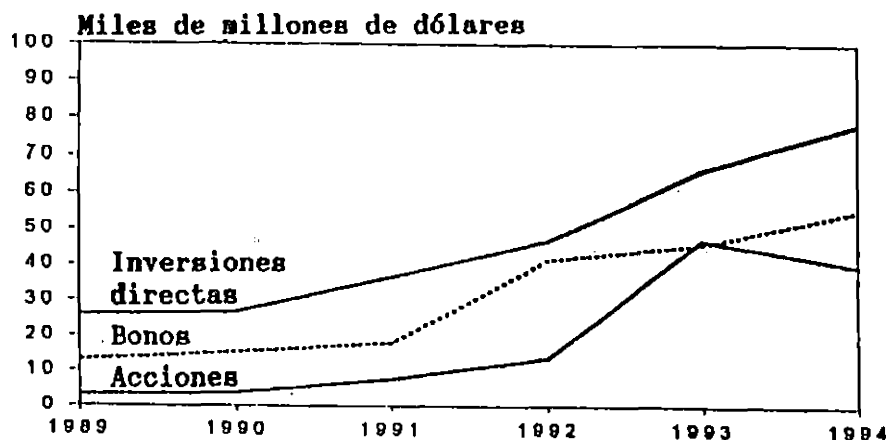
Corrientes de capital hacia mercados incipientes



88. En la figura II puede verse la estructura de las corrientes de capital privado. A fines de 1994, las inversiones directas (en las que el propietario mantiene cierto grado de control sobre la empresa, que se define normalmente como más del 10% de participación en el capital) ascendieron a 80.000 millones de dólares. Las corrientes de entrada de deuda alcanzaron los 55.000 millones de dólares. El crecimiento más rápido se registró en las inversiones en acciones de capital, que ascendieron a 40.000 millones el año pasado.

Figura II

Corrientes de capital privado hacia mercados incipientes



89. Es probable que estas corrientes se desaceleren en el futuro inmediato por la pérdida de confianza de los inversionistas como consecuencia de la crisis económica mexicana. No obstante, y a menos que la crisis mexicana se extienda a muchos otros países, lo más probable es que esa desaceleración sea sólo transitoria. Los inversionistas institucionales continúan apuntando a incrementar sus colocaciones en los mercados incipientes y los países en desarrollo siguen necesitando capital.

B. Tendencias en los mercados mundiales de capitales

90. En los cuadros 1 y 2 figura un resumen de los mercados de valores en las economías desarrolladas y en las economías incipientes. A fines de 1994, el valor bursátil total de las acciones de capital en las economías desarrolladas era de aproximadamente 12,8 billones de dólares. En las economías incipientes, el valor total de los mercados de acciones de capital era de apenas 970.000 millones de dólares.

91. En esos cuadros también se compara el grado de desarrollo del mercado de valores en relación con la economía, medida en función del producto interno bruto (PIB). Esas cifras se suman en el cuadro 3, en el que se compara el valor bursátil de las acciones de capital con el PIB de extensas regiones geográficas. En el caso de los Estados Unidos, la relación entre el volumen del mercado de valores y el PIB es del 77%. Esta cifra es mayor en el Japón, donde alcanza al 89%, y es menor en Europa, donde se ubica en el 46%. Sin embargo, el cuadro muestra que el volumen relativo de los mercados de valores es mucho menor en los países con economías incipientes, donde representan apenas el 29% del PIB, y que ese volumen tenderá a aumentar en el futuro.

Cuadro 1

Mercados de valores mundiales, mercados desarrollados:
valor bursátil, PIB y derivados

	Valor bursátil total de las acciones de capital	PIB anual	Introducción de los futuros de índice bursátil
	(En miles de millones de dólares)		
Austria	26,9	181	Agosto de 1992
Bélgica	80,9	211	Septiembre de 1993
Dinamarca	50,8	134	Diciembre de 1989
Finlandia	26,7	84	Mayo de 1988
Francia	441,8	1 253	Agosto de 1988
Alemania	473,2	1 713	Noviembre de 1990
Irlanda	12,5	22	Enero de 1990
Italia	158,6	1 008	Diciembre de 1994
Países Bajos	210,3	314	Mayo de 1987
Noruega	34,1	98	Septiembre de 1992
España	105,1	478	Enero de 1992
Suecia	122,8	186	Abril de 1987
Suiza	254,9	234	Noviembre de 1990
Reino Unido	1 147,1	941	Mayo de 1984
Australia	208,2	284	Febrero de 1983
Hong Kong	245,2	105	Mayo de 1986
Japón	3 747,9	4 216	Septiembre de 1988
Nueva Zelandia	17,3	44	Septiembre de 1991
Singapur/Malasia	269,9	50	Marzo de 1993
Canadá	303,3	588	Mayo de 1987
Estados Unidos	4 900,0	6 378	Abril de 1982
Resumen:			
Europa	3 145,6	6 859	
Región del Pacífico	4 488,6	4 699	
América del Norte	<u>5 203,3</u>	<u>6 966</u>	
Total	12 837,6	18 523	

Fuente: Morgan Stanley Capital International con respecto a los valores bursátiles (diciembre de 1994); Fondo Monetario Internacional en relación con el PIB (1993) y Futures Magazine en cuanto a la fecha de introducción de los futuros de índice bursátil.

Cuadro 2

Mercados de valores mundiales, mercados incipientes:
valor bursátil, PIB y derivados

	Valor bursátil total de las acciones de capital	PIB anual	Introducción de los futuros de índice bursátil
	(En miles de millones de dólares)		
Taiwán	160,2	..	
República de Corea	125,1	331	
Tailandia	79,7	111	1995
India	65,4	263	
Filipinas	30,2	54	
Indonesia	22,2	145	
China	19,3	545	
Pakistán	7,7	48	
Sri Lanka	1,7	10	
Brasil	111,5	468	Febrero de 1986
México	83,1	376	
Chile	44,9	44	Abril de 1991
Argentina	18,7	256	
Colombia	11,4	46	
Perú	5,3	41	
Venezuela	3,3	59	
Sudáfrica	137,9	117	1987
Nigeria	2,0	37	
Zimbabwe	1,3	6	
Turquía	15,2	126	
Portugal	11,2	79	
Grecia	8,0	73	
Jordania	2,8	6	
Polonia	1,5	86	
Hungría	0,7	36	1995
Resumen:			
Lejano Oriente (Asia)	511,5	1 507	
América Latina	278,2	1 291	
Africa	141,2	160	
Europa/Oriente Medio	39,4	406	
Mercados incipientes	970,3	3 364	

Fuente: Corporación Financiera Internacional con respecto a los valores bursátiles (diciembre de 1994); Fondo Monetario Internacional en relación con el PIB (1993) y Futures Magazine en cuanto a la fecha de introducción de los futuros de índice bursátil.

Cuadro 3

Los mercados de valores mundiales y el PIB

	Valor bursátil total de las acciones de capital	PIB anual	Relación entre las acciones y el PIB
	(En miles de millones de dólares)		(porcentaje)
Europa	3 146	6 859	45,9
Región del Pacífico (excepto Japón)	741	483	153,4
Japón	3 748	4 216	88,9
Canadá	303	588	51,6
Estados Unidos	4 900	6 378	76,8
Mercados incipientes	<u>970</u>	<u>3 364</u>	<u>28,8</u>
Total mundial	13 808	21 887	63,1

Fuente: Cálculos del autor.

92. Paralelamente a este crecimiento de los mercados de capitales primarios, las acciones de capital, los bonos y los préstamos, los derivados han gozado de enorme éxito en los últimos 10 años. En el cuadro 1 puede verse que todos los mercados de valores de los países desarrollados, sin excepción, tienen un mercado de derivados asociado en el que se comercializan futuros de índice bursátil. Fuera de los Estados Unidos y del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, la mayor parte de esos mercados han surgido en los últimos cinco años. El cuadro 2 muestra también que hay una gran escasez de esos instrumentos en los mercados incipientes.

93. Los inversionistas acostumbrados a la eficiencia de los mercados de derivados en los países desarrollados seguramente exigirán que los derivados permitan hacer una mejor gestión de los riesgos financieros en los mercados incipientes. Algunas firmas inversionistas internacionales importantes invierten únicamente en bonos públicos respecto de los cuales se puedan celebrar contratos de futuros financieros, lo que demuestra que los títulos derivados desempeñan actualmente un papel esencial en los mercados mundiales. Esos inversionistas recurren a los mercados de futuros con el fin de lograr una mayor exactitud en la fijación de precios y como instrumento de gestión de riesgos. Por lo tanto, cabe suponer que los derivados tendrán un crecimiento explosivo en los mercados incipientes. Ahora pasaremos a hacer un análisis más formal de los mercados de derivados.

II. LOS MERCADOS DE DERIVADOS

94. Los instrumentos derivados han tenido un enorme éxito porque permiten a los usuarios dividir los riesgos financieros, asumir los riesgos que pueden afrontar y transferir aquellos que no desean asumir. Los derivados son instrumentos particularmente eficaces de gestión de los riesgos. A los efectos impositivos, es fundamental analizar la función económica de los instrumentos derivados básicos.

A. Definición de derivados

95. Los derivados se definen como aquellos contratos cuyo valor "se deriva" de algún activo principal, como acciones, bonos, monedas o productos básicos. En su forma más pura, los derivados abarcan los contratos a término, los futuros, los swaps y las opciones. Todos ellos son contratos privados. A diferencia de una acción, que es emitida por una compañía y adquirida por un inversionista, un contrato derivado se crea de la nada, y es simplemente un convenio privado entre un comprador y un vendedor en el que se establece de qué manera evolucionará el valor del contrato en el tiempo. Por lo tanto, es un juego de suma cero. Cada dólar, o cada millón de dólares, que pierde una parte, lo gana la otra.

96. Como el término "derivados" es tan general, es muy importante distinguir entre diversos sectores del mercado. Los derivados pueden comercializarse en un mercado organizado, establecido en un lugar físico donde se realizan todas las transacciones, o a través de una red descentralizada de instituciones financieras denominada mercado extrabursátil.

97. Además, a veces se definen como derivados algunos títulos como las obligaciones con garantía hipotecaria y los "pagarés estructurados". El mercado de hipotecas es de gran magnitud, asciende a 3 billones de dólares en los Estados Unidos y se está extendiendo rápidamente en otros países como forma de garantizar los préstamos para la adquisición de vivienda propia. Si bien las ganancias que producen esos títulos están vinculadas a alguna variable principal, su función básica es obtener capital, a diferencia de los derivados, cuya función primordial es la gestión de los riesgos. Por lo tanto, esos títulos no son objeto de análisis en el presente informe.

98. En los Estados Unidos se negocia una amplia gama de contratos en los mercados organizados. Por ejemplo, los futuros relacionados con el trigo se negocian en la Cámara de Comercio de Chicago (CBOT), los contratos de divisas se comercializan en la Cámara Mercantil de Chicago (CME) y las opciones de compra de acciones se negocian en el Mercado de Opciones de Chicago (CBOE). Los inversionistas individuales pueden acceder a todos estos contratos por conducto de cualquier corredor. El mercado extrabursátil comprende a todos los principales bancos comerciales y de inversión, y sólo pueden acceder a él las grandes empresas o los grandes inversionistas.

B. Instrumentos derivados básicos

99. Hay toda una serie de instrumentos a los que se denomina derivados, pero en su mayoría son variantes de tres instrumentos básicos: los contratos a término y de futuros, los swaps y las opciones. A los efectos impositivos es de vital importancia analizar la relación económica entre las posiciones correspondientes a esos derivados y las relativas a los activos principales.

1. Contratos a término y de futuros

a) Contratos a término

100. Los contratos a término son acuerdos privados en virtud de los cuales se conviene en intercambiar un bien determinado en un momento dado en el futuro. Las condiciones que se establecen en el contrato son la cantidad, la fecha y el precio del intercambio. Ese precio, denominado tipo de interés futuro, puede calcularse sobre la base del tipo de interés corriente, que es el precio en efectivo del bien para el caso de entrega inmediata. Los contratos a término se negocian en mercados extrabursátiles y generalmente se mantienen hasta su vencimiento. En el recuadro 1 se indica cómo se calculan los contratos a término y cómo se fija su precio.

b) Contratos de futuros

101. Los contratos de futuros son similares a los contratos a término, pero están estandarizados y son negociables. A diferencia de los contratos a término, que se adaptan a las necesidades de cada cliente, los futuros tienen un número limitado de fechas posibles de vencimiento y se comercializan mediante contratos de monto fijo. Además, los futuros permiten estandarizar los riesgos de contraparte, ya que en todas las transacciones actúa como intermediaria una cámara de compensación independiente. Esta estandarización garantiza la existencia de un activo mercado líquido para los contratos de futuros. La liquidez se refiere a la posibilidad de comercializar fácilmente un título. Por consiguiente, son pocos los contratos de futuros que se mantienen hasta su vencimiento. Por ejemplo, un inversionista que haya comprado un contrato de futuros puede volver al mercado de valores antes del vencimiento y vender el mismo contrato, neutralizando así la posición inicial. Los contratos de futuros se comercializan exclusivamente en mercados organizados.

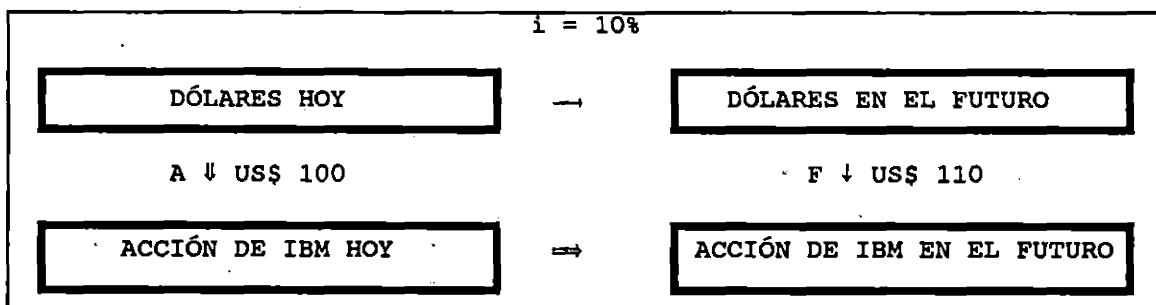
Recuadro 1

Fijación del precio en los contratos a término

A fin de entender las consecuencias económicas de un contrato a término, tomemos como ejemplo un acuerdo de comprar una acción (A) de la International Business Machines Corporation (IBM) dentro de un año. Supongamos que el precio actual de una acción de la IBM es de US\$ 100, y que el tipo de interés anual (i) es del 10%. Supongamos además que la IBM no paga dividendos. Un inversionista tiene dos alternativas, que son económicamente equivalentes: a) comprar una acción de la IBM (convertir US\$ 100 en una acción) y mantenerla durante un año, o b) celebrar un contrato a término para comprar una acción de la IBM dentro de un año. Se establece el tipo de interés futuro de manera que el valor inicial del contrato es cero. Como el contrato no cuesta nada, se puede invertir la totalidad de la suma de US\$ 100 para ganar US\$ 10 de intereses.

Un año más tarde, las dos alternativas dan como resultado una posición en una acción de la IBM. En consecuencia, su costo inicial debe ser idéntico. Esto significa que el precio futuro (F) de la acción de IBM debe ser US\$ 110.

Compra "sintética" de un activo



Este tipo de transacciones tiene sin embargo profundas repercusiones en el ámbito tributario, ya que convierten las ganancias de capital en ganancias realizadas.

Supongamos en primer lugar que la acción de la IBM se vende a fin de año a US\$ 115. En ese caso, la alternativa a) generará una ganancia de capital de US\$ 15 en la acción de la IBM, pero la alternativa b) dará lugar a dos operaciones: un préstamo con US\$ 10 de intereses, y una ganancia en la compra futura de US\$ 115 - US\$ 110, o sea US\$ 5. Desde el punto de vista económico, es decir, sin considerar los impuestos, no interesa de qué manera se generó la ganancia total de US\$ 15. Sin embargo, el sistema tributario puede gravar los intereses y las ganancias de capital con distintas tasas, creando distorsiones en la equivalencia económica. Además, si la acción de la IBM no se vende a fin de año, los intereses que se perciban en la alternativa a) estarían gravados como renta común, mientras que en la alternativa b) no se deberían impuestos.

2. Swaps

102. Los swaps son acuerdos celebrados entre dos compañías que convienen en intercambiar corrientes de efectivo en el futuro con arreglo a una fórmula acordada de antemano. Los swaps pueden consistir en intercambios de intereses, en los que se canjea una deuda con un tipo de interés fijo por una deuda con un tipo de interés variable, o en canjes de monedas, en los que se intercambia una moneda por otra.

103. Los pagos que se realizan en virtud de un swap de intereses consisten en el intercambio de intereses a intervalos regulares. Como el monto teórico generalmente es el mismo para las dos partes en el swap, no es necesario que se intercambie capital. Además, los pagos de intereses generalmente se compensan entre sí. Por ejemplo, en un swap de intereses en el que se intercambia un tipo de interés fijo por un tipo de interés variable en un monto de 100 millones de dólares, una empresa convendría en recibir un tipo de interés fijo del 10% a cambio de una suma variable indizada de acuerdo con la tasa tipo de oferta interbancaria de Londres (LIBOR). Si la tasa LIBOR fuera actualmente del 8%, la empresa recibiría 10 millones de dólares y pagaría 8, de manera que tendría que pagar únicamente una cifra neta de 2 millones de dólares. Los swaps pueden consistir también en pagos de sumas fijas para compensar desequilibrios en el valor de las corrientes de intereses que se intercambian.

104. Estos acuerdos de compensación entre débitos y créditos reducen las posibilidades de pérdidas en caso de incumplimiento y se están extendiendo actualmente a los canjes de monedas. En el ejemplo del recuadro 2, el Banco recibe 500 millones de yen y paga 9 millones de dólares. El pago neto, a la cotización actual de 100 yen por dólar, sería de 4 millones de dólares. Ese acuerdo de compensación opaca indudablemente la distinción entre pagos de intereses en monedas diferentes.

105. Como los swaps suponen una serie de pagos futuros, pueden considerarse y valorarse como carteras de contratos a término. Por lo tanto, plantean problemas de tributación similares a los de los contratos a término.

Recuadro 2

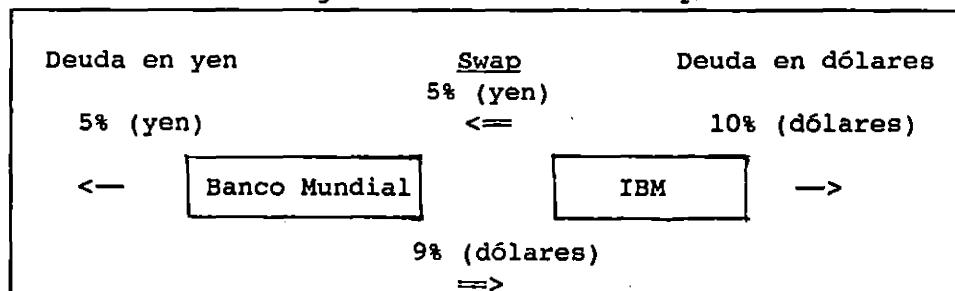
Canje de monedas

Supongamos que hay dos instituciones que desean contratar préstamos en distintas monedas. La IBM, por ejemplo, quiere conseguir 10.000 millones de yen (100 millones de dólares a la cotización de 100 yen por dólar) en un lapso de 10 años; el Banco Mundial desea obtener 100 millones de dólares en el mismo período, en dólares de los Estados Unidos. A continuación se indican los costos respectivos de obtención de capital (en porcentajes).

	<u>Yen</u>	<u>Dólar</u>
Banco Mundial	5,0	9,5
IBM	6,5	10,0

Debe tenerse en cuenta que el Banco Mundial puede acceder a capitales más baratos en ambos mercados: tiene una ventaja "absoluta", para decirlo en la jerga del comercio internacional. Sin embargo, debido tal vez a que el Banco Mundial puede acceder más fácilmente al mercado del yen, tiene una ventaja "relativa" para emitir deuda denominada en yen. En relación con la IBM, sus gastos de financiación son un 1,5% más bajos en yen, y solamente un 0,5% más bajos en dólares. Esto crea las condiciones necesarias para acordar un swap que será beneficioso para ambas partes. Si las dos instituciones emiten fondos en la moneda final que desean, el costo total será de 9,5% (Banco Mundial) + 6,5% (IBM) = 16,0%. En cambio, el costo total de la obtención de capital si ambos tienen una ventaja relativa será de 5,0% (Banco Mundial) + 10,0% (IBM) = 15,0%. La ganancia que se derivará para ambas partes de la celebración de un swap será de 16% - 15% = 1%. Por ejemplo, en el swap que se describe a continuación se dividiría la ganancia por partes iguales entre las dos partes.

Pagos en virtud de un swap



El Banco emite deuda en yen al 5%, luego celebra un swap a 10 años por el cual se compromete a pagar el 9,0% en dólares a cambio de que le paguen el 5% de interés en yen. Sus gastos de financiación efectivos en dólares son por lo tanto del 9%, porcentaje inferior al 9,5% que habría pagado en dólares. Este ejemplo muestra de qué manera las instituciones usan el swap para reducir los gastos de financiación. El Banco Mundial estima que, desde 1981, los swaps le han permitido ahorrar 845 millones de dólares en gastos de contratación de empréstitos.

3. Opciones

106.. Las opciones son instrumentos que confieren a su tenedor el derecho de vender o comprar un bien a un precio establecido en una fecha de vencimiento determinada o antes de esa fecha. Las opciones de comprar se denominan opciones de compra y las de vender opciones de venta. Como las opciones confieren un derecho pero no imponen una obligación, el comprador de la opción la ejercerá solamente si le reporta una ganancia al vencimiento.

107. Debido a que el valor de una opción a su vencimiento no puede ser negativo, para comprar una opción es necesario hacer un pago anticipado, en forma muy similar al pago de una "prima" de seguro. En cambio, quien vende una opción recibe la prima y enfrenta la posibilidad de tener que hacer un pago en el futuro. Las opciones se comercializan tanto en las bolsas de valores como en los mercados extrabursátiles y están vinculadas a instrumentos monetarios o a futuros como activos principales. Las opciones de tipos de interés se denominan "caps" (opciones con interés máximo) o "floors" (opciones con interés mínimo), y la combinación de ambas son los "collars" (opciones con tope máximo y mínimo de interés).

108. Las opciones son instrumentos fundamentales, los "quarks" de las finanzas que pueden constituir las piezas necesarias para armar prácticamente cualquier contrato financiero. Las opciones son también muy importantes porque aparecen, o se ocultan, en muchos activos comunes como las hipotecas, las acciones ordinarias y los instrumentos de deuda convertible.

109. Para ver cómo funciona una opción, tomemos como ejemplo una opción de compra de una acción de la IBM, que se cotiza a US\$ 100, con un precio de ejercicio de US\$ 100 a un año de plazo. Si la acción de la IBM se mantiene por debajo de los US\$ 100, el tenedor de la opción de compra no ejercerá su derecho a comprarla, ya que la opción no resulta lucrativa. En cambio, si la acción de la IBM sube a US\$ 120, el tenedor ejercerá su derecho a comprarla a US\$ 100. Pagará US\$ 100 y adquirirá la acción que ahora vale US\$ 120, obteniendo una ganancia no realizada de US\$ 20.

110. En términos más generales, en lugar de comprar efectivamente el activo, basta con definir la ganancia al vencimiento. El contrato puede por ejemplo establecer que se pagará US\$ 20 si las acciones de la IBM se comercializan al precio de US\$ 120, y así sucesivamente. Este método se denomina liquidación en efectivo y es mucho más fácil de aplicar respecto de algunos activos.

Consideremos por ejemplo una opción de compra de un grupo de 100 acciones, como la opción de compra de 100 acciones de la empresa Standard and Poor's (S&P), que se cotiza en el Mercado de Opciones de Chicago. Sería difícil entregar todas esas acciones. En cambio, la liquidación en efectivo simplemente realiza la ganancia del ejercicio sin necesidad de proceder a la transferencia material de la propiedad del activo principal. Sin embargo, desde el punto de vista tributario, la liquidación en efectivo crea una ganancia realizada.

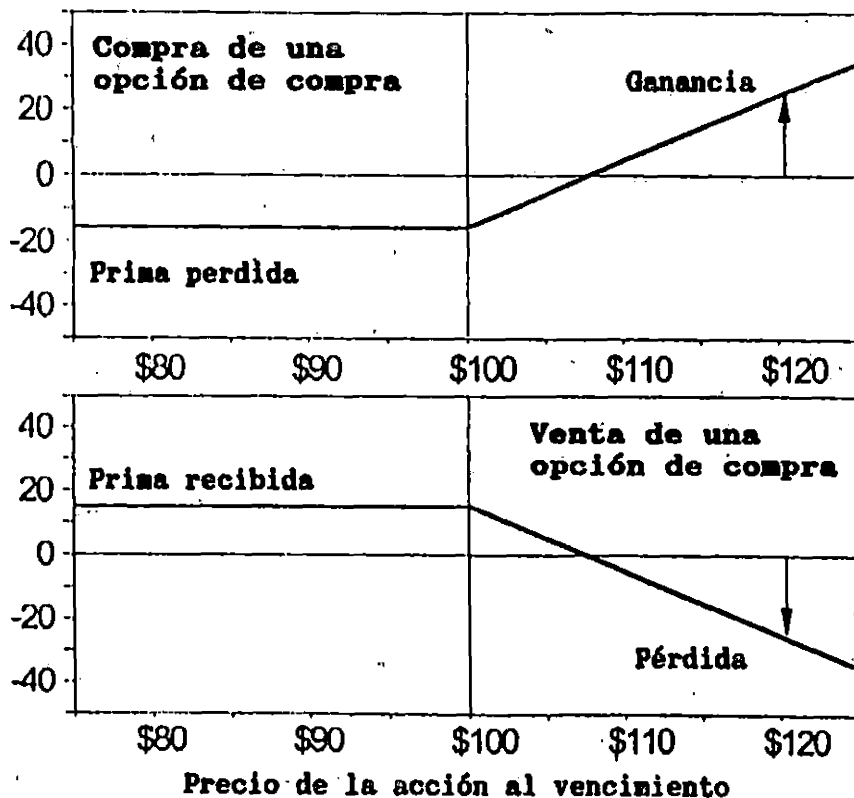
111. En la figura III se representa gráficamente el pago de la ganancia en la fecha de vencimiento en el caso de una opción de compra de una acción de la IBM. El eje horizontal representa el valor futuro del precio de la acción; el eje vertical indica la ganancia en dólares en la fecha de vencimiento. En el recuadro superior se indica la ganancia obtenida mediante la compra de una opción de compra, y en el recuadro inferior se señala la ganancia obtenida mediante la venta de una opción de compra. Digamos que el mercado determina que la prima de la opción es de US\$ 15. Este es un costo "irrecuperable", es decir que debe pagarse con independencia de lo que ocurra posteriormente.

112. Si los precios se mantienen por debajo de los US\$ 100, no se ejercerá la opción y su costo es el valor (futuro) de US\$ 15. El comprador ejercerá la opción solamente en el caso de que los precios superen los US\$ 100. Véase también que el monto de las ganancias derivadas de la compra y de la venta de la opción de compra es igual a cero, ya que las opciones son contratos privados. La suma de los dos recuadros también es igual a cero.

Figura III

Opción de compra

Pago de la ganancia al vencimiento

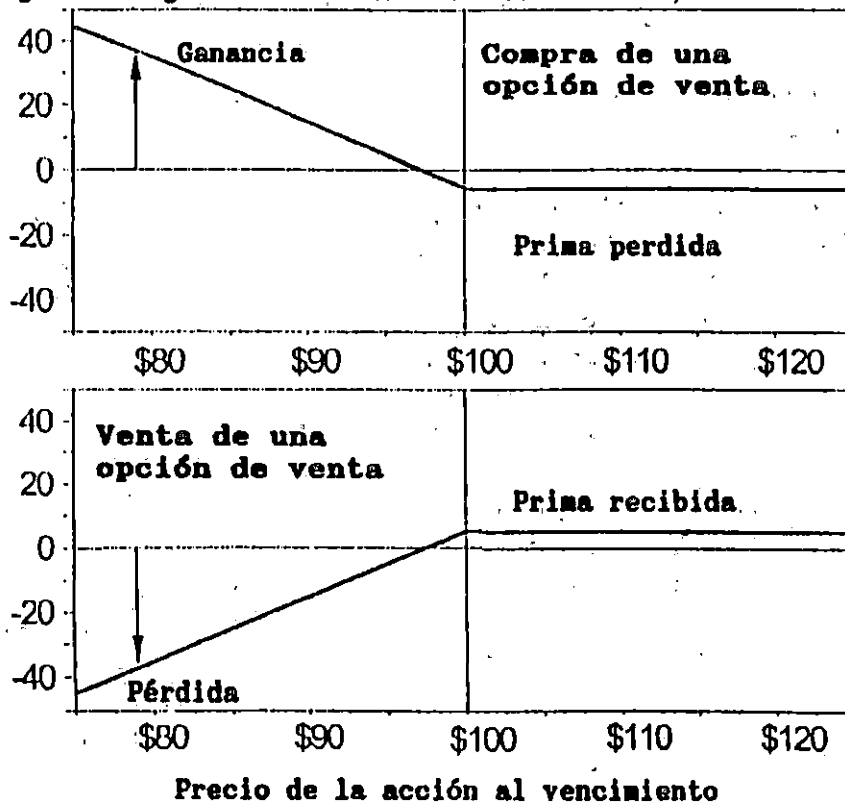


113. A continuación, en la figura IV se representa gráficamente el pago de la ganancia al vencimiento respecto de una opción de venta de una acción de la IBM. En este caso, la opción se ejercerá si el precio de la acción desciende por debajo de los US\$ 100. Por lo tanto, las grandes ganancias o las grandes pérdidas se producen cuando bajan los precios.

Figura IV

Opción de venta

Pago de la ganancia al vencimiento



114. Los gráficos resultan instructivos por varias razones. En primer lugar, demuestran que las posiciones en los contratos a término o en los mercados de activos principales al contado pueden simularse mediante combinaciones de posiciones en opciones. Por ejemplo, la compra de una opción de compra y la venta de una opción de venta que tengan el mismo precio de ejercicio y la misma fecha de vencimiento equivalen a tener una posición en el activo principal. Esto se debe a que la combinación ofrece las mismas posibilidades de obtener ganancias en la suba y de tener pérdidas en la baja que la tenencia del activo. Sin embargo, aunque las posiciones sean económicamente equivalentes, el problema es que pueden estar gravadas en forma diferente, creando así oportunidades de arbitraje impositivo.

115. Los gráficos muestran también que vender opciones es similar a vender seguros. El vendedor cobra la prima, que puede ser rentable hasta que se produce una variación importante. El valor de las opciones resulta entonces sumamente afectado por el grado de oscilación de los precios en torno a su valor medio, es decir, por su inestabilidad. Las opciones son por lo tanto apuestas sobre la inestabilidad.

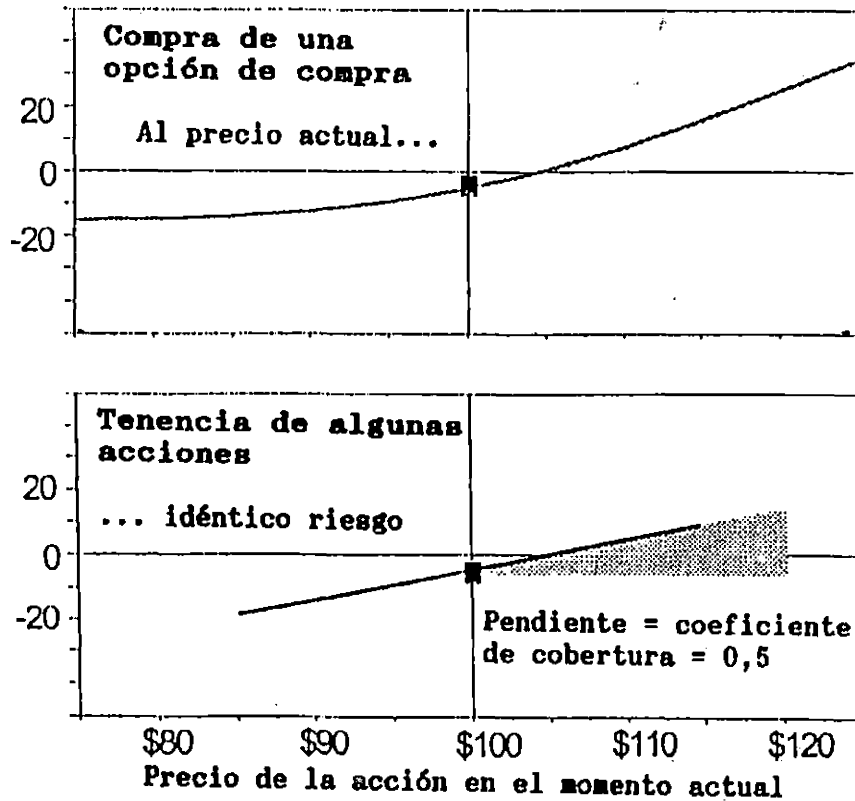
116. Cuando se evalúan las opciones, el problema radica en determinar si el precio de la prima es justo. Un avance importante en la teoría de las finanzas se produjo cuando los profesores Black y Scholes descubrieron una fórmula de valoración que permitió a los operadores financieros fijar el precio de las opciones con facilidad y precisión. Además, sus estudios revelaron de qué manera podían simularse las opciones mediante una política de comercialización dinámica de los activos principales.

117. Black y Scholes demostraron que la tenencia de una opción de compra equivale a tener una fracción del activo principal, considerando que la fracción varía de manera dinámica en el tiempo. Esto se describe en la figura V, en la que se indica el valor actual de la opción de compra como función del precio actual. Antes del vencimiento, el valor de la opción de compra es una función del precio actual de la acción que va aumentando lentamente y convergerá con las líneas quebradas de la figura III en el momento de vencimiento del contrato.

Figura V

Simulación dinámica de una opción de compra

Pago de la ganancia en el momento actual



118. Mediante la obtención de cobertura en forma dinámica, la compra de la opción de compra puede simularse mediante una posición parcial en el activo principal. La magnitud de la posición crece a medida que aumenta el precio de la acción. Se reduce a medida que disminuye el precio de la acción, como si obedeciera a una orden de venta para impedir pérdidas. La fracción que se tiene se denomina también coeficiente de cobertura, o "delta" (Δ), de la opción. Sin embargo, esta equivalencia dinámica es válida únicamente si el modelo y las hipótesis utilizadas para crear el coeficiente de cobertura son correctos.

119. En síntesis, los derivados pueden generalmente simularse tomando posiciones, ya sean estáticas o dinámicas, en los mercados de activos principales al contado. En el cuadro 4 se resume la equivalencia económica entre los contratos derivados de moneda extranjera y los mercados al contado. Véase que las equivalencias estáticas son perfectas, salvo en cuanto a los aspectos tributarios.

Cuadro 4

Equivalencia económica: derivados monetarios

<u>Derivado</u>		<u>Posición en moneda extranjera (ME)</u>		<u>Posición en moneda nacional (MN)</u>
Compra de contrato a término	=	Compra de contrato al contado Inversión en ME	+ +	 Préstamo en MN
Compra de canje de monedas	=	Compra de contrato al contado Inversión en bonos en ME	+ +	 Préstamo en bonos en MN
Compra de opción de tipos de cambio	=	Compra de ME en cantidad Δ (variable dinámica)	+ 	Préstamo en MN
Compra de opción de compra, venta de opción de venta	=	Compra de ME	+ 	Préstamo en MN

C. Crecimiento de los mercados de derivados

120. Durante miles de años han ido surgiendo innovaciones financieras en forma paralela al desarrollo económico. El tipo de acuerdo financiero más antiguo que conocemos es el préstamo de una persona a otra; si no existieran los préstamos, la decisión de producir sólo podría separarse de la decisión de consumir si se almacenaran mercaderías. Los préstamos permiten hacer un uso más eficiente de los recursos y llevan a ambas partes a compartir el riesgo de pérdida de la cosecha. Sin ese tipo de acuerdos, el agricultor podría estar renuente a comprometer todo su capital en la agricultura. Esta clase de contrato financiero constituye pues un convenio de participación en los riesgos que resulta beneficioso para todas las partes contratantes. En las economías de mercado, las innovaciones financieras como los derivados pueden considerarse mecanismos destinados a asignar el capital de manera eficiente y a compartir los riesgos.

121. Las primeras opciones se cotizaron en la Bolsa de Valores de Amsterdam, que se inauguró en 1611 y fue el primer auténtico mercado de títulos financieros. Un hito importante en la evolución de los mercados de derivados fue la apertura de mercados de futuros de productos básicos en Chicago y Nueva York durante el siglo XIX. Para el decenio de 1840, Chicago se había convertido en un centro comercial para los estados agrícolas de la región centrooccidental de los Estados Unidos. En 1848 se estableció la Cámara de Comercio de Chicago para facilitar las operaciones comerciales relativas a productos agrícolas. Las

bolsas de productos básicos redujeron enormemente los gastos de reunión, transporte, almacenaje y procesamiento de productos básicos. Al comienzo, el principal objetivo de la Cámara de Comercio de Chicago era establecer normas de calidad y cantidad para los contratos de cereales, pero poco después comenzaron a crearse contratos de entrega futura.

122. La Cámara de Comercio de Chicago estableció normas generales que sentaron las bases de las prácticas mercantiles y que en gran parte se siguen aplicando hoy en día. Los operadores financieros podían, entre otras cosas, compensar los contratos. Esto significaba que no estaban obligados a entregar el cereal, sino que podían eliminar esta obligación de manera muy sencilla, vendiendo los contratos que hubieran comprado previamente. Otro hecho importante ocurrió en 1981, cuando se autorizó la liquidación en efectivo en los Estados Unidos. La entrega en efectivo significa que si un contrato de futuros se mantiene hasta su vencimiento, el operador financiero que lo compró recibirá simplemente la diferencia entre el precio de contado y el precio futuro, pagada en efectivo, en lugar del activo principal.

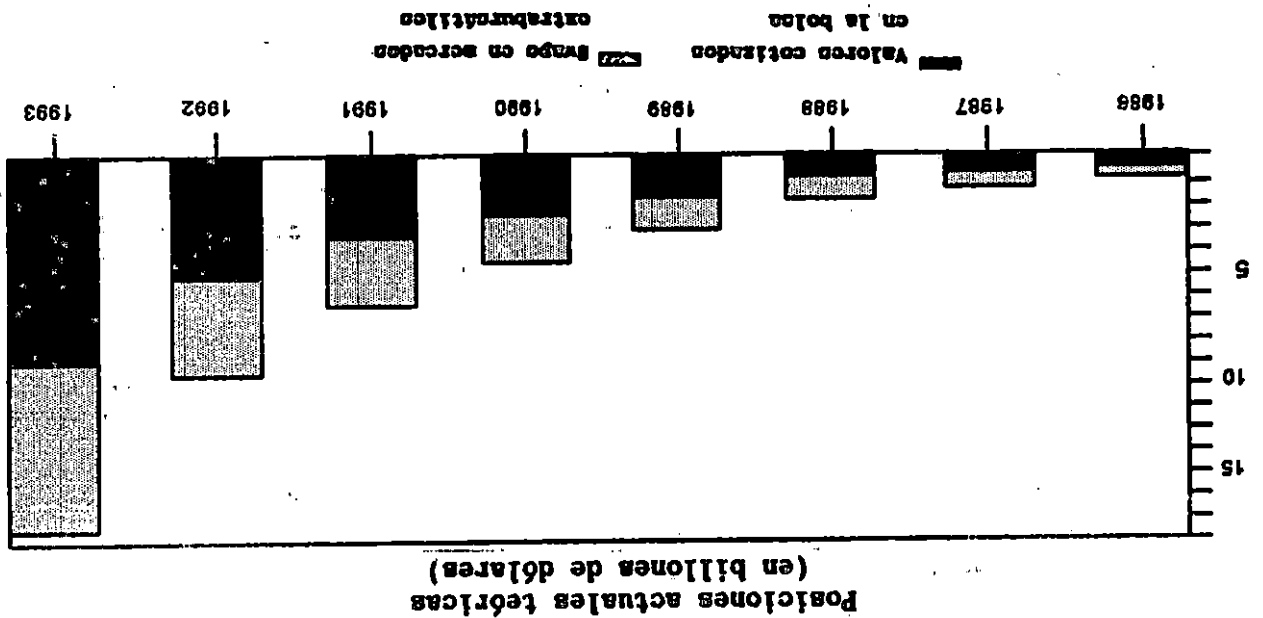
123. Durante el decenio de 1970 ocurrieron otros acontecimientos fundamentales en los mercados de derivados. La Cámara Mercantil y la Cámara de Comercio de Chicago lanzaron futuros de instrumentos financieros en un momento de creciente inestabilidad en los tipos de cambio y los tipos de interés. Además, el Mercado de Opciones de Chicago introdujo las opciones de compra de acciones por primera vez. Merton Miller, ganador del premio Nóbel de economía, ha dicho que los futuros financieros son "la innovación financiera más significativa de los últimos 20 años".

124. Esas opciones y futuros financieros dieron impulso al crecimiento explosivo de los derivados. Actualmente, los mercados de futuros y opciones están proliferando en todo el mundo. En la figura VI puede verse el crecimiento de los mercados de derivados entre 1986 y 1993, último año respecto del cual se dispone de datos completos sobre los mercados extrabursátiles de derivados. El gráfico muestra el valor en dólares de las posiciones actuales (existentes) en derivados comercializados en los mercados oficiales y de los swaps comercializados en los mercados extrabursátiles. Entre 1986 y 1993, el mercado creció de 1 billón de dólares a más de 15 billones de dólares. La mayor parte del aumento registrado recientemente en el volumen de futuros se ha producido fuera de los Estados Unidos.

primarios.

derivados son actualmente tan importantes como los mercados de valores monetarios era de aproximadamente 48 billones de dólares. Por consiguiente, los derivados representaban aproximadamente la suma de 35 billones de dólares. En comparación, el valor total de los mercados de acciones, bonos y títulos comercializados en los mercados extrabursátiles. A junio de 1994, los mercados de derivados incluían los contratos a término y las opciones anteriores, ya que también incluye los contratos a término y las opciones de los mercados de derivados. Este cuadro es más completo que el gráfico 126. En el cuadro 5 figuran las últimas estimaciones del volumen de la totalidad

125. La actividad de estos mercados también puede expresarse en función del volumen diario de transacciones. Diariamente se negocian alrededor de 450 millones de contratos en los mercados de valores organizados. Para tener una idea de las cifras que se manejan, basta decir que el valor en dólares del volumen de transacciones que se realizan con la mayoría de los futuros de índice bursátil es actualmente mayor que el volumen total de acciones principales. En los mercados extrabursátiles, el volumen diario de transacciones supera hoy en día los 15.000 millones de dólares 1/.



Crecimiento de los derivados

Cuadro 5

Volumen del mercado mundial de derivados

(En miles de millones de dólares)

Derivados comercializados en las bolsas de valores	
Futuros	
Futuros de tipos de interés	6 440
Futuros de índice bursátil	150
Futuros de tipos de cambio	28
Opciones	
Opciones de tipos de interés	3 390
Opciones de índice bursátil	390
Opciones de tipos de cambio	250
Opciones de compra de acciones individuales	<u>50</u>
Total de derivados comercializados en las bolsas de valores	<u>10 698</u>
Derivados comercializados en los mercados extrabursátiles	
Contratos a término de tipos de cambio	9 000
Contratos a término de tipos de interés	3 500
Opciones	
Opciones de tipos de interés	2 000
Opciones de tipos de cambio	800
Swaps	
Intercambios de intereses	8 000
Canjes de monedas	<u>1 100</u>
Total de derivados comercializados en los mercados extrabursátiles	<u>24 400</u>
Total de derivados	<u>35 098</u>
Títulos convencionales	
Bonos	18 600
Títulos monetarios	15 500
Acciones	<u>13 700</u>
Total de títulos	47 800

Fuente: Cálculos del autor y Wall Street Journal, 25 de agosto de 1994.
Datos a junio de 1994, salvo los relativos a los derivados comercializados en
los mercados extrabursátiles, que corresponden a diciembre de 1993.

127. Hay dos opiniones en cuanto a las causas del crecimiento de los mercados de derivados. De acuerdo con una de ellas, la innovación es una reacción ante los cambios en los códigos y normas tributarias. Según otra opinión, las innovaciones complementan los mercados al aumentar las oportunidades de participación en los riesgos de los inversionistas. En un estudio sobre las innovaciones más recientes (Finnerty, 1988), se señaló la reasignación de los riesgos como uno de los principales factores responsables de la innovación financiera en la mayoría de los casos. Como puede verse en el cuadro 6, los motivos tributarios y normativos fueron un factor preponderante en la minoría de los casos.

Cuadro 6

Factores determinantes de la introducción de los derivados

<u>Instrumento</u>	<u>Reasignación de los riesgos</u>	<u>Aumento de la inestabilidad</u>	<u>Innovación tecnológica</u>	<u>Factores normativos</u>
Opciones de compra de acciones	x		x	
Futuros de tipos de interés	x	x	x	
Intercambios de intereses	x	x		x
Opciones de tipos de interés	x	x		
Futuros de tipos de cambio	x		x	
Canjes de monedas	x	x		x
Opciones sobre futuros	x	x	x	
Futuros de índice bursátil	x	x	x	

128. De acuerdo con la opinión de la participación en los riesgos, puede considerarse que son tres los factores responsables del crecimiento de los mercados de derivados:

a) Aumento de la inestabilidad en la economía mundial. En los decenios de 1970 y 1980, los precios de los activos financieros se tornaron bastante inestables. Esto se debió a diversos factores, como el fracaso del sistema de los tipos de cambio fijos, las crisis del petróleo, el gasto público excesivo y las políticas inflacionarias. Estos desequilibrios fundamentales determinaron

la necesidad de crear los productos derivados, que pasaron entonces a ocupar un lugar permanente en la colección de instrumentos financieros;

b) Innovación tecnológica. Los cambios tecnológicos han sido el resultado de los avances en dos esferas: los equipos físicos y la labor académica en teoría de las finanzas. Por una parte, la invención de equipos más baratos en materia de comunicaciones e informática dio lugar a innovaciones financieras, como la negociación de operaciones financieras a nivel mundial durante las 24 horas del día y los sistemas automatizados de gestión de riesgos. Por otra parte, los adelantos en la teoría de las finanzas modernas han permitido a las instituciones crear nuevos instrumentos y comprender mejor la gestión dinámica de los riesgos financieros. Uno de esos instrumentos es, por ejemplo, el famoso modelo Black-Scholes (Black y Scholes, 1973), que se utiliza para fijar el precio de las opciones y obtener cobertura;

c) Acontecimientos políticos. En el decenio de 1960, se consideraba que los gobiernos eran el principal vehículo de crecimiento económico. La insatisfacción generalizada ante esas políticas dio lugar a importantes cambios políticos durante el decenio de 1970. Esos cambios dieron origen a un movimiento mundial orientado a las políticas de mercado y a la liberalización de los mercados financieros.

III. LA FUNCIÓN ECONÓMICA DE LOS DERIVADOS

129. En esta sección se examinan las ventajas económicas de los mercados de derivados. Demostraremos que los mercados de derivados, como parte de un mercado de capitales eficiente, contribuyen a estimular el crecimiento económico y deberían fomentarse vigorosamente 2/.

A. Los mercados de derivados y el crecimiento económico

130. Los mercados de derivados, como parte de un mercado de capitales que funcione satisfactoriamente, ayudan a promover el crecimiento económico. Los mercados de capitales eficientes garantizan que los recursos sean asignados con eficiencia a sus fines más productivos. A su vez, el aumento de la productividad es un factor esencial para el crecimiento económico a largo plazo. De hecho, las pruebas empíricas revelan la existencia de una relación positiva entre el crecimiento y los indicadores del desarrollo financiero 3/.

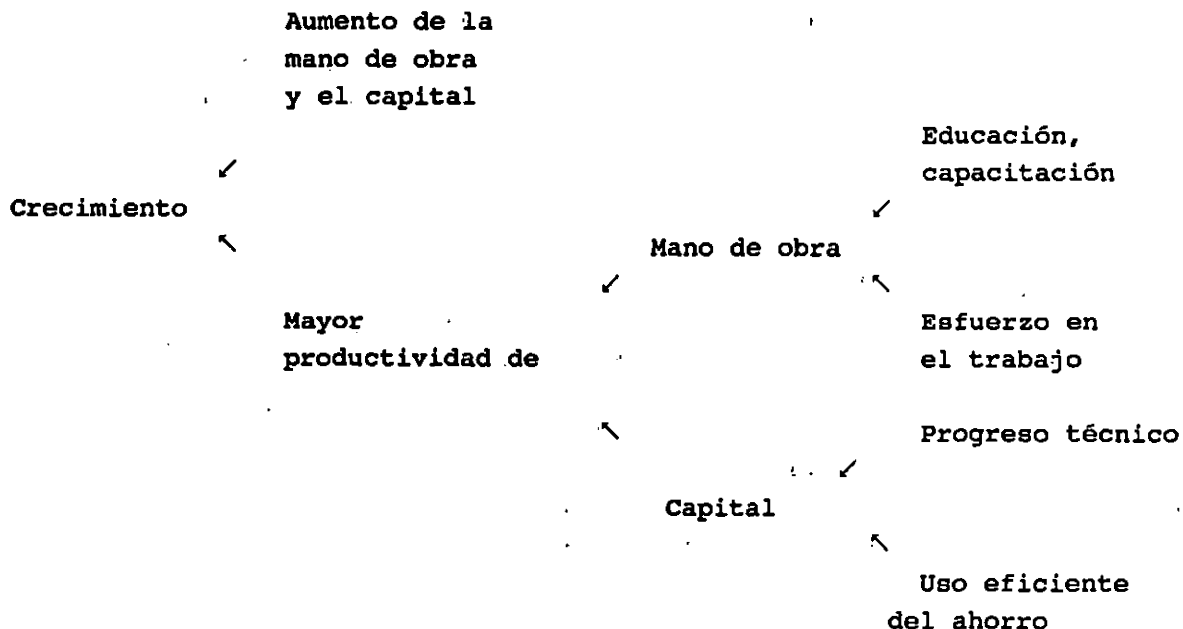
1. Las finanzas y el crecimiento económico

131. Veamos el caso de Hong Kong, el Japón, la República de Corea y Singapur. En los últimos decenios, las tasas de crecimiento del ingreso per cápita de esos países han estado entre las más altas del mundo, a pesar de que sus recursos minerales y de tierra son escasos. La mayor diferencia entre los países ricos y pobres radica en la eficiencia con que han utilizado sus recursos. La contribución del sistema financiero al crecimiento es precisamente su capacidad de aumentar la eficiencia.

132. En la figura VII se describen los factores que impulsan el crecimiento económico. Aproximadamente la mitad del crecimiento del producto de un país puede atribuirse al aumento de la mano de obra y el capital. La otra mitad se explica en razón de una mayor productividad. La mano de obra es más productiva cuanto mayor es el nivel de educación, el grado de capacitación y el esfuerzo que se pone en el trabajo. El capital es más productivo cuanto mayor es el grado de desarrollo tecnológico y la eficiencia con que se utiliza el capital. Es por ello que las finanzas son un aspecto clave del crecimiento económico.

Figura VII

Componentes del crecimiento económico



133. En un estudio reciente, King y Levine (1993a, 1993b) analizaron los efectos de los mercados financieros utilizando medidas de intermediación (el volumen de los créditos de los bancos comerciales en relación con el volumen de los créditos de los bancos centrales) y la distribución de los activos (el volumen relativo de los créditos destinados a empresas privadas en comparación con el de los créditos al sector público). Descubrieron que el grado de desarrollo financiero estaba fuertemente vinculado a la tasa de crecimiento del capital físico y a la eficiencia. Además, las finanzas guiaban el crecimiento económico. Asimismo observaron que durante el período comprendido entre 1960 y 1989, el nivel de desarrollo financiero de un grupo numeroso y heterogéneo de países había sido una de las variables de predicción del crecimiento más importantes en comparación con el nivel registrado en 1960, a continuación de la tasa de inscripción en la enseñanza secundaria. Las diferencias entre los sistemas financieros pueden ser la causa de diferencias de un 1% anual en las tasas de crecimiento real.

134. Un sistema financiero eficiente es vital para asegurar que una política macroeconómica prudente se traduzca en un crecimiento económico sostenido. La estructuración de un sistema financiero en una economía incipiente es un proceso que abarca generalmente tres etapas:

- a) Un sistema bancario eficiente, que ofrezca un sistema de pagos como arteria de cualquier economía de mercado;
- b) Un mercado secundario de activos financieros, instrumentos del mercado monetario, bonos y acciones de capital, que permita determinar el costo del capital y asignar el capital entre diversos fines que compiten entre sí;
- c) Un marco normativo que garantice el funcionamiento eficiente de los mercados de capitales.

135. Una vez cumplidas estas tres etapas se pueden realizar transacciones con instrumentos derivados. Para poder fijar el precio de esos instrumentos y darles cobertura se necesita un mercado líquido para los activos principales. La mayoría de las economías incipientes están todavía en el proceso de creación de esas estructuras y en consecuencia no tienen mercados de derivados. Sin embargo, en vista del rápido desarrollo de los mercados de valores en todo el mundo, cabe suponer que pronto habrán de establecerse mercados de derivados. A continuación se detalla la contribución de los mercados de derivados al crecimiento económico.

2. Efectos en la asignación de capital

136. Los mercados de derivados tienen un efecto positivo en la asignación de capital. Supongamos por ejemplo que una empresa ha diseñado un nuevo producto que podría encontrar un mercado lucrativo. Además del riesgo comercial inherente al proyecto, la empresa también enfrenta riesgos financieros

considerables, debido a las variaciones de la inflación, de los pagos de intereses futuros y quizá también de los tipos de cambio. Los derivados pueden hacer que los empresarios se sientan más dispuestos a invertir en proyectos arriesgados al darles la posibilidad de protegerse de los riesgos financieros. Además, la función de descubrimiento de los precios que cumplen los mercados de derivados permite adoptar decisiones más acertadas y fundamentadas en relación con el capital. En consecuencia, el capital se destina a usos más eficientes.

3. Efectos en la acumulación de capital

137. Los mercados de derivados tienen también un efecto positivo en la acumulación de capital. El crecimiento económico de un país es impulsado por el aumento de productividad resultante de la inversión de capital. En una economía cerrada, la totalidad de las inversiones se derivan del ahorro nacional. No obstante, la inversión será inferior al ahorro como consecuencia de las fricciones, o costos, del sistema financiero. La disminución de esas fricciones determina un aumento en el nivel de inversión, lo que en definitiva promueve el crecimiento económico. Además, en una economía abierta, los mercados de derivados pueden aumentar las entradas de capital extranjero, ya que algunos riesgos del mercado pueden ser fácilmente cubiertos y dar lugar así a un mayor volumen de inversiones.

138. Es verdad que la creación de mercados de derivados genera ciertos gastos, ya que se desvían recursos productivos para administrar las bolsas de valores, realizar las transacciones y llevar un registro. No obstante, es preciso comparar esos gastos con los beneficios que reportan las operaciones con derivados.

139. Como los gastos de transacción de los derivados son muy bajos, aumentan el volumen neto de capital que puede invertirse en recursos productivos. Los inversionistas pueden por ejemplo querer protegerse de una caída del mercado; en lugar de vender acciones, pueden simplemente vender contratos de futuros de índice bursátil a un costo mucho menor. La disminución de los gastos de transacción aumenta el caudal neto de ahorros.

140. Los mercados de derivados son también beneficiosos por su función de participación en los riesgos. Los derivados ayudan por ejemplo a disminuir los gastos de obtención de capital. Supongamos que una empresa contrata a un banco de inversión para que obtenga capital mediante la emisión de bonos. El banco establece un precio de oferta al público y asegura la emisión total, es decir, se compromete a vender la totalidad de los bonos a un precio fijo. La empresa recibe entonces el producido de la venta menos una comisión de seguro; esta comisión cubre los gastos de transacción así como los riesgos de mercado que supone la tenencia de los bonos. Sin embargo, ese riesgo se puede cubrir eficazmente mediante la venta de futuros de bonos, reduciendo así las comisiones de seguros de las empresas emisoras. Esto aumenta el caudal de capital disponible para las empresas.

B. Funciones económicas de los derivados

141. Los mercados de derivados cumplen tres funciones económicas esenciales: la gestión de los riesgos, el descubrimiento de los precios y la eficiencia en las transacciones. La primera función se refiere a la posibilidad que tienen los operadores financieros de contrarrestar los riesgos financieros mediante el uso de derivados. La segunda se refiere a la mejor asignación de los recursos en la economía que se logra gracias al conocimiento a nivel general de un precio de equilibrio que sirve como medida de valor. La tercera función se refiere al aumento de la eficiencia en las transacciones merced a los derivados. Los mercados de derivados reducen el costo de las operaciones financieras y de la obtención de capital, lo que pone de relieve sus funciones de gestión de los riesgos y de descubrimiento de los precios. Debido a ese bajo costo, los inversionistas pueden protegerse eficazmente de los riesgos financieros o llevar a cabo inversiones "sintéticas" en títulos derivados.

1. Gestión de los riesgos

142. Los mercados de derivados son importantes porque ofrecen la posibilidad de gestionar eficazmente los riesgos mediante la obtención de cobertura 4/. Los operadores financieros que prefieren obtener cobertura utilizan los contratos de derivados para traspasar a otras personas los riesgos que no desean asumir en relación con los precios; los especuladores que asumen riesgos voluntariamente los utilizan con fines de lucro, y también recurren a los derivados operadores financieros con diversas políticas en materia de riesgos. Los mercados ofrecen mecanismos que permiten intercambiar no solamente productos sino también riesgos. Si no existieran los mercados de derivados, esos riesgos no podrían gestionarse con eficiencia y el costo de los riesgos para la sociedad sería mayor. Como consecuencia, todos estaríamos en desventaja.

143. En otras palabras, los derivados son innovaciones en materia de gestión de los riesgos, y no innovaciones en los riesgos propiamente dichos. Los riesgos existen porque en el mundo hay incertidumbre. A veces se considera que los derivados son instrumentos perniciosos porque se les asocia con el juego, pero esta comparación es errónea porque el juego supone asumir riesgos nuevos que se crean (como en la ruleta y en el póquer). En cambio, la especulación supone asumir riesgos existentes (como el riesgo de una sequía o de la inflación) y debe verse como la otra cara necesaria de las operaciones de cobertura.

144. La segmentación de los riesgos que se logra mediante el uso de derivados ha permitido crear técnicas eficientes de gestión de los riesgos. La gestión de los riesgos consiste en elaborar contratos financieros para producir ganancias (o pérdidas) que compensen las pérdidas (o ganancias) derivadas de las fluctuaciones de los precios financieros. Por consiguiente, la finalidad de la gestión de los riesgos es estabilizar las ganancias totales.

145. La fluctuación de los tipos de cambio, por ejemplo, afecta a las empresas que realizan operaciones comerciales internacionales o que utilizan financiación internacional. Tomemos como ejemplo un fabricante de Côte d'Ivoire que financia una nueva inversión con un préstamo en francos. Supongamos que, debido a las barreras comerciales, los ingresos se determinan primariamente en la moneda local, es decir, en francos de la Comunidad Financiera Africana (CFA). Este fabricante está expuesto a las fluctuaciones del tipo de cambio. Si la moneda local se deprecia, sus ganancias se verán afectadas negativamente; ello se debe a que los ingresos se mantendrán constantes en la moneda local, mientras que los costos serán mayores debido al aumento de valor de los pagos en francos. Como consecuencia, el fabricante puede quebrar por motivos que nada tienen que ver con su empresa.

146. A falta de opiniones sobre los mercados financieros, hay muchos argumentos que justifican la obtención de cobertura respecto de los riesgos financieros. En general, la obtención de cobertura es útil cuando los agentes tienen aversión al riesgo o cuando hay "fricciones" (gastos o impuestos) en los mercados de capitales.

Aversión al riesgo

147. La obtención de cobertura puede ser útil si las empresas o los inversionistas prefieren que sus ganancias sean estables. Un gerente puede por ejemplo tener una suma considerable de capital vinculado a la empresa, ya sea en carácter de propiedad o mediante planes de remuneración en los que las bonificaciones dependen de las ganancias. Si tiene aversión al riesgo, tratará de protegerse de los riesgos financieros para reducir la inestabilidad de las ganancias de la empresa. Si esta política beneficia o no a los accionistas es otro problema, especialmente si los accionistas pueden diversificar sus inversiones a través de muchas acciones y en consecuencia no se preocupan tanto por los riesgos propios de una empresa en particular como por los riesgos existentes a nivel de todo el mercado.

148. La obtención de cobertura puede también ser beneficiosa para los países que dependen fundamentalmente de las exportaciones de un número reducido de productos básicos. Chile, Zambia y el Zaire, por ejemplo, dependen en grado sumo de sus exportaciones de cobre. Esos países no están muy diversificados y podrían experimentar una fuerte disminución de sus ingresos debido a la caída de los precios de sus productos básicos. Al tener un acceso limitado a los mercados internacionales de capitales, esos países podrían verse obligados a hacer profundos recortes en los programas sociales o de infraestructura 5/. En el recuadro 3 se describe cómo se protege México, por ejemplo, de los riesgos relacionados con el precio del petróleo.

Recuadro 3

Estrategia de cobertura de México en relación con el petróleo

En 1990, México utilizó técnicas de gestión de riesgos para proteger las ganancias de sus exportaciones de petróleo crudo de una caída de los precios. México utilizó opciones que le daban el derecho a vender petróleo a un precio fijo y celebró contratos de venta de petróleo a plazo. Su objetivo era garantizar un precio mínimo de 17 dólares por barril, que fue el precio utilizado como base para su presupuesto de 1991. Al año siguiente, cuando los precios del petróleo cayeron al terminar la guerra del Golfo, México obtuvo una ganancia derivada de sus operaciones de cobertura financiera que le ayudó a compensar la disminución de sus ingresos de exportación. Esto fue muy importante ya que la mayoría de sus gastos de importación estaban denominados en dólares de los Estados Unidos.

Cabe señalar que, en este ejemplo, la cobertura financiera generó una ganancia, a pesar de que no era esa la finalidad de la cobertura. Los precios del petróleo podían igualmente haber aumentado, en cuyo caso la cobertura financiera habría generado pérdidas; sin embargo, esas pérdidas habrían sido compensadas por el aumento de los ingresos de exportación. Es decir que el propósito de la cobertura financiera no es generar ganancias adicionales sino más bien estabilizar las ganancias.

Impuestos

149. Las operaciones de cobertura pueden reducir la carga fiscal media en los casos de tasas marginales crecientes del impuesto sobre la renta, o cuando las pérdidas determinan que los descuentos impositivos sean insuficientes. Supongamos que estamos en una situación en que, sin cobertura, las ganancias pueden ser de 300 millones de dólares o de menos 100 millones de dólares con idéntica probabilidad. Sin cobertura, se reduce la dispersión de las ganancias, que pueden ser, por ejemplo, de 200 millones de dólares o cero. Obsérvese que, en ambos casos, la ganancia esperada es la misma: 100 millones de dólares. Si las ganancias están gravadas con un impuesto del 40%, entonces el impuesto esperado (E) sin cobertura es de $0,5 \times (40\% \text{ de } 300 \text{ millones de dólares}) + 0,5 \times \text{US\$ } 0 = 60 \text{ millones de dólares}$. Sin cobertura, el impuesto esperado (E) es igual a $0,5 \times (40\% \text{ de } 200 \text{ millones de dólares}) + 0,5 \times \text{US\$ } 0 = 40 \text{ millones de dólares}$. Si se aplica la política de no obtener cobertura, se pueden obtener ganancias cuantiosas en algunos años, gravadas con tasas impositivas elevadas, y pérdidas en otros años que tal vez no puedan descontarse de las ganancias futuras. En cambio, si se aplica una política sistemática de obtención de cobertura, las ganancias serán estables. El efecto neto de la obtención de cobertura es pagar menos impuestos, como promedio.

Costos de la quiebra

150. La obtención de cobertura también es útil si la quiebra es costosa. Esto puede suceder si existen costos directos como honorarios de abogados o si la empresa no puede ser administrada con eficiencia durante el procedimiento de quiebra. Si la obtención de cobertura elimina la posibilidad de quiebra, entonces la cobertura es útil.

Gastos de financiación

151. Cuando una empresa se ve ante la necesidad de conseguir fondos, puede utilizar financiación internacional, generada por la propia corriente de efectivo de la empresa, o financiación externa, mediante la emisión de bonos o acciones o la obtención de un préstamo bancario. La cobertura es útil cuando la financiación externa es más costosa que los fondos generados a nivel interno. Si una empresa no obtiene cobertura, habrá mayores variaciones en la corriente de efectivo debido a los riesgos financieros. Cuando disminuyen las ganancias, las empresas pueden reducir las inversiones u obtener fondos a nivel externo. No obstante, la reducción de las inversiones puede causar serios perjuicios. Si en lugar de ello se compensa el déficit de ganancias con financiación externa, se generarán gastos adicionales, como comisiones de seguros u otros gastos impuestos por los prestamistas externos. Como puede verse, esos gastos se evitan si se obtiene cobertura.

2. Descubrimiento de los precios

152. La segunda función importante de los mercados de derivados es el descubrimiento de los precios. El descubrimiento de los precios es el proceso mediante el cual se fijan precios de equilibrio que reflejan la demanda actual y futura en relación con la oferta actual y futura, y se logra que esos precios sean visibles para todos. Por consiguiente, los mercados de derivados son importantes no solamente por las operaciones financieras que efectivamente se realizan sino también porque permiten al resto de la economía adoptar decisiones óptimas de producción y consumo. Los futuros sobre derechos de contaminación, por ejemplo, permiten a las empresas adoptar decisiones de inversión más acertadas, porque actualmente las empresas pueden incluir de manera explícita el costo de la contaminación como un factor a tener en cuenta en la decisión de construir una nueva planta o cerrar una planta vieja.

153. Los mercados de futuros también permiten descubrir los precios en forma "intertemporal", al fijar precios respecto de entregas que se realizarán en distintas fechas en el futuro. Los precios de los futuros reflejan las expectativas actuales del mercado con respecto a cuáles serán los precios de contado en determinadas fechas en el futuro. Esto es útil desde el punto de vista social porque permite a los productores adoptar mejores decisiones en materia de producción, consumo y almacenamiento. En el caso de los productos que pueden almacenarse, un precio futuro más elevado indica la necesidad de

almacenar o producir más, moderando así la oferta de un producto a lo largo del tiempo y ayudando a evitar situaciones de oferta excesiva o insuficiente. Peck (1985) demostró que las existencias de maíz eran bastante sensibles a los cambios en los gastos de almacenamiento implícitos en los precios de los futuros. Durante el período comprendido entre 1971 y 1981, los Estados Unidos, el único exportador con un activo mercado de futuros en materia de cereales, fue el menos desestabilizador de los exportadores principales en el mercado mundial. De esa manera, los mercados de futuros ayudan a estabilizar los precios al facilitar la adopción de decisiones óptimas por parte de las empresas en materia de producción y almacenamiento.

154. El proceso de descubrimiento de los precios es beneficioso además por las siguientes razones:

Gastos de indagación

155. Los mercados de divisas, en particular, ofrecen precios sumamente visibles que pueden servir como medida de valor. En teoría, los que obtienen cobertura y los especuladores podrían negociar con las instituciones financieras; sin embargo, es necesario realizar un proceso de indagación para asegurarse de que el precio propuesto es justo. En cambio, si uno acude a una bolsa de valores podrá acceder directamente a operaciones financieras competitivas centralizadas, que aseguran que el precio será justo. De esa manera se evitan indagaciones costosas.

Diferencias de calidad

156. La función de descubrimiento de los precios es útil también en relación con los productos básicos, ya que las diferencias de calidad pueden determinar una multiplicidad de precios de contado. Por ejemplo, el hecho de que existan numerosas variedades de petróleo hace que sea difícil comparar los precios del petróleo entre distintos lugares. En cambio, los futuros de petróleo crudo establecen un único precio de referencia. A su vez, esto puede utilizarse para fijar el precio justo de otras variedades. Otro ejemplo es el de los mercados de bonos públicos, donde existen muchos bonos en circulación, con distintos cupones y fechas de vencimiento. Considerada individualmente, la oferta de esos títulos no es suficiente como para permitir un gran volumen de operaciones bursátiles. En cambio, los contratos de futuros de bonos crean un precio de referencia que puede utilizarse para determinar el justo valor de algunos bonos en particular.

Descubrimiento de la inestabilidad

157. Otra función importante de los mercados de opciones es el descubrimiento de la inestabilidad o riesgo de los activos financieros. Hay una serie de factores que influyen en el precio de las opciones, y todos ellos son visibles salvo la inestabilidad del precio del activo principal. Por lo tanto, se pueden utilizar los modelos tradicionales de fijación del precio de las opciones para recuperar

una inestabilidad "implícita" a partir del precio de la opción. Esa inestabilidad es la evaluación que hace el mercado de la posible gama de valores que tendrá el precio del activo durante el período de existencia de la opción. Esta información es particularmente útil para la adopción de decisiones en materia de cobertura. Por ejemplo, el hecho de conocer la inestabilidad de los tipos de cambio permite a las empresas deducir cuál será la distribución de los tipos de cambio futuros y evaluar las hipótesis más pesimistas, lo que es útil para decidir si se debe obtener o no cobertura respecto del riesgo.

3. Eficiencia en las transacciones

158. Los mercados de derivados permiten a las instituciones realizar sus transacciones con mayor eficiencia de lo que sería posible si no existieran. Esos mercados reducen los costos directos de las transacciones en los mercados financieros y también ofrecen, a través de cámaras de compensación, un mecanismo eficiente para manejar los riesgos de contraparte.

Reducción de los gastos

159. En general, los contratos de derivados ofrecen una mayor liquidez y gastos de transacción menores que los mercados de activos principales al contado. Además, la creación de mercados de derivados permite a los agiotistas de los mercados de activos principales al contado protegerse con eficiencia de los riesgos y parece haber aumentado la liquidez en algunos mercados al contado. Por último, los mercados de derivados permiten a las instituciones aprovechar las ventajas de ciertos mercados financieros que no son perfectamente competitivos. Los intercambios de intereses y de monedas, por ejemplo, son utilizados ampliamente por las empresas para reducir los gastos de obtención de capital.

160. La liquidez se mide en función de la facilidad y la velocidad con que pueden realizarse las transacciones; también está relacionada con las repercusiones en el mercado, que es el movimiento desfavorable de los precios como consecuencia de la realización de una transacción. Un mercado líquido también significa que los clientes que tienen posiciones en ese mercado pueden confiar en que podrán salir de él. Supongamos por ejemplo que una caja de pensiones debe comprar acciones por valor de 100 millones de dólares. Una transacción de esa magnitud puede realizarse el mismo día en el mercado de futuros, a los precios corrientes. En cambio, una transacción de esa índole en la bolsa de valores puede tomar más tiempo y, además, inducir un alza en los precios, lo que determina un costo total más elevado.

161. Los costos directos de las transacciones pueden desglosarse en comisiones, honorarios, impuestos y diferencias entre los precios de oferta y demanda. Se estima que, en los Estados Unidos, el costo total de la compra y la venta de acciones es de aproximadamente 0,90%. En los mercados de futuros, ese costo es de apenas 0,09%. Por lo tanto, los futuros ofrecen una ventaja de 10 a 1 en

gastos de transacción con respecto a los mercados al contado. Esa ventaja es aún mayor en los mercados extranjeros de acciones de capital. El costo de las operaciones de contado y de los futuros se estima en 3,10% y 0,25% en el Japón, y en 1,75% y 0,50% en el Reino Unido. En consecuencia, las operaciones con futuros son considerablemente más baratas que las operaciones en los mercados de activos principales.

Estandarización de la contraparte

162. Los mercados de valores organizados con cámaras de compensación ofrecen una ventaja adicional importantísima en relación con otros mercados. En esencia, eliminan el riesgo del crédito otorgado a la contraparte, lo que da lugar a transacciones más eficientes ya que los operadores financieros no necesitan preocuparse de la solvencia de la contraparte.

163. Cuando se confirma una operación financiera en un mercado de valores, la empresa de compensación se interpone entre todos los compradores y todos los vendedores y se convierte en la contraparte jurídica en todos los contratos. Esto elimina el peligro de comerciar con desconocidos. A su vez, la cámara de compensación garantiza el cumplimiento de las condiciones del contrato, en primer lugar exigiendo el depósito de un margen como garantía y, en segundo lugar, ajustando diariamente el contrato de acuerdo con el mercado. El ajuste con respecto al mercado consiste en liquidar diariamente las pérdidas y las ganancias. Esto es particularmente importante a la luz de la creciente preocupación de los organismos reguladores por los riesgos de crédito o de incumplimiento.

C. La opinión de los organismos reguladores

164. Una preocupación fundamental desde el punto de vista de los legisladores y de los organismos reguladores son los riesgos que crean los derivados para la economía en su conjunto. El año pasado se culpó a los derivados de una gran cantidad de pérdidas por cifras astronómicas, entre ellas la pérdida de 1.400 millones de dólares de la Metallgesellschaft, de 1.700 millones de dólares en Orange County y de 1.400 millones de dólares de Barings. Esas pérdidas, que se debieron en general a una falta de supervisión y a un clima financiero muy inestable, han preocupado a las autoridades. Asimismo, han puesto de relieve la necesidad de evaluar detenidamente el grado de exposición de todos los contratos financieros a los riesgos del mercado y han dado lugar a una tendencia generalizada a ajustar los contratos de acuerdo con el mercado. El Banco de Pagos Internacionales, para citar un ejemplo, está promoviendo la aplicación de los principios de ajuste de acuerdo con el mercado en las instituciones bancarias. Además, han surgido sistemas de gestión de los riesgos como el sistema RiskMetrics propuesto recientemente por J. P. Morgan, que representan la reacción del mercado ante la necesidad de ejercer un mejor control de los riesgos financieros.

165. Sin embargo, en algunos estudios destacados sobre la política pública se ha llegado a la conclusión de que los derivados son socialmente beneficiosos para la economía 6/. A nivel más general, muchos países de Europa y Asia, con tradiciones bancarias muy diferentes a las de los Estados Unidos, han creado normas que promueven activamente el éxito de los mercados de derivados.

166. En un informe preparado por el Grupo de los Treinta, financiado por el sector industrial y publicado en 1993, se señala también que las actividades relacionadas con los derivados aportan una contribución a la economía global que puede ser difícil de cuantificar pero que es de todas maneras favorable y sustancial. La opinión general del Grupo de los Treinta es que los derivados no introducen riesgos de mayor magnitud que los ya existentes en los mercados financieros. En el informe del Grupo de los Treinta también se recomiendan las mejores prácticas de gestión de los derivados. En el recuadro 4 se detalla la recomendación 23, que se refiere al régimen fiscal aplicable a los derivados.

Recuadro 4

Recomendaciones del Grupo de los Treinta sobre el régimen fiscal

En 1993, el Grupo de los Treinta hizo un análisis autorizado de los mercados extrabursátiles de derivados. En ese estudio se examinaban los riesgos vinculados a los productos derivados y se daba un panorama general de las prácticas industriales y el desempeño de la industria. También se describía una serie de prácticas de gestión prudentes.

El Grupo de los Treinta señaló que el régimen fiscal que se aplicaba a las transacciones con derivados era anterior al período en que habían comenzado a utilizarse a nivel general, lo que creaba una incertidumbre considerable a la hora de determinar la forma en que debían gravarse las ganancias y las pérdidas de acuerdo con los usos de los derivados. Se hizo la siguiente recomendación a los legisladores y organismos reguladores:

Se exhorta a los legisladores y a los organismos de recaudación de impuestos a que revisen y, cuando corresponda, modifiquen las leyes y normas tributarias que desfavorezcan el uso de los derivados en las estrategias de gestión de los riesgos. La aplicación de un régimen fiscal incoherente o incierto a las ganancias y las pérdidas generadas por los derivados, en comparación con las ganancias y las pérdidas emergentes de los riesgos para los que se obtiene cobertura, constituyen un obstáculo impositivo.

IV. TRIBUTACIÓN DE LOS DERIVADOS

167. En los mercados desarrollados, los derivados ya están bien establecidos como instrumentos esenciales de gestión de los riesgos, pero su tributación plantea una incertidumbre considerable. Como se señaló en el informe del Grupo de los Treinta, el régimen fiscal que se aplica a las transacciones con derivados data de una época anterior al período en que comenzaron a usarse con carácter general. Los derivados surgirán también, inevitablemente, en muchos mercados incipientes, donde los organismos reguladores pueden beneficiarse de la experiencia de los países desarrollados.

168. De acuerdo con la teoría económica desarrollada en la sección anterior, ha quedado demostrado que los derivados son instrumentos particularmente eficaces de gestión de los riesgos. Pueden utilizarse para cumplir dos funciones: la obtención de cobertura y las inversiones sintéticas. La obtención de cobertura supone una posición simultánea en un mercado al contado y en un instrumento derivado. Una inversión sintética se refiere a una posición que utiliza derivados y que simula una posición en un mercado al contado.

169. El objetivo final de todo sistema tributario es la equidad y la neutralidad impositiva. La equidad, o justicia, significa que debería gravarse de la misma manera a distintas personas o empresas; también debería gravarse de la misma manera a las transacciones que obedezcan a fines económicos similares. La neutralidad significa que el sistema tributario no debería desviar las decisiones de inversión hacia fines menos productivos pero más ventajosas desde el punto de vista tributario. La tributación no debería sancionar el uso de los derivados en favor de los mercados de activos principales al contado. Por lo tanto, el régimen tributario aplicable a los derivados debería ser el mismo que se aplicaría si las transacciones se realizaran efectivamente en el mercado al contado. Como hemos señalado, este principio tiene consecuencias para los impuestos por retención en la fuente.

170. En el mundo se utilizan una gran diversidad de métodos para gravar los futuros financieros. Algunos países gravan con impuestos las ganancias y las pérdidas derivadas de los futuros como si fueran renta común, y otros las gravan como si fueran pérdidas y ganancias de capital. Además de las diferencias en las tasas impositivas, los países tienen también diferencias en cuanto al momento en que se reconocen las ganancias y las pérdidas derivadas de los futuros financieros. Al parecer se aplican tres principios:

a) Principio de la realización, en virtud del cual las ganancias y las pérdidas se reconocen a la fecha de vencimiento del contrato;

b) Principio del ajuste conforme al mercado, en virtud del cual las ganancias y las pérdidas se reconocen durante el año en que se mantiene abierta la posición;

c) Principio de congruencia, de acuerdo con el cual las ganancias y las pérdidas se reconocen en el momento en que se registra una operación de cobertura.

El principio de congruencia es el que mejor contempla los objetivos de neutralidad en relación con las transacciones de cobertura. El principio de la realización responde al objetivo de la neutralidad entre las posiciones en títulos sintéticos y las posiciones en los mercados al contado.

171. Otra cuestión que se plantea es si puede considerarse que los derivados son fuentes potenciales de recursos tributarios. Esta es una idea tentadora, ya que los impuestos gravarían principalmente a los inversionistas extranjeros. Sin embargo, debe estudiarse cuidadosamente la cuestión de los efectos de los impuestos ya que los mercados de derivados prosperan gracias a que sus gastos de transacción son bajos. Esta cuestión se examina más adelante.

A. Transacciones de cobertura

172. Las transacciones de cobertura suponen una posición simultánea en un mercado al contado (ya sea real o prevista) y en un contrato de derivados. La finalidad de la cobertura es establecer un patrón de corrientes de efectivo que neutralice el patrón de la corriente de efectivo en el mercado de activos principales. Para que la cobertura sea eficaz, la transacción con derivados debe tener un régimen fiscal que sea congruente con la tributación de la transacción principal. Muchos de los usuarios de los mercados de derivados (el 40% de los usuarios finales encuestados en el informe del Grupo de los Treinta) han indicado que la incongruencia del régimen fiscal de las operaciones de cobertura es un problema que les preocupa profundamente.

1. Régimen fiscal de las transacciones de cobertura

173. Las empresas y los inversionistas deberían poder identificar una determinada transacción con derivados como una "transacción de cobertura". En ese caso, la transacción con derivados debería gravarse:

- a) con la misma tasa que la posición principal;
- b) al vencimiento de la operación de cobertura.

Las diferencias en las tasas impositivas podrían determinar que una cobertura que fuese perfecta antes de deducir los impuestos se tornara imperfecta una vez deducidos los impuestos, y las diferencias en cuanto al momento de pago de los impuestos generarían gastos adicionales. Estos dos principios garantizan que la transacción minimice la variabilidad de la corriente de efectivo después de deducidos los impuestos, que es el objetivo primordial de las operaciones de cobertura.

174. Aun en el caso de que el instrumento derivado sea un contrato de futuros, que se ajusta diariamente de acuerdo con el mercado, la realización de las ganancias y las pérdidas debería diferirse hasta el momento en que quede concluida la transacción de cobertura. Esto convierte una ganancia realizada con respecto al contrato de futuros en una ganancia no realizada hasta el vencimiento de la operación de cobertura.

2. Combinación de opciones de compra y venta

175. La distinción entre ganancias realizadas y no realizadas es particularmente importante en el caso de la combinación de opciones de compra y venta ("straddles"). Estos instrumentos se refieren a posiciones neutralizadas en virtud de dos contratos estrechamente correlacionados, pero no se utilizan como cobertura. Pueden utilizarse como instrumentos de amparo tributario para realizar pérdidas en un año y diferir ganancias en otro año. La combinación de opciones de compra y venta puede por ejemplo consistir en posiciones en acciones y opciones vinculadas a títulos similares.

176. Un típico ejemplo es la posición de compra de una acción cubierta por la venta de una opción de compra muy lucrativa y ejercitable desde ya. Volviendo a la figura V, esto corresponde al caso en que el precio corriente está muy por encima del precio de ejercicio de US\$ 100. En esta situación, el precio de la opción se mueve en una relación de 1 a 1 con el precio de la acción (su coeficiente de cobertura es cercano a 1). Como la correlación entre el rendimiento de la opción y el rendimiento de la acción es casi perfecta, la posición neta casi no tiene riesgo, a pesar de que se puede utilizar una punta para realizar pérdidas en un año. En el recuadro 5 se describe un caso en el que pueden utilizarse dos contratos a término para crear una combinación de opciones de compra y venta.

Recuadro 5

Empleo de una combinación de opciones de compra y venta para diferir el pago de impuestos

Esta situación hipotética demuestra de qué manera los contratos a término sobre una moneda extranjera, el marco alemán, pueden utilizarse para crear una combinación de opciones de compra y venta. En noviembre de 1995, un inversionista compra un contrato a término en marcos alemanes que vence en marzo de 1996 y vende un contrato en marcos alemanes con vencimiento en junio de 1996. Se dice que el inversionista está "comprado" con respecto al contrato de marzo y "vendido" en relación con el contrato de junio. Estas posiciones pueden lograrse por ejemplo en los mercados de futuros, con apenas un pequeño margen como pago inicial.

El valor de los dos contratos se deriva de las fluctuaciones del tipo de cambio corriente. Como resultado, los valores de los dos contratos están sumamente relacionados entre sí. Si el marco alemán sube en relación con el valor del dólar antes de finalizar el año, uno de los dos contratos tendrá una ganancia y el otro una pérdida.

En diciembre de 1995, el inversionista podría realizar la pérdida cancelando el contrato en marcos alemanes de marzo en el que está "vendido". El riesgo al que seguiría estando expuesto podría entonces cubrirse abriendo una nueva posición de venta en un contrato en marcos alemanes con vencimiento en septiembre de 1996. Estas operaciones crean efectivamente una pérdida realizada en el año en curso, a la vez de diferir la ganancia para el año siguiente.

177. De acuerdo con las normas impositivas de los Estados Unidos, no está permitido realizar pérdidas en las combinaciones de opciones de compra y venta. El principio básico es que las pérdidas realizadas no pueden asumirse si existe una ganancia no realizada en la punta abierta de la opción, como sucede en el caso de las operaciones de cobertura.

B. Inversiones "sintéticas"

178. Los derivados también pueden utilizarse para crear patrones de resultados similares a los de los mercados de activos principales al contado, antes de deducir los impuestos. También en este caso, la eficiencia económica exige que el nivel de tributación sea similar para las transacciones en los mercados al contado que para las que se realizan en los mercados de derivados. No obstante, la tributación puede plantear dificultades si las tasas de los impuestos sobre las ganancias de capital difieren demasiado de las tasas del impuesto sobre la renta común, o si las ganancias de capital están gravadas con tasas diferentes según sean a corto o a largo plazo. Esto se debe a que los contratos de

derivados pueden opacar la distinción entre ganancias de capital y renta. Esto puede demostrarse utilizando dos instrumentos financieros comunes.

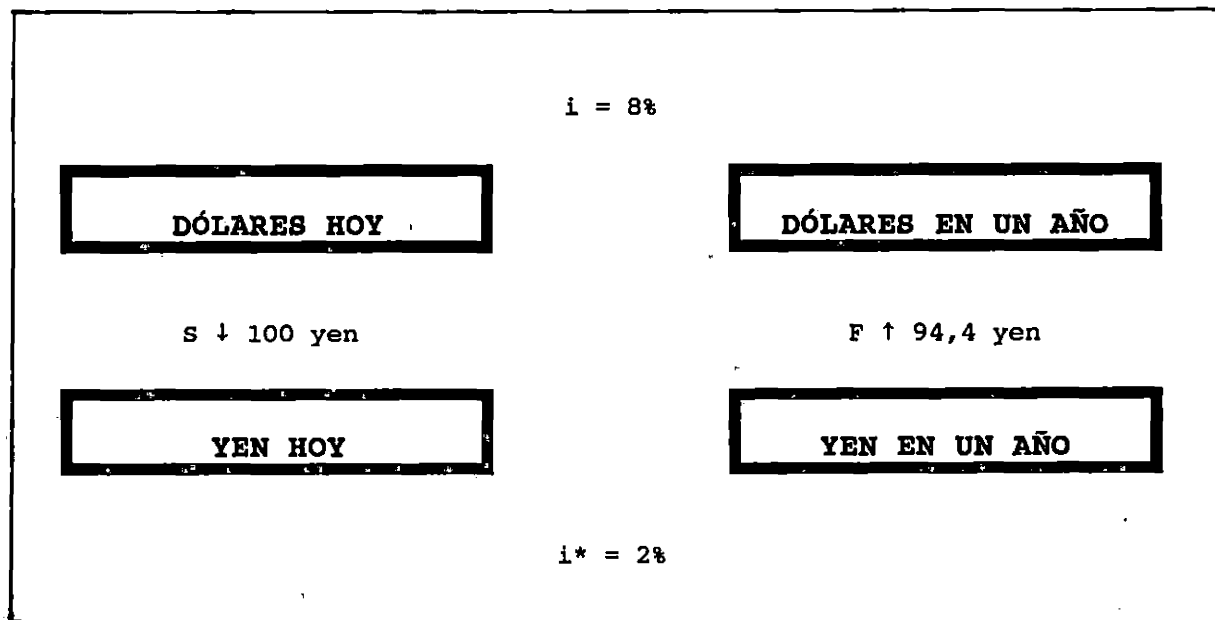
1. Contratos a término

179. La función económica de un contrato a término es fijar un precio en el futuro. Consideremos por ejemplo el caso de un inversionista de los Estados Unidos que puede invertir a un año de plazo en dólares de los Estados Unidos a una tasa del 8%, o hacerlo de manera sintética, mediante una inversión cubierta en yen japoneses. El tipo de cambio corriente es de 100 yen por dólar y los depósitos en yen tienen una tasa baja de rendimiento del 2%. Por la paridad de las tasas de interés, el tipo de cambio futuro debe fijarse en:

$$100 \times \frac{1 + 2\%}{1 + 8\%} = 94,4$$

Ese tipo de cambio futuro garantiza que, antes de deducir los impuestos, una inversión en depósitos en dólares a un año o en depósitos en yen con cobertura cambiaria a un año de plazo tenga el mismo rendimiento. Si definimos r_{US} como el tipo de interés en dólares, r_Y como el tipo de interés en yen y S y F como los tipos de interés corriente y futuro respectivamente, tendremos que $1 + r_{US} = (S/F)(1 + r_Y)$.

Una inversión sintética



180. No obstante, pueden surgir discrepancias si parte de la transacción está gravada con una tasa impositiva sobre las ganancias de capital diferente de la tasa del impuesto sobre la renta común. Esos inversionistas pueden obtener una tasa impositiva más baja si invierten en yen con cobertura cambiaria. Vamos a definir γ_I como la tasa del impuesto sobre la renta y γ_G como la tasa del impuesto sobre las ganancias de capital. Una vez deducidos los impuestos, la inversión en dólares tendrá el siguiente rendimiento:

$$r_{US}(1 - \gamma_I)$$

y la inversión en yen rendirá:

$$r_Y(1 - \gamma_I) + \frac{S - F}{F} (1 + r_Y)(1 - \gamma_G)$$

donde el último término representa la ganancia de capital generada por el contrato a término una vez deducidos los impuestos.

181. La mayoría de los países gravan las ganancias de capital con una tasa inferior a la del impuesto sobre la renta común. Supongamos que la ganancia generada por el contrato a término está gravada con la tasa del impuesto sobre las ganancias de capital $\gamma_G = 28\%$, y que la tasa del impuesto sobre la renta común es $\gamma_I = 40\%$. Si usamos las mismas cifras que antes, las ganancias generadas por una inversión de un millón de dólares, una vez deducidos los impuestos, serán respectivamente de:

$$\text{US\$ } 1.000.000 \times [8\% (1 - 0,40)] = \text{US\$ } 48.000$$

y

$$\text{US\$ } 1.000.000 \times [2\% (1 - 0,40) + \frac{100 - 94,4}{94,4} (1 + 2\%)(1 - 0,28)] = \text{US\$ } 58.000$$

En consecuencia, la inversión en yen con cobertura cambiaria ofrece una oportunidad de arbitraje impositivo ya que generará una ganancia de US\$ 10.000 más después de deducir los impuestos, que la inversión en dólares. En términos más generales, si los precios de los contratos a término se fijan antes de deducir los impuestos, los inversionistas que tengan un régimen fiscal más favorable respecto de las ganancias de capital preferirán hacer inversiones denominadas en monedas con tipos bajos de interés nominal. A la inversa, los prestatarios preferirán contratar empréstitos en monedas con tipos elevados de interés nominal.

182. Este arbitraje puede evitarse si se gravan los contratos a término como si fueran renta común. Además, para las instituciones financieras para las cuales las ganancias y pérdidas en materia de divisas son parte del curso normal de sus actividades, no hay oportunidades de arbitraje impositivo.

2. Contratos de futuros de índice bursátil

183. Los gerentes de cartera utilizan con mucha frecuencia los futuros de índice bursátil en lugar de invertir en los mercados de activos principales al contado. Estos contratos pueden utilizarse:

- a) para proteger una cartera de acciones seleccionadas de caídas generales del mercado;
- b) para tener acciones en forma sintética en un mercado nacional;
- c) para poner en práctica modelos tácticos de asignación de activos, en los que se puede cambiar rápidamente de posición, ya sea entre varios mercados de valores nacionales, o entre acciones y bonos dentro de un mismo país.

En vista de que es mucho más barato utilizar futuros que instrumentos del mercado monetario, normalmente en una relación de por lo menos 10 a 1, y dado que son mucho más líquidos, actualmente los gerentes de cartera utilizan los futuros en forma habitual como parte de su arsenal corriente de instrumentos financieros.

184. También es muy conveniente utilizar futuros en lugar del mercado de valores principales porque la inversión inicial en dinero en efectivo es mínima, ya que normalmente se limita al pago del margen. Supongamos por ejemplo que un inversionista de los Estados Unidos desea invertir 100 millones de dólares en acciones brasileñas. La inversión puede realizarse mediante la compra de contratos de futuros relacionados con el IBOVESPA (índice de la Bolsa de Valores del Estado de San Pablo), por un valor nominal de 100 millones de dólares. Es posible que el inversionista tenga que pagar 5 millones de dólares como margen.

185. Mientras tanto, el inversionista puede disponer libremente de los 95 millones de dólares restantes, que pueden invertirse a corto plazo: a) en moneda brasileña, o b) en dólares de los Estados Unidos. En el primer caso, el inversionista está totalmente expuesto al riesgo cambiario de la moneda brasileña. En el segundo caso, el inversionista está eficazmente protegido contra las fluctuaciones del tipo de cambio.

186. Sin embargo, la tributación de los futuros de índice bursátil también plantea algunas cuestiones de difícil solución. Supongamos que, en el lapso de un año, el mercado de valores genera una ganancia del 15%, de la cual el 3% corresponde a dividendos. Un inversionista en el mercado de valores pagaría entonces el impuesto sobre la renta común sobre el pago de dividendos, y el impuesto sobre las ganancias de capital sobre el 12% de plusvalía si estuviera realizada. Se puede obtener una posición equivalente mediante la compra de futuros de índice bursátil y la colocación del efectivo equivalente en un depósito a corto plazo. Si el tipo de interés del depósito a corto plazo es del 5%, el contrato de futuros tendrá un aumento de valor de $15\% - 5\% = 10\%$ en un año. Por lo tanto, el impuesto sobre las ganancias de capital se aplicará

solamente al 10% de plusvalía. La ganancia en dinero del 5% estará gravada con la tasa del impuesto sobre la renta común.

187. Para mantener la equivalencia económica entre posiciones en mercados al contado y mercados de futuros, deben aplicarse las mismas tasas impositivas a ambos mercados. Por ejemplo, si los extranjeros están exonerados del pago de impuestos sobre las ganancias de capital en los mercados al contado, tampoco deberían gravarse con impuestos las ganancias generadas por los futuros. Cualquier intento de gravar los futuros tendrá sencillamente como consecuencia la desaparición del mercado de futuros de índice bursátil.

C. Impuestos por retención en la fuente

188. Los ingresos de las carteras de inversiones extrafronterizas provienen de los intereses generados por depósitos o bonos y de dividendos sociales. Para los países que aplican el principio del lugar de residencia en materia tributaria, los ingresos internacionales de los inversionistas están gravados por los impuestos de su lugar de residencia. Por lo tanto, no es necesario retener impuestos en la fuente porque en definitiva todos los ingresos están sujetos a tributación.

189. No obstante, este principio se desmorona si no se declaran los ingresos provenientes del exterior. En esta situación, la evasión fiscal puede combatirse mediante el intercambio de información y la cooperación entre los organismos recaudadores de impuestos. Sin embargo, estos mecanismos son imperfectos. Además, algunos países tratan de obtener una ventaja relativa creando "paraísos fiscales", en un intento por atraer a los inversionistas extranjeros con tasas impositivas muy bajas o iguales a cero.

190. En vista de estas dificultades, y como segunda solución óptima en materia de tributación, podría gravarse con impuestos por retención en la fuente a los ingresos percibidos por no residentes. Podrían reducirse las tasas legales mediante la concertación de acuerdos tributarios bilaterales, ya sea con países que gravan con impuestos los ingresos provenientes del exterior o que no se consideran paraísos fiscales.

191. En teoría, esto no constituye doble tributación siempre y cuando:

- a) la tasa del impuesto por retención en la fuente sea inferior a la tasa del impuesto definitivo;
- b) el impuesto por retención en la fuente pueda descontarse de los impuestos definitivos;
- c) exista unidad de criterio en cuanto a la definición y la atribución del ingreso en las distintas jurisdicciones fiscales.

Por lo tanto, los impuestos por retención en la fuente pueden considerarse la segunda solución óptima para ofrecer un ámbito uniforme a los inversionistas internacionales. Debe señalarse sin embargo que algunos inversionistas como las cajas de pensiones, que constituyen una fuerza impulsora de las inversiones internacionales, no están gravados por los impuestos nacionales sobre la renta. En consecuencia, las cajas de pensiones prefieren aquellas inversiones que les permiten evitar el pago de impuestos por retención en la fuente.

192. Los instrumentos derivados pueden utilizarse por ejemplo para evitar el pago de impuestos por retención en la fuente. En el ejemplo anterior de los futuros de índice bursátil, la totalidad del dividendo queda comprendida dentro del aumento de valor del contrato de futuros y en consecuencia no está sujeta al pago de impuestos por retención en la fuente. Actualmente, ningún país grava con impuestos por retención en la fuente los pagos realizados a no residentes por concepto de transacciones nacionales relativas a contratos de futuros financieros.

D. Ingresos tributarios

193. Una cuestión importante, especialmente para los países en desarrollo, es decidir si pueden obtenerse ingresos tributarios de los mercados de derivados. Sin embargo, al evaluar las posibilidades de generar ingresos mediante la creación de impuestos, debe tenerse en cuenta la reacción de quienes participan en el mercado.

194. La idea de establecer un impuesto sobre las transacciones, por ejemplo, suena atractiva debido al gran volumen de transacciones posibles. Los ingresos que generaría un impuesto sobre las transacciones pueden expresarse de la siguiente manera:

$$R = \gamma(P + \Delta P)(Q + \Delta Q) + \Delta OR$$

lo que significa que los ingresos se obtienen multiplicando la tasa impositiva γ por el precio de la transacción (teniendo en cuenta la variación del precio ΔP como consecuencia del impuesto), y por el volumen de transacciones (teniendo en cuenta la variación del volumen ΔQ como consecuencia del impuesto), más la variación de otros ingresos tributarios (ΔOR) debido a la creación del impuesto.

195. En los Estados Unidos se propuso la creación de impuestos sobre las transacciones hace no mucho tiempo, en 1990, cuando se formuló una propuesta de gravar con una tasa del 0,5% todas las transacciones realizadas en los mercados secundarios de acciones de capital. Inicialmente, la evaluación "estática" de los ingresos tributarios por dicho concepto se estimó en:

$$R = \gamma(P)(Q)$$

fórmula que supone que no habrá cambios en el comportamiento de los participantes en el mercado. Aplicando este criterio se calculó, sobre la base de un volumen anual de operaciones por valor de 2,2 billones de dólares, que el impuesto permitiría recaudar 11.000 millones de dólares anuales.

196. No obstante, esta cifra era falsa por varias razones. En primer lugar, el impuesto habría reducido el nivel de precios de las acciones (ΔP). Esto se debe a que el precio de un activo representa el valor actual de las ganancias futuras del accionista; los gastos de transacción reducen la corriente de ganancias y elevan la tasa de descuento como consecuencia de la pérdida de liquidez. Se ha calculado que un impuesto del 0,5% haría bajar los precios de las acciones un 35% 7/.

197. En segundo lugar, habría disminuido el volumen de operaciones (ΔQ). La experiencia indica que los inversionistas reaccionan ante un impuesto sobre las transacciones, ya sea trasladando sus operaciones comerciales a mercados con instrumentos similares que no estén gravados con impuestos tan elevados, o reduciendo el volumen de transacciones. Normalmente, un impuesto del 0,5% reduce el volumen de transacciones en un 30%. En el recuadro 6 se describe la experiencia de Suecia con los impuestos sobre las transacciones.

Recuadro 6

La experiencia de Suecia con los impuestos sobre las transacciones

Suecia comenzó a gravar las acciones de capital con impuestos sobre las transacciones en 1984, en parte para obtener ingresos y en parte para fustigar a un sector de servicios financieros que se consideraba "improductivo y antisocial". Los impuestos llegaron a ser del 2% del capital en las operaciones de compra con descuento de una deuda en divisas y rescate a valor nominal en moneda nacional. Como consecuencia, el volumen de operaciones con acciones suecas disminuyó en Suecia y se trasladó a Londres y Nueva York.

Posteriormente, en 1987, se creó también un impuesto sobre las transacciones que gravaba los instrumentos del mercado monetario con el fin de reducir las "actividades carentes de valor social". El impuesto se aplicaba a los títulos financieros de renta fija, incluidos los derivados, y alcanzó un máximo del 0,15% del valor nominal. Como resultado de ello, las operaciones con futuros de bonos y letras disminuyeron un 98%. En el mercado monetario, las operaciones se desplazaron hacia instrumentos de deuda similares que no estaban gravados con impuestos.

A partir de 1989, el clima político comenzó a cambiar. Los ingresos generados por los impuestos no habían sido los esperados y habían aumentado el costo de los préstamos obtenidos por el Gobierno. El 1º de diciembre de 1991 se eliminaron todos los impuestos sobre las transacciones que aún estaban en vigor.

198. En tercer lugar, el impuesto reduce los ingresos por concepto de ganancias de capital debido a la realización menos frecuente de un menor volumen de utilidades (AOR). En conjunto, lo más probable es que los ingresos netos generados por el impuesto fueran de 5.000 millones de dólares, bastante menos que la estimación estática de 11.000 millones de dólares 8/. La enseñanza que ha dejado esta experiencia es que el uso de modelos tributarios estáticos puede llevar a sobreestimar las posibilidades de obtención de ingresos tributarios.

199. La industria de derivados de los Estados Unidos expresó su firme oposición a un impuesto sobre las transacciones, ya que de ello dependía su propia existencia. El impuesto sobre las transacciones hubiera reducido enormemente la eficacia en función de los costos de los derivados. Supongamos por ejemplo que las operaciones con futuros de índice bursátil costaran 0,1%, en comparación con el 1% en los mercados al contado. La creación de un impuesto del 0,5% sobre las transacciones habría quintuplicado el costo de las operaciones con futuros. Esto habría tenido un efecto devastador en la comercialización de futuros en los Estados Unidos. Muchos inversionistas habrían sencillamente trasladado sus operaciones a Londres, donde las operaciones con futuros no están sujetas al pago de ese tributo. El impuesto sobre las transacciones nunca fue aprobado.

200. Los efectos de la tributación deben también evaluarse en el contexto de la competencia mundial por nuevos productos. Cuando se crea un producto que tiene éxito, el que se mueve primero obtiene liquidez y economías de escalas difíciles de simular, porque conducen a una posición dominante. El exceso de normas oficiales y de impuestos puede también inducir a un mercado a trasladarse a otro país. Una vez que esos mercados se establecen en el exterior, puede ser difícil desalojarlos porque a los inversionistas les atrae la liquidez 9/.

V. CONCLUSIONES

201. En los últimos diez años, los mercados de derivados han revolucionado la gestión de los riesgos financieros. Como parte de la gama cada vez más amplia de servicios financieros que hoy existen gracias a las innovaciones tecnológicas, los derivados ofrecen posibilidades sin parangón en cuanto a la obtención de influencia y cobertura. También producen otros importantes beneficios sociales, como la difusión de precios uniformes sobre la base de los cuales se pueden tomar decisiones de inversión, y la reducción de los gastos de transacción en los mercados de capitales. Todas estas ventajas surten también efectos positivos en la asignación y la acumulación de capital y contribuyen a promover un mayor crecimiento económico. Los mercados de derivados también favorecen las corrientes de capitales internacionales, que son fundamentales para los países en desarrollo. Hay un consenso a nivel general en cuanto a que debería fomentarse el uso de los derivados, siempre y cuando vayan acompañados de políticas adecuadas de gestión de los riesgos.

202. Los derivados, que fueron en una época una práctica exclusiva de las economías desarrolladas, se están convirtiendo actualmente en un fenómeno mundial. Hoy en día, muchos países en desarrollo están considerando la posibilidad de establecer mercados de futuros y opciones. Para propiciar un crecimiento ordenado del mercado de derivados, es fundamental asegurar que las políticas tributarias no pongan trabas a las corrientes mundiales de capital o les apliquen un régimen diferenciado. Del análisis precedente se pueden extraer dos conclusiones generales.

203. En primer lugar, la neutralidad tributaria significa que las transacciones que obedezcan a fines económicos similares deberían gravarse de la misma manera. La tributación no debería sancionar el uso de los derivados en favor de los mercados de activos principales al contado. Además, las transacciones con derivados que se realicen con el propósito de dar cobertura a una transacción comercial en particular deberían gravarse con un criterio congruente con la tributación de la transacción comercial. Por lo tanto, la recomendación más importante es que los países que estén considerando la posibilidad de abrir mercados de futuros deberían aprobar leyes que permitan reconocer las ganancias y las pérdidas en el mismo momento y con la misma tasa con que se reconozcan las ganancias o las pérdidas generadas por una operación de cobertura.

204. En segundo lugar, es preciso examinar con sumo cuidado las posibilidades de generar ingresos mediante la creación de impuestos sobre los derivados, ya que los derivados prosperan debido a que sus gastos de transacción son bajos y podrían desplazarse hacia mercados extranjeros si los impuestos son excesivos. La creación de mercados en el exterior privaría a la economía nacional de muchos de los beneficios que le reportaría un mercado de derivados establecido y reglamentado a nivel local.

Notas

1/ Véase un estudio de la evolución reciente de los mercados mundiales de derivados en E. Remolona, "The recent growth in financial derivative markets", Federal Reserve of New York Quarterly Review, vol. 17 (1993), págs. 28 a 43.

2/ Véase otro análisis de la función económica de los derivados y sus consecuencias para la economía brasileña en P. Jorion, "The Importance of Derivative Securities Markets to Modern Finance" (Chicago, Illinois, Catalyst Institute, 1995).

3/ Véase por ejemplo M. Pagano, "Financial markets and growth: an overview", European Economic Review, vol. 37 (1993), págs. 613 a 622.

4/ Véase un análisis de los métodos de gestión de los riesgos que aplican las empresas de los países en desarrollo en J. Glen, How Firms in Developing Countries Manage Risks, Documento de trabajo N° 17 de la Corporación Financiera Internacional (Washington, D.C., Banco Mundial, 1993).

Notas (continuación)

5/ En M. Debatisse y otros, Risk Management in Liberalizing Economies: Issues of Access to Food and Agricultural Futures and Options Markets, Informe técnico del Banco Mundial, 12220 ECA (Washington, D.C., Banco Mundial, 1993), figura un estudio amplio de las técnicas de gestión de los riesgos que utilizan los países en desarrollo. Se indica que son muy pocos los casos registrados de uso de futuros de productos básicos por parte de países en desarrollo.

6/ Véase Junta de Gobernadores de la Reserva Federal, Commodity Futures Trading Commission y Securities and Exchange Commission, A Study of the Effects on the Economy of Trading in Futures and Options (Washington, D.C., 1984) e informes del Congreso de los Estados Unidos (Safety and Soundness Issues Related to Bank Derivatives (Washington, D.C., 1994)) y de la Oficina de Contaduría General de los Estados Unidos (Financial Derivatives: Actions Needed to Protect the Financial System (Washington, D.C., 1994)).

7/ Como otro ejemplo de los efectos de los impuestos en los precios, cabe mencionar que en agosto de 1994 el Gobierno de Israel aprobó un impuesto del 20% sobre las ganancias de capital derivadas de las transacciones bursátiles. La Bolsa de Valores cayó un 10% al anunciarse la medida.

8/ Véase Hubbard en Securities Transaction Taxes: False Hopes and Unintended Consequences (Chicago, Illinois, Irwin, 1995).

9/ Un ejemplo que viene al caso es el de los mercados financieros del Japón, donde el Ministerio de Finanzas toma intensas medidas para desalentar las operaciones bursátiles. Como consecuencia de ello, gran parte de las operaciones con futuros de índice bursátil del Nikkei 225 se han desplazado a Singapur. Los mercados de derivados japoneses son los únicos en el mundo que han experimentado un fuerte descenso en el volumen de transacciones en los últimos años.

Referencias

- Black, F., y M. Scholes (1973). "The pricing of options and corporate liabilities". Journal of Political Economy, vol. 81, págs. 637 a 659.
- Junta de Gobernadores de la Reserva Federal, Commodity Futures Trading Commission y Securities and Exchange Commission (1984). A Study of the Effects on the Economy of Trading in Futures and Options. Washington, D.C.
- Caprio, G. y otros (1992). Financial Reform: Theory and Experience. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Debatisse, M. y otros (1993). Risk Management in Liberalizing Economies: Issues of Access to Food and Agricultural Futures and Options Markets. Informe técnico del Banco Mundial, (12220 ECA). Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Finnerty, J. (1988). "Financial engineering in corporate finance: an overview". Financial Management, vol. 17, págs. 14 a 33.
- Glen, J. (1993). How Firms in Developing Countries Manage Risks. Documento de trabajo N° 17 de la Corporación Financiera Internacional. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Grupo de los Treinta (1993). Derivatives: Practices and Principles. Nueva York, Nueva York: Grupo de los Treinta.
- Hammond, S. (1995). Securities Transaction Taxes: False Hopes and Unintended Consequences. Chicago, Illinois: Irwin.
- Jorion, P. (1995). The Importance of Derivative Securities Markets to Modern Finance. Chicago, Illinois: Catalyst Institute.
- Jorion, P. y S. Khoury (1995). Financial Risk Management: Domestic and International Dimensions. Cambridge, Massachusetts: Blackwell.
- King, R., y R. Levine (1993a). "Finance and growth - Schumpeter might be right". Quarterly Journal of Economics, vol. 108, págs. 717 a 737.
- King, R., y R. Levine (1993b). "Finance, entrepreneurship and growth: theory and evidence". Journal of Monetary Economics, vol. 32, págs. 513 a 542.
- Miller, M. (1991). Financial Innovations and Market Volatility. Cambridge, Massachusetts: Blackwell.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (1993). Taxation of New Financial Instruments. París: OCDE.

Pagano, M. (1993). "Financial markets and growth: an overview". European Economic Review, vol. 37, págs. 613 a 622.

Peck, A. (1985). Futures Markets: Their Economic Role. Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research.

Remolona, E. (1993). "The recent growth in financial derivative markets". Federal Reserve of New York Quarterly Review, vol. 17, págs. 28 a 43.

Schoenfeld, S. y otros (1994). Emerging Futures and Options Markets: An Overview of Issues and Prospects in Developing Countries. Washington, D.C.: Corporación Financiera Internacional.

Tanzi, V. (1995). Taxation in an Integrating World. Washington, D.C.: The Brookings Institution.

Congreso de los Estados Unidos (1994). Safety and Soundness Issues Related to Bank Derivatives. Washington, D.C.

Oficina de Contaduría General de los Estados Unidos (1994). Financial Derivatives: Actions Needed to Protect the Financial System. Washington, D.C.

Banco Mundial (1990). Financial Systems and Development. Serie sobre políticas y desarrollo No. 15. Washington, D.C.: Banco Mundial.

TRIBUTACIÓN DE LOS DERIVADOS Y OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS NUEVOS*

INTRODUCCIÓN

205. En este documento se examinan las distintas posibilidades de gravar con impuestos los derivados y otros productos financieros más nuevos. En la sección I se analiza el régimen aplicable a los tenedores y emisores de obligaciones emitidas con descuento. En las secciones II, III y IV se examina la tributación de las partes intervinientes en los tres tipos básicos de derivados financieros: las opciones, los futuros y los contratos a término y los contratos de capital hipotético, incluidos los swaps. En la sección V se trata el tema de la combinación de opciones de compra y venta, y en particular la conveniencia de establecer normas especiales para poner coto a las estrategias de evitación de impuestos que utilizan posiciones compensatorias. En la sección VI se examinan los problemas impositivos que plantea el uso de derivados y otros instrumentos financieros para producir títulos sintéticos (combinaciones de instrumentos que producen resultados financieros sustancialmente idénticos a los que produce un tipo de instrumento diferente de los elementos constitutivos del título sintético). En la sección VII se analiza la tributación de los instrumentos financieros utilizados para obtener cobertura respecto de los riesgos comerciales y de inversión. En las secciones I a VII se centra principalmente la atención en los problemas que enfrentan los gobiernos para desarrollar su derecho tributario interno en relación con los productos financieros, en tanto que en la sección VIII se examinan algunas cuestiones de tributación internacional que afectan a los derivados, y en particular los problemas que se plantean cuando las partes en un instrumento financiero residen en países diferentes.

206. En el presente informe se hace referencia a menudo a las leyes de los Estados Unidos de América, país que tiene el sistema más avanzado de normas tributarias sobre instrumentos financieros, incluidos los derivados. La amplia respuesta de los Estados Unidos a la innovación financiera tiene por los menos dos causas. En primer lugar, en los Estados Unidos existen mercados altamente desarrollados de instrumentos financieros de toda índole desde hace más tiempo que en la mayoría de los países. En consecuencia, la demanda de asesoramiento por parte de los contribuyentes sobre la tributación de los nuevos instrumentos financieros surgió antes y con mayor intensidad en los Estados Unidos que en muchos otros países. En segundo lugar, en los Estados Unidos las opiniones políticas acerca de la tributación generalmente son favorables a que se grave con impuestos todos los ingresos económicos provenientes del capital y a que se adopten medidas enérgicas para combatir las estrategias de evitación de

* El texto original del presente documento, preparado por el Profesor Lawrence Lokken, Asesor del Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión, se publicó con la signatura ST/SG/AC.8/1995/L.6. Las opiniones en él expresadas son las del autor y no coinciden necesariamente con las de las Naciones Unidas.

impuestos. En muchos aspectos, el derecho de los Estados Unidos representa el grado máximo de lo que podría hacer un país para atacar los problemas impositivos que plantean las innovaciones financieras.

I. OBLIGACIONES CON DESCUENTO

207. Cuando se emite un título con un descuento sobre su valor nominal, la ganancia para el tenedor del título y el costo del empréstito para el emisor incluyen el monto del descuento así como todo pago periódico señalado como interés en el título. El rendimiento anual de la inversión y los gastos del empréstito se ven reflejados de una manera realista sólo si el descuento se considera devengado a los efectos impositivos más o menos de la misma manera que se devenga desde el punto de vista económico. El interés es la retribución por el uso del dinero y se devenga únicamente por el transcurso del tiempo. Toda retribución por el uso del dinero, es decir, todas las sumas que en forma previsible corresponden al tenedor de un título de deuda únicamente por el transcurso del tiempo, deberían considerarse devengadas a los efectos impositivos de una manera económicamente realista, ya estén estas sumas señaladas como interés en el título o adopten alguna otra forma, como por ejemplo un descuento efectuado en el momento de emisión de la obligación.

208. En los Estados Unidos, los descuentos de emisión se consideran devengados a los efectos impositivos de acuerdo con el método del interés constante que se describe a continuación. Más adelante se examinarán otros dos métodos posibles: el sistema de imputación tributaria y la práctica de no contabilizar los ingresos y gastos generados por los descuentos hasta el vencimiento del título o hasta la venta de éste por su tenedor.

A. Método del interés constante

209. De acuerdo con el método del interés constante, el emisor y el tenedor de una obligación con descuento contabilizan anualmente una parte del descuento como gastos e ingresos por concepto de intereses. Esa parte del descuento se calcula aplicando un tipo de interés constante sobre el precio de emisión y sobre los descuentos devengados con anterioridad. Si se hacen pagos periódicos de intereses generados por la obligación, a cada parte del descuento que se contabiliza como devengado se le deduce el monto del interés pagadero en ese período.

210. Para demostrar cómo se aplica el método del interés constante en el caso de una obligación sin cupones, supongamos que una sociedad constituida, administrada y en funcionamiento en un país x emite una obligación en la que se establece un único pago de 10.000u (10.000 unidades de la moneda del país x) a un plazo de cinco años a partir de la fecha de emisión; un inversionista del país x compra la obligación al precio de emisión de 6.139u. El rendimiento al vencimiento es del 10% de interés compuesto semestralmente 10/. Si el descuento

de 3.861u se computa sobre la base de un interés constante, la cantidad devengada durante los primeros seis meses del plazo de la obligación es de 307u (la mitad del 10% de 6.139u); durante el segundo período de seis meses es de 322u (la mitad del 10% de la suma de 6.139u más la primera partida de intereses devengados de 307u), y así sucesivamente a lo largo de todo el plazo de la obligación. Si un período de seis meses comienza en un ejercicio fiscal y termina en el siguiente, el descuento devengado en ese período se prorratea sobre una base diaria.

211. Para demostrar cómo se aplica el método del interés constante en el caso de una obligación que devenga intereses, tomemos como ejemplo un bono por la suma de 10.000u a un plazo de cinco años, con un interés de 300u pagadero semestralmente. Si el tipo de interés del mercado a la fecha de emisión del bono es del 10%, el precio de emisión es 8.456u (el valor actual, al 10% de interés, de cuotas semestrales de 300u pagaderas durante cinco años y de la cantidad de 10.000u pagadera al final de esos cinco años). El descuento devengado durante los primeros seis meses es de 123u (la mitad del 10% del precio de emisión de 8.456u, menos el interés de 300u); durante el segundo período de seis meses, la cantidad devengada es de 129u (la mitad del 10% de la suma de 8.456u más 123u, menos 300u).

212. Una ventaja del método del interés constante es que se ajusta razonablemente bien a las fuerzas del mercado. En los ejemplos mencionados, si el tipo de interés corriente se mantiene en el 10%, la suma del precio de emisión más todos los intereses devengados será siempre igual al precio justo de mercado de la obligación. En el primer ejemplo, el precio justo de mercado de la obligación al final del primer año será de 6.768u (el valor actual de la cantidad de 10.000u pagadera dentro de cuatro años, al 10% de interés compuesto semestralmente), y la suma del precio de emisión más los intereses devengados durante el primer año también será de 6.768u (la suma de 6.139u, más 307u, más 322u). Por consiguiente, toda ganancia o pérdida realizada por un tenedor en relación con la venta de una obligación antes de su vencimiento es en gran parte una verdadera ganancia o pérdida de capital, que se genera como consecuencia de una variación en los valores de mercado y no por el simple transcurso del tiempo.

213. Una desventaja del método del interés constante es que su aplicación es compleja. Los emisores y tenedores de obligaciones con descuento deben contabilizar anualmente los gastos e ingresos por concepto de intereses, calculándolos con arreglo a una metodología poco conocida para muchos inversionistas. No obstante, respecto de la mayor parte de las deudas de las empresas, esa complejidad no constituye una carga particularmente pesada si se exige a los emisores que comuniquen los ingresos que perciben por concepto de intereses a los tenedores de sus obligaciones y a las autoridades impositivas. Generalmente las empresas tienen auxiliares contables que pueden hacer cálculos de interés constante con poco esfuerzo. Los tenedores de las obligaciones tienen simplemente que indicar en sus declaraciones de impuestos las cantidades comunicadas por el emisor.

214. Una crítica que se hace a veces al método del interés constante es que, a pesar de su relativa complejidad, no es un método exacto 11/. Si los tipos de interés del mercado no varían, generalmente el valor de mercado de una obligación con descuento no es idéntico a la suma del precio de emisión más los descuentos devengados previamente porque la hipótesis de un rendimiento constante al vencimiento no se ajusta totalmente al comportamiento del mercado. Normalmente, el tipo de interés del mercado de una obligación a más corto plazo es más bajo que el de un título a más largo plazo pero que es idéntico en los demás aspectos (aunque a veces sucede lo contrario, en general sólo por períodos breves). El tipo de interés del mercado podría ser por ejemplo del 10% para instrumentos a cinco años y del 9,8% para instrumentos a cuatro años. En el primer ejemplo, la obligación es un instrumento a cinco años cuando se emite, pero será un instrumento a cuatro años un año más tarde. Por lo tanto, si los tipos de interés del mercado no varían, el valor justo de mercado del instrumento después de transcurrido un año será de 6.820u (el valor actual de la suma de 10.000u pagadera dentro de cuatro años, al 9,8% de interés compuesto semestralmente). Si el tenedor vende la obligación al cabo de un año, se contabilizará una ganancia de 52u (el precio de venta de 6.820u, menos la cantidad de 6.768u, que es la suma de los gastos e ingresos del tenedor).

215. Esta ganancia se genera únicamente como consecuencia del transcurso del tiempo y, en teoría, debería considerarse devengada como si fuera intereses en lugar de diferirse hasta la venta del título. Sin embargo, considerando que el método del interés constante puede aplicarse únicamente sobre la base de elementos fundamentales del título (el precio de emisión y el monto y la fecha de cada pago), para poder hacer un cálculo más exacto de las sumas devengadas habría que disponer de datos del mercado acerca de la estructura de los tipos de interés en los diferentes plazos, datos que a menudo no es posible obtener. En consecuencia, la hipótesis del interés constante, aunque inexacta, es probablemente el único medio práctico de aproximarse a la realidad económica.

216. Otra desventaja del método del interés constante es que muchas veces grava con impuestos los ingresos por concepto de intereses de los tenedores de obligaciones mucho antes de que éstos reciban alguna suma de dinero en virtud de la obligación. Sin embargo, en vista de que es muy fácil obtener obligaciones que devengan intereses, los inversionistas que carecen de los medios para pagar impuestos sobre descuentos devengados pero impagos deben simplemente abstenerse de invertir en obligaciones con descuento, y el impuesto sobre los descuentos devengados tiene probablemente pocos efectos distorsionantes sobre el mercado.

B. Otras soluciones en lugar del método del interés constante

217. Además del método del interés constante existen otras dos alternativas obvias: computar el descuento en forma lineal y contabilizar el descuento sólo en el momento del pago. Recordemos el primer ejemplo que utilizamos antes, en el que se emitía una obligación sin cupones de 10.000u a un plazo de cinco años por el precio de 6.139u, con un rendimiento al vencimiento del 10% de interés

compuesto semestralmente. El descuento de 3.861y podría distribuirse a los efectos tributarios entre los 10 períodos de seis meses, imputando 368y a cada período. Para la mayoría de los instrumentos, el sistema de imputación tributaria contabiliza el descuento con mayor rapidez que el método del interés constante. En el ejemplo, el descuento devengado durante los primeros seis meses es de 368y de acuerdo con el sistema de imputación tributaria y de 307y según el método del interés constante. Otra posibilidad sería reconocer todo el descuento cuando se paga la obligación al vencimiento o, en el caso de los tenedores que venden sus obligaciones antes del vencimiento, cuando se vende la obligación.

218. Las ventajas del sistema de imputación tributaria son pocas. En lo que respecta a la forma de calcularlo es más sencillo que el método de interés corriente constante, pero el cálculo no es particularmente difícil en el método del interés constante, especialmente si se exige a los emisores que comuniquen anualmente a los tenedores de las obligaciones el monto de los descuentos devengados. Las objeciones más importantes al método del interés constante, que se refieren principalmente al hecho de que se grava a los tenedores por montos no recibidos en efectivo, son igualmente aplicables al sistema de imputación tributaria.

219. La administración de los impuestos y el cumplimiento de las obligaciones tributarias se simplifican si se contabiliza el descuento sólo cuando vence o se vende una obligación con descuento. Sin embargo, si las ganancias de capital están gravadas de manera diferente de otros ingresos, esta solución puede no ser tan sencilla como parece. Dado que los ingresos por descuentos sustituyen ingresos por intereses, deberían gravarse como si fueran renta común y no como ganancias de capital. De esa manera, si las ganancias derivadas de la cancelación y la venta de obligaciones se consideran generalmente ganancias de capital, la parte de la ganancia sobre la venta que representa un descuento devengado debe separarse del resto de la ganancia y esto sólo puede hacerse mediante los mecanismos de cálculo de los descuentos devengados descritos anteriormente.

220. Si los tenedores y emisores de obligaciones aplican un régimen uniforme y las mismas tasas impositivas a los descuentos, la elección que haga un gobierno entre los distintos regímenes susceptibles de ser aplicados a las obligaciones con descuento no afectará a los ingresos tributarios. Sin embargo, esos ingresos pueden verse seriamente menoscabados si existen normas sobre obligaciones con descuento que apliquen regímenes diferentes a tenedores y emisores. Por ejemplo, una solución tentadora para el problema de los descuentos es permitir a los emisores que contabilicen los descuentos como gastos por concepto de intereses, y al mismo tiempo autorizar a los tenedores a no contabilizar los ingresos por descuentos hasta el vencimiento, en atención a que, supuestamente, las grandes empresas están preparadas para hacer los cálculos mientras que los inversionistas a menudo no lo están. En el primer ejemplo, esta solución permite que el emisor de la obligación sin cupones haga una deducción de 307y por concepto de gastos por descuentos durante los primeros

seis meses del plazo de la obligación, y grava al tenedor sobre esa cantidad únicamente al vencimiento. Si se grava tanto al emisor como al tenedor con una tasa del 30%, el gobierno pierde 92u (el 30% de 307u) durante cuatro años y medio. Si el gobierno toma prestado al 10%, el costo del aplazamiento de los ingresos por descuentos por parte del tenedor, solamente durante ese período de seis meses, es de 51u (calculado a partir del vencimiento del instrumento) 12/. El Gobierno perderá sumas menores, aunque significativas, por cada uno de los restantes períodos de cómputo de descuentos en la vida de la obligación.

C. Dificultades en la esfera de las inversiones internacionales

221. Resulta particularmente difícil gravar con impuestos los ingresos por descuentos cuando el tenedor de la obligación no reside en el país de origen del emisor. Los ingresos derivados de inversiones se gravan generalmente en el país en que se generan (normalmente, en el caso de los títulos de deuda, el país de residencia del emisor) con impuestos por retención en la fuente. De los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), sólo una minoría (5 en 22) trata de gravar con impuestos por retención en la fuente los ingresos por descuentos de tenedores no residentes de obligaciones descontadas, y todos excepto uno de esos países consideran que los ingresos por descuentos están sujetos a lo dispuesto en el artículo sobre intereses de los tratados relativos al impuesto sobre la renta en que son parte 13/.

222. Quizás no sea práctico gravar con impuestos por retención en la fuente los ingresos por descuentos. El impuesto sólo puede retenerse de los pagos, no de las sumas devengadas. Por otra parte, los impuestos por retención en la fuente generalmente no se aplican a las ganancias obtenidas mediante la venta de inversiones, principalmente debido a que el comprador o el corredor no pueden normalmente medir la ganancia del vendedor, y a que la aplicación de un impuesto por retención en la fuente sobre el producido bruto de las ventas constituiría un obstáculo para las corrientes de inversión. La exigencia de que los residentes que compren obligaciones con descuento a no residentes retengan el impuesto sobre los ingresos por descuentos es especialmente problemática porque en general los compradores desconocen varios factores que son cruciales para el cómputo de los ingresos por descuentos de los no residentes 14/.

223. Si una obligación que devenga intereses se emite con descuento, el impuesto sobre los ingresos por descuentos puede retenerse de los intereses, siempre que el impuesto por retención en la fuente que grava los ingresos por concepto de intereses y descuentos no sea superior al interés 15/. Sin embargo, no hay ninguna forma viable de retener impuestos de los descuentos devengados con respecto a obligaciones sin cupones.

224. Se puede exigir al emisor que retenga el impuesto de los ingresos por descuentos al vencimiento de la obligación 16/. Sin embargo, si se gravan los ingresos por descuentos de los inversionistas residentes teniendo en cuenta las sumas devengadas en lugar de la fecha de vencimiento, es inútil que se exija a

los tenedores no residentes que retengan el impuesto al vencimiento, a menos que se cree un mecanismo que permita retener el impuesto de los ingresos por descuentos cuando un no residente vende una obligación con descuento. Si se gravan con impuestos los ingresos por descuentos de un no residente que mantiene una obligación con descuento hasta su vencimiento, y no se grava a un no residente que vende una obligación con descuento antes del vencimiento, los no residentes tienen un fuerte incentivo para vender sus obligaciones con descuento en lugar de conservarlas hasta su vencimiento. Desde el punto de vista económico hay muy poca diferencia para un inversionista entre vender una obligación poco antes de su vencimiento y pagar al emisor en la fecha de vencimiento. El resultado es que los inversionistas extranjeros están sujetos al pago de impuestos solamente si están mal asesorados.

II. OPCIONES

225. Hay dos tipos comunes de opciones: las opciones de compra y las opciones de venta. Puesto que una opción confiere a su tenedor un beneficio y no le impone ninguna obligación, normalmente el tenedor paga una prima al emisor (librador) de la opción cuando se emite la opción. El monto de la prima depende del precio de la opción, del período durante el cual la opción se mantiene "abierta" y de la inestabilidad de los precios de mercado del bien principal. Habida cuenta de que el emisor tiene la prima en su poder durante el plazo de la opción, el valor temporal del dinero es también un factor que influye en la fijación del precio de mercado de una opción. Una opción puede tener una condición de liquidación en efectivo en virtud de la cual la obligación vinculada a la opción se cancela mediante un pago en efectivo en la fecha de vencimiento de la opción y no mediante la compra o la venta real del bien principal.

226. En muchos países se emiten y se comercializan opciones estandarizadas en mercados de opciones establecidos. Hay otras opciones que se crean en forma individual en las negociaciones entre el tenedor y el emisor.

227. Los tenedores de opciones tienen tres alternativas: ejercer la opción mediante la compra o la venta del bien objeto de la opción, dejar que la opción venza sin que sea ejercida, o liquidar la opción antes de su vencimiento, ya sea vendiéndola o celebrando con el emisor una transacción de cancelación que deje sin efecto la opción. Las normas transitorias en materia de opciones deben prever todas estas posibilidades.

228. Los países tienen diferencias en cuanto al régimen fiscal que aplican a las opciones. De acuerdo con un criterio, que es el que generalmente se aplica en los Estados Unidos, una opción no tiene consecuencias tributarias para el tenedor o el emisor hasta su ejercicio, liquidación o vencimiento, cuando los resultados son los siguientes:

a) Ejercicio. Si se ejerce una opción de compra, la prima de la opción se incluye en el costo del bien adquirido para el tenedor y en la cantidad realizada por el emisor en la venta. Por ejemplo, si se paga una prima de 100u por una opción de compra de 1.000 acciones de capital de la sociedad X al precio de 5u por acción y posteriormente la opción se ejerce, el costo de las acciones para el tenedor es de 5.100u (la suma de la prima de la opción de 100u más el precio de ejercicio de 5.000u) y se considera que el emisor de la opción ha vendido las acciones en esa misma cantidad. Si se ejerce una opción de venta, la prima se incluye en el precio de venta realizado por el tenedor en la venta y en el costo para el emisor del bien adquirido en la transacción;

b) Vencimiento o venta. Si una opción vence sin ser ejercida, la prima se incluye entonces en los ingresos imponibles del emisor y se permite al tenedor que la descuenta de sus impuestos. Si el tenedor vende la opción antes de su vencimiento, la ganancia o la pérdida que se contabiliza es igual a la diferencia entre el producido de la venta y la prima pagada. Si el tenedor y el emisor cancelan la opción, cada parte contabiliza una ganancia o una pérdida igual a la cantidad neta pagada o recibida, incluyendo la prima de la opción y todo otro pago efectuado en la transacción de cancelación. En los Estados Unidos, las pérdidas o ganancias que se generan en el momento de vencimiento, venta o cancelación de una opción se consideran normalmente ganancias de capital, a menos que la tenencia o emisión de la opción sea parte del curso normal de los negocios o la actividad comercial del contribuyente 17/.

229. En otros países, se grava la prima que cobra el emisor de la opción en el momento en que la recibe, y se considera que el ejercicio de la opción, si se produce, es una transacción independiente en la cual el precio de venta o de compra del emisor es la cantidad que se recibe o se paga en el momento de ejercicio, excluida la prima de la opción 18/. Si el emisor celebra una transacción de cancelación con el tenedor, toda suma pagada o recibida por el emisor en virtud de dicha transacción es una ganancia o pérdida que se contabiliza en el momento de la cancelación.

230. De acuerdo con este último sistema, generalmente no se permite al tenedor que descuenta la prima en el momento en que la recibe, pero se contabilizan las ganancias o pérdidas cuando se ejerce la opción 19/. En una opción de compra, la ganancia o la pérdida que se genera para el tenedor al ejercicio es igual a la diferencia entre el valor del bien en ese momento y el costo total para el tenedor, que incluye tanto la prima de la opción como la cantidad pagada en el momento de ejercerse la opción. En una opción de venta, la ganancia o la pérdida del tenedor al ejercicio es igual a la diferencia entre el valor del bien y la cantidad neta recibida por dicho bien (la cantidad recibida en el momento de ejercicio menos la prima de la opción). Si la opción vence sin ser ejercida, el tenedor puede descontar la prima. Si el tenedor liquida la opción, se contabiliza una ganancia o una pérdida igual a la diferencia entre la cantidad recibida en la venta o transacción de cancelación y la prima pagada.

231. Ninguno de estos criterios carece de problemas. El primer criterio, que vincula la opción a la transacción que se lleva a cabo cuando se ejerce la opción (si es que se ejerce), no tiene en cuenta la ventaja del valor temporal del dinero de que goza el emisor por tener la prima durante el plazo de la opción. Como resultado de ello, las opciones pueden utilizarse para eludir normas que exigen el cómputo de los ingresos por concepto de intereses devengados (incluidos los descuentos de obligaciones).

232. El primer criterio también da lugar a que se utilicen combinaciones de opciones de compra y venta ("straddles") para evitar el impuesto. Supongamos que A compra una opción de compra de acciones de capital de la sociedad X y que simultáneamente vende una opción de compra del mismo número de acciones al mismo precio de ejercicio, pero con una fecha de vencimiento ligeramente diferente. Aparte de los gastos de la transacción, la prima pagada por la primera opción es aproximadamente igual a la prima recibida por la segunda, y la ganancia o pérdida que genere cualquiera de las dos opciones se compensará con una pérdida o ganancia prácticamente idéntica que se producirá en la otra. Sin embargo, si el valor de las opciones varía, A podría vender o cancelar la opción que da pérdida en una fecha cercana al cierre del ejercicio fiscal y sustituirla por una tercera opción que tenga apenas una leve diferencia en cuanto a la fecha de vencimiento con respecto a la opción que haya conservado de las dos originales. Esta maniobra de fines del ejercicio afecta muy poco la posición económica de A, pero genera una pérdida deducible que no se compensará con ingresos imponibles hasta el vencimiento o liquidación de las opciones durante el ejercicio siguiente. El resultado es un aplazamiento por un año del pago del impuesto. Más adelante, en la sección V, se examina el problema de la combinación de opciones de compra y venta.

233. De acuerdo con el segundo criterio, que considera que la opción es independiente del bien principal, generalmente se grava la prima que recibe el emisor de la opción en el momento en que la recibe, en tanto que no se permite al tenedor que contabilice ningún descuento por la prima antes del ejercicio, venta, cancelación o vencimiento de la opción. El resultado es favorable para el Gobierno, y este criterio es eficaz en cuanto a desalentar por lo menos algunos usos de las transacciones de combinación de opciones de compra y venta. Sin embargo, también desalienta las transacciones con opciones en general y contradice la realidad económica. La prima de una opción se asemeja a la prima de un seguro, y gravar con un impuesto la prima de una opción en el momento en que se recibe es como aplicar un impuesto a las primas brutas de los seguros, sin tener en cuenta la posibilidad de pérdidas.

234. En los Estados Unidos se aplica un tercer criterio para los tenedores de opciones de compra de activos distintos de las acciones de capital, es decir, opciones comercializadas en la bolsa respecto de bienes que no sean acciones individuales 20/. A menos que se determine que la opción es parte de una operación de cobertura, el tenedor de esa opción está sujeto a un régimen de ajuste conforme al mercado en virtud del cual anualmente se contabilizan ganancias o pérdidas por un monto equivalente a la diferencia entre la prima

pagada y el valor de la opción al final del ejercicio (ajustado en función de las ganancias ó pérdidas contabilizadas con arreglo a esta norma en ejercicios anteriores). Este criterio elimina las posibilidades de aplazamiento que permitía el primer criterio y además no grava a los emisores de opciones por sumas recibidas que no se hayan devengado totalmente como ingresos. Sin embargo, el criterio funciona bien únicamente en el caso de opciones comercializadas en un mercado activo que ofrezca diariamente cotizaciones de precios realistas.

235. En los Estados Unidos se aplica un cuarto criterio a las opciones identificadas como operaciones de cobertura. Más adelante, en la sección VII, se examina con más detalle el régimen aplicado a las operaciones de cobertura.

236. Los pagos efectuados en virtud de contratos de opciones normalmente no están sujetos a impuestos por retención en la fuente cuando se hacen a residentes de otros países 21/.

III. CONTRATOS DE FUTUROS Y CONTRATOS A TÉRMINO

237. Un contrato de futuros o un contrato a término es un contrato en virtud del cual se conviene en comprar y vender alguna cosa por un precio estipulado en una fecha futura establecida. El objeto del contrato puede ser un producto básico físico (por ejemplo, trigo o vientos porcinos), una moneda o un instrumento financiero. El objeto puede ser también un índice del mercado o un tipo de interés flotante. El término "futuros" se reserva generalmente para contratos comercializados en mercados organizados, sujetos a una amplia reglamentación. Un "contrato a término" es un contrato celebrado fuera de un mercado organizado. En los contratos de futuros (también llamados contratos comercializados en la bolsa), la cámara de compensación de la bolsa es efectivamente la contraparte en todos los contratos. En los contratos a término (también llamados contratos extrabursátiles) la contraparte es generalmente un banco u otra institución financiera.

238. Habida cuenta de que los derechos y las obligaciones emergentes de un contrato de futuros o de un contrato a término son recíprocos, no es habitual que una de las partes pague una prima a la otra cuando se celebra el contrato 22/. No obstante, en los contratos comercializados en la bolsa se exige generalmente que cada parte en el contrato deposite un margen en la bolsa. El margen es inicialmente del 1 al 5% del monto del contrato, pero se ajusta diariamente mediante un procedimiento de adecuación a los valores del mercado en virtud del cual a la cuenta de margen de cada parte se le suma o se le descuenta la diferencia entre el valor del contrato al día de que se trate y el valor del día anterior.

239. A pesar de que en los futuros y en los contratos a término se prevé normalmente la entrega material del bien principal, a menudo se cancelan antes de la fecha de entrega o se liquidan en efectivo en la fecha de entrega 23/. En

algunos contratos se estipula exclusivamente la liquidación en efectivo en lugar de la entrega material. Una transacción de cancelación o una liquidación en efectivo consiste en un pago en efectivo que realiza la parte perdedora a la parte ganadora por una suma equivalente (en el caso de la liquidación en efectivo) a la diferencia entre el precio al contado del bien principal en el mercado a la fecha de entrega o de liquidación y el precio establecido en el contrato.

240. La relación entre el precio al contado y el precio futuro de un bien es una función del valor temporal del dinero (incluidos los intereses y los gastos de almacenamiento de los productos básicos físicos). Por ejemplo, si el precio de los futuros de trigo supera la suma del precio al contado más los gastos de almacenamiento del trigo hasta la fecha de liquidación, los arbitrajistas pueden obtener beneficios si celebran contratos de futuros de venta y aseguran el cumplimiento de sus obligaciones contractuales comprando trigo al precio al contado y conservándolo para su entrega en la fecha establecida en el contrato de futuros. De esta manera, las transacciones de arbitraje mantienen los precios al contado y los precios futuros en una posición cercana al equilibrio en cuanto al valor temporal. El tipo de cambio futuro previsto en un contrato de divisas depende del tipo de cambio al contado y de los tipos de interés corrientes para obligaciones emitidas en las dos monedas.

241. Los futuros y los contratos a término pueden usarse como medios de especulación muy ventajosos. Por ejemplo, si el margen inicial es del 1% del monto del contrato, un contrato de futuros permite aprovechar todos los beneficios de un aumento en el precio de mercado de un bien, con una inversión del 1% del valor de ese bien. El riesgo de pérdidas es igualmente grande.

242. Los futuros y los contratos a término se utilizan más frecuentemente para obtener cobertura. Por ejemplo, si una persona es propietaria de un bien y proyecta venderlo en un momento determinado en el futuro, puede protegerse de una caída en el valor de mercado del bien celebrando un contrato de futuros o a término para venderlo. A la inversa, si una persona prevé que necesitará comprar un bien en un momento dado en el futuro, puede protegerse contra el riesgo de aumento del precio de mercado celebrando un contrato de futuros o a término para comprarlo.

243. Los países aplican regímenes fiscales muy diversos a los futuros y a los contratos a término, pero predominan tres criterios fundamentales: el criterio de la realización, el criterio del ajuste conforme al mercado y el criterio de congruencia para las operaciones de cobertura.

244. De acuerdo con el criterio de la realización, ninguna de las partes en un contrato puede contabilizar una ganancia o una pérdida hasta que el contrato quede sin efecto o se liquide mediante una venta, una transacción de cancelación o una liquidación en efectivo, o se cumpla mediante la entrega al vencimiento. En el caso de una venta, una transacción de cancelación o una liquidación en efectivo, cada parte contabiliza una ganancia o una pérdida por una suma

equivalente a la cantidad recibida o pagada. En el caso de entrega material, la parte vendedora obtiene una ganancia o una pérdida igual a la diferencia entre la suma recibida y el costo u otra base impositiva del bien vendido para el vendedor, mientras que el costo del bien para la parte compradora es el precio establecido en el contrato.

245. Con arreglo al criterio del ajuste conforme al mercado, la ganancia o pérdida emergente de un contrato pendiente al finalizar un ejercicio fiscal equivale al valor justo de mercado del contrato el último día del ejercicio, debidamente ajustado de acuerdo con las ganancias o pérdidas contabilizadas con respecto a ese contrato en ejercicios anteriores. En el caso de los contratos vendidos o cancelados durante el ejercicio, la ganancia o pérdida es la suma pagada o recibida, ajustada de acuerdo con las pérdidas o ganancias contabilizadas en ejercicios anteriores. El criterio del ajuste conforme al mercado es más fácil de aplicar en el caso de los contratos comercializados en la bolsa, ya que ésta ajusta diariamente los contratos a los valores del mercado.

246. De acuerdo con el criterio de congruencia, que se describe con más detalle en la sección VII, el régimen fiscal aplicable a un contrato usado como cobertura se coordina con la tributación de la posición que se está protegiendo.

247. En los Estados Unidos se aplican todos estos criterios. El criterio de la realización es la norma general. Sin embargo, el criterio del ajuste conforme al mercado se aplica normalmente a los contratos de divisas negociados en el mercado interbancario y a los contratos de futuros regulados (contratos que se comercializan en una bolsa de valores nacional o en una cámara de comercio reguladas por la Commodity Futures Trading Commission y que son ajustados diariamente a los valores del mercado de conformidad con las normas de la bolsa o la cámara) 24/. El criterio de congruencia se aplica a los contratos utilizados como cobertura, que de lo contrario estarían sujetos a las normas del criterio de la realización o del ajuste conforme al mercado, si cuando se celebra el contrato éste se registra como operación de cobertura en los libros del contribuyente.

248. Los pagos y otras transferencias efectuados en virtud de futuros y de contratos a término generalmente no están sujetos a impuestos por retención en la fuente cuando se hacen a residentes de otros países 25/.

IV. CONTRATOS DE CAPITAL HIPOTÉTICO

249. Un contrato de capital hipotético es un instrumento que impone a una de las partes la obligación de pagar a la otra, y en algunos casos también a la inversa, sumas calculadas mediante la aplicación de una tasa o un índice determinado a un monto de capital "hipotético". Un ejemplo de esta clase de contratos es un swap o canje de intereses en virtud del cual, por un período determinado (digamos, cinco años), A acepta hacer pagos trimestrales de

intereses a B sobre la suma de 1.000u al tipo de oferta interbancaria de Londres (LIBOR) para 90 días, a partir de la fecha de pago, y B acepta hacer pagos simultáneos a A de 25u cada uno (la cuarta parte del 10% de 1.000u). Puesto que en este caso los pagos son simultáneos, se compensan y se hace solamente un pago de la cantidad neta cada trimestre. Sin embargo, no es necesario que los pagos sean simultáneos. Por ejemplo, A podría estar obligado a hacer pagos trimestrales mientras que la obligación de B podría ser anual, en cuyo caso sólo se podría compensar un conjunto de pagos al año.

250. Los contratos de capital hipotético pueden celebrarse para especular con las fluctuaciones del mercado, pero se utilizan más a menudo como protección contra los riesgos del mercado. En el ejemplo antes citado, B podría celebrar el contrato porque contrajo un préstamo por la suma de 1.000u a un tipo de interés variable ligado al LIBOR y desea eliminar el riesgo de las fluctuaciones de los tipos de interés. Los pagos de intereses variables que debe hacer B en virtud del préstamo se compensan con los pagos variables que recibe de A de conformidad con el swap, y la obligación de B consiste en definitiva en pagar a A un interés fijo del 10% con arreglo al contrato. A podría ser un banco de inversiones que se protegerá del riesgo con otra transacción. En otra hipótesis, B podría ser un banco de inversiones y A un inversionista tenedor de una obligación de 1.000u que devenga intereses calculados de acuerdo con el LIBOR, pero que prefiere que le paguen un tipo de interés fijo. Los contratos de capital hipotético se celebran normalmente entre una compañía o un inversionista y una institución financiera. Las instituciones financieras tratan generalmente de tener una cartera equilibrada de contratos que les confieran posiciones compensatorias que eliminen efectivamente todo riesgo del mercado. A veces las instituciones financieras actúan como intermediarias, celebrando contratos de capital hipotético entre dos clientes.

251. Son también contratos de capital hipotético los siguientes:

- a) Otros tipos de swaps, incluidos los siguientes:
 - i) Canjes de capital: A paga sumas equivalentes a los dividendos de 100 acciones de capital de X, B paga sumas equivalentes a los dividendos de 100 acciones de Y, y al vencimiento las partes intercambian pagos por sumas equivalentes a los valores que tengan en ese momento las cantidades hipotéticas de acciones;
 - ii) Canjes de productos básicos: durante cinco años, A paga 100u por año a B y B paga a A 40 veces el precio de un bushel de maíz en la fecha de pago;
 - iii) Canjes de monedas: durante cinco años A paga US\$ 100 anuales a B y B paga simultáneamente 1.000u a A;
 - iv) Canjes de bases: los pagos que realiza una parte se basan en un índice y los que hace la otra en otro índice;

b) Obligaciones con tope máximo de interés: una parte hace pagos periódicos por un valor equivalente a una suma de capital hipotético multiplicada por la diferencia en más (si la hubiere) entre un índice o tipo de interés variable determinado y un tipo de interés fijo estipulado, y la contraparte efectúa un único pago cuando se celebra el contrato o realiza una serie de pagos fijos. Por ejemplo, supongamos que A, que ha recibido un préstamo de 1.000u al LIBOR trimestral, está dispuesto a asumir el riesgo de incrementos limitados del LIBOR pero quiere estar protegido en caso de que el LIBOR supere el 10%. Para ello, A compra a B una obligación con tope máximo de interés en virtud de la cual B acepta hacer pagos trimestrales a A por un valor equivalente a la cuarta parte de la suma resultante de multiplicar 1.000u por la diferencia en más que hubiera entre el LIBOR de ese trimestre y el 10%;

c) Obligaciones con tope mínimo de interés: son iguales a las obligaciones con tope máximo, salvo en cuanto a que el pago periódico es igual al monto de capital hipotético multiplicado por la diferencia en más que hubiera entre el tipo de interés fijo y el tipo de interés variable (por ejemplo, la suma de 1.000u multiplicada por el número de puntos porcentuales en que el LIBOR vigente a la fecha de pago sea inferior al 5%). Una obligación con tope mínimo de interés podría comprarla, por ejemplo, un inversionista que es tenedor de una obligación por valor de 1.000u que devenga intereses al LIBOR trimestral y que en general está dispuesto a asumir el riesgo de la fluctuación del tipo de interés pero quiere protegerse de la posibilidad de que el LIBOR caiga por debajo del 5%;

d) Obligaciones con tope máximo y mínimo de interés: una parte es simultáneamente receptora de los pagos periódicos correspondientes a una obligación con tope máximo de interés, y pagadora de las sumas periódicas adeudadas en virtud de una obligación con tope mínimo, o viceversa.

252. Los pagos básicos previstos en los contratos de capital hipotético son periódicos, pero una de las partes puede hacer un pago global cuando se celebra el contrato, al finalizar el plazo del contrato, o en algún otro momento. Por ejemplo, en las obligaciones con tope máximo o con tope mínimo de interés, normalmente una de las partes hace un pago fijo único y la otra parte asume la obligación de hacer pagos periódicos. Otro ejemplo es el de los swaps en que ambas partes hacen pagos periódicos, que pueden convenirse fuera del mercado, en cuyo caso la parte beneficiada por la desviación del mercado hace un pago compensatorio a la otra, además de los pagos periódicos que debe hacer esa parte en virtud del acuerdo. Supongamos que el mercado equipara el tipo de interés variable del LIBOR trimestral a un tipo de interés fijo del 11% a cinco años, pero A y B celebran un acuerdo por el cual convienen en intercambiar el LIBOR trimestral por un interés fijo del 10% durante cinco años. A y B convendrán asimismo en que la parte que hace los pagos al tipo de interés fijo deberá también pagar una suma global, probablemente en el momento de celebrarse el contrato, para compensar a la otra parte por el hecho de que el tipo de interés de los pagos fijos es inferior al tipo de interés del mercado. Si el tipo de

interés de los pagos fijos es, por ejemplo, del 12%, la suma global compensatoria la pagará la parte que hace los pagos al tipo de interés variable.

253. En la mayoría de los países, los pagos periódicos en virtud de un contrato de capital hipotético se contabilizan en el momento en que se efectúan (como ingresos del receptor y como deducciones para el pagador). Los países difieren en cuanto al régimen fiscal que aplican a los pagos no periódicos. En algunos países, los pagos no periódicos, al igual que los pagos periódicos, se consideran ingresos del receptor y deducciones para el pagador, en el momento de hacerse el pago. En otros países, los pagos no periódicos se amortizan durante el plazo del instrumento.

254. El régimen fiscal de los pagos periódicos no se ha considerado problemático, pero los pagos no periódicos han resultado ser más difíciles de clasificar. Si los pagos no periódicos se contabilizan como ingresos y gastos en el momento en que se reciben, se estaría aplicando un régimen simétrico a las partes en el contrato, pero los contribuyentes podrían no obstante utilizar este régimen como medio de reducir los impuestos. Por ejemplo, si una compañía tiene una deducción por pérdidas trasladable al ejercicio siguiente que está por vencer, podría hacer un canje de intereses fuera del mercado en virtud del cual recibiría un pago global en el momento de celebrarse el contrato. El hecho de que el pago se contabilice como ingresos a la fecha de recepción del pago no aumenta el impuesto de la compañía porque los ingresos son absorbidos por la pérdida. La compañía hará pagos periódicos más elevados que los que haría en virtud de un canje de intereses con arreglo al mercado, pero las sumas deducibles en relación con esos pagos podrán descontarse de los ingresos en los ejercicios en que se realicen los pagos. Como resultado de ello, se prolonga efectivamente el período de validez de las deducciones por pérdidas que pueden traspasarse a los ejercicios siguientes.

255. Además, el hecho de contabilizar las sumas globales en el momento de pago y de recepción podría alterar los mercados de contratos de capital hipotético. Si un banco de inversiones posee una cartera equilibrada y amortiza en forma realista las sumas globales que recibe, en esencia no tiene ingresos ni pérdidas netas derivadas de los contratos (aparte del margen que extrae como ganancia) porque las deducciones correspondientes a esos pagos serán aproximadamente iguales a los ingresos correspondientes a los pagos recibidos. En cambio, si las sumas globales recibidas se contabilizan como ingresos en el momento de recibirse, el banco puede tener ingresos artificiales netos cuando su cartera se amplía y pérdidas artificiales netas cuando la cartera se reduce. Estos ingresos y pérdidas artificiales pueden determinar que la celebración de contratos de capital hipotético sea menos lucrativa de lo que sería si las normas tributarias aplicaran un régimen más realista a las sumas recibidas, o pueden inducir a los bancos de inversiones a cobrar a sus clientes más de lo que les cobrarían en otras circunstancias.

256. Estos problemas pueden resolverse si se exige a los contribuyentes que amorticen los pagos de sumas globales efectuados en virtud de contratos de

capital hipotético, pero los sistemas de amortización razonablemente realistas son complejos. En los Estados Unidos, por ejemplo, los pagos de sumas globales normalmente se amortizan tomando como referencia los precios de mercado de los contratos a término y las opciones equivalentes a los derechos del contribuyente en virtud del contrato de capital hipotético 26/. A estos efectos se considera que un swap es análogo a una serie de contratos a término liquidados en efectivo, y el pago de una suma global en virtud de un swap se imputa durante el plazo del contrato de acuerdo con los precios de mercado de los contratos a término análogos. Este método se ilustra con el siguiente ejemplo:

De acuerdo con un contrato de swap, A está obligado a hacer a B tres pagos anuales de US\$ 2.350 cada uno (la cantidad de capital hipotético de 1.000 bushels de maíz por US\$ 2,35, el precio corriente del maíz), y B debe simultáneamente pagarle a A sumas equivalentes a 1.000 veces el precio al contado del maíz en las fechas de pago 27/. Cuando se celebra el contrato, los precios futuros del maíz son de US\$ 2,40 para los contratos a término de un año, de US\$ 2,55 para los contratos a dos años y de US\$ 2,75 para los contratos a tres años. Como los pagos fijos que debe hacer A están por debajo de los valores de mercado, A le paga a B US\$ 535 en el momento de celebrarse el contrato. Este pago no periódico se amortiza como si fuera un préstamo de A a B que B devolverá, con intereses, en tres pagos de US\$ 50 en un año (1.000 multiplicado por la diferencia entre el precio de US\$ 2,40 para los contratos a término de un año y el precio de US\$ 2,35 por el que se rige el pago fijo de A), US\$ 200 en dos años (1.000 multiplicado por la diferencia entre US\$ 2,55 y US\$ 2,35) y US\$ 400 en tres años (1.000 multiplicado por la diferencia entre US\$ 2,75 y US\$ 2,35). El pago no periódico de US\$ 535 es igual al valor actual de esos tres pagos a un tipo de descuento compuesto del 8% anual. Cada pago aceptado se divide entre un componente de valor temporal (establecido en el 8%) y un componente de capital; como se indica a continuación:

<u>Año</u>	<u>Pago aceptado</u>	<u>Componente de valor temporal</u>	<u>Componente de capital</u>
1	50	43	7
2	200	42	158
3	<u>400</u>	<u>30</u>	<u>370</u>
	650	115	535

El componente de capital se considera un pago periódico efectuado en virtud del swap y el componente de valor temporal no se toma en cuenta. Por lo tanto se considera que el pago periódico que A hace a B el primer año es de US\$ 242 (la suma de los US\$ 235 pagados efectivamente al final del primer año más la amortización de US\$ 7 del pago anticipado) y que los pagos periódicos correspondientes al segundo y tercer año son de US\$ 393 (la suma de US\$ 235 más US\$ 158) y de US\$ 605 (la suma de US\$ 235 más US\$ 370). Los pagos periódicos, incrementados por la amortización de los pagos no periódicos, se consideran ingresos del receptor (B) y gastos deducibles para el pagador (A).

257. Este procedimiento es complejo porque requiere una amplia información acerca de las operaciones de mercado y una especialización considerable en materia de cálculo. Como la mayor parte de los contratos de capital hipotético son transacciones de gran volumen elaboradas por importantes instituciones financieras, esta complejidad no preocupa frecuentemente a los contribuyentes. Por otra parte, los tipos de interés futuros que utilizan las partes para determinar el monto de la suma global pueden ser la base de la asignación si son "razonables".

258. Sin embargo, en algunas situaciones la fijación del precio del contrato por las partes no se basa en tipos de interés futuros, y puede suceder que no se disponga de tipos de interés futuros comparables. Por ello, el Tesoro de los Estados Unidos propuso como alternativa un "método de pago nivelado", con arreglo al cual el pago global se amortiza como si fuera el valor actual de una serie de pagos iguales que vencen simultáneamente con los pagos periódicos previstos en el contrato. La aplicación de este método puede verse en el siguiente ejemplo:

En virtud de un canje de intereses, A debe hacer a B cinco pagos anuales de US\$ 11.000 cada uno (el 11% del monto de capital hipotético de US\$ 100.000) y B debe hacer a A pagos simultáneos por un valor equivalente a la cifra resultante de multiplicar la suma de US\$ 100.000 por el LIBOR anual vigente a la fecha de pago 28/. Cuando se celebra el contrato, el LIBOR se canjea a la par en el mercado por un interés fijo del 10%. B, que obtiene el 11% en este canje fuera de mercado, le paga entonces a A, en el momento de celebrarse el contrato, una "comisión de ajuste del rendimiento" de US\$ 3.791, que las partes calcularon como el valor actual al 10% de cinco pagos anuales de US\$ 1.000 cada uno (el 11% de US\$ 100.000, menos el 10% de US\$ 100.000). De acuerdo con el método del pago nivelado, la cantidad asignada al primer año es de US\$ 621, es decir, el pago aceptado de US\$ 1.000, menos el componente de valor temporal (10% de la comisión de ajuste del rendimiento de US\$ 3.791). Esta cantidad se contabiliza como una suma recibida por A y un pago efectuado por B además de los pagos periódicos correspondientes a ese año. De la misma manera, la cantidad asignada al segundo año es de US\$ 683 (US\$ 1.000 menos el componente de valor temporal calculado como el 10% de la diferencia en más entre la suma de US\$ 3.791 y el componente de capital de US\$ 621 correspondiente al primer año); para el tercer año es de US\$ 751 y así sucesivamente.

259. Si la suma global se paga en un momento que no sea el de la celebración del contrato (por ejemplo, al finalizar el plazo del contrato), el método de pago nivelado se aplica como si el contrato previera un pago global al principio, por un monto equivalente al valor actual del pago realmente exigido.

260. Los pagos efectuados en virtud de contratos de capital hipotético generalmente no están sujetos a impuestos por retención en la fuente cuando se hacen a residentes de otros países, pero algunos países aplican impuestos por retención en la fuente a esos pagos, por lo menos en algunas circunstancias 29/.

V. COMBINACIÓN DE OPCIONES DE COMPRA Y VENTA

261. En los Estados Unidos se ha considerado necesario establecer normas especiales de capitalización y aplazamiento de pérdidas para la combinación de opciones de compra y venta ("straddles"). Supongamos que A compra una opción de compra de acciones de capital de la sociedad X y que simultáneamente vende una opción de compra del mismo número de acciones al mismo precio de ejercicio pero con una fecha de vencimiento ligeramente diferente. Aparte de los gastos de la transacción, la prima pagada por la primera opción es casi igual a la prima recibida por la segunda, y la ganancia o pérdida que genere cualquiera de las dos opciones se compensará con una pérdida o ganancia prácticamente idéntica que se producirá en la otra. Sin embargo, si el valor de las opciones varía, A podría vender o cancelar la opción que da pérdida en una fecha cercana al cierre del ejercicio fiscal y sustituirla por una tercera opción que tenga apenas una leve diferencia en cuanto a la fecha de vencimiento con respecto a la que haya conservado de las dos originales. Esta maniobra de fines del ejercicio afecta muy poco la posición económica de A, pero genera una pérdida que, si se admite como deducción impositiva, no se compensará con los ingresos imponibles derivados de las transacciones con opciones hasta que las opciones restantes lleguen a su vencimiento o se cancelen durante el ejercicio siguiente. Por consiguiente, la pérdida puede deducirse de otros ingresos, lo que determina efectivamente un aplazamiento por un año del pago del impuesto. El Congreso de los Estados Unidos entendió que esta consecuencia era inaceptable.

262. Desde 1981, las leyes de los Estados Unidos han prohibido en general toda deducción por pérdidas emergentes de la venta, el intercambio o la cancelación de una "posición" en un bien comercializado activamente, en la medida en que la pérdida se compense al cierre del ejercicio con una ganancia no realizada derivada de una "posición compensatoria" 30/. La pérdida que no se puede deducir en un ejercicio se traspasa al ejercicio siguiente y se deduce en ese ejercicio, salvo en la medida en que se compense con una ganancia no realizada derivada de una posición compensatoria que se mantenga hasta el final de ese ejercicio. En el ejemplo, la pérdida realizada mediante la venta o la cancelación de una de las opciones durante el primer año se aplaza hasta que se ejerce, se vende o se cancela la opción compensatoria.

263. El bien comercializado activamente a que se refiere la combinación de opciones de compra y venta puede ser, por ejemplo, un producto básico, un título de deuda, un contrato de futuros o a término, o un contrato de capital hipotético 31/. La combinación de opciones puede también referirse a acciones pero sólo si la posición compensatoria es una opción.

264. Las posiciones compensatorias existen "si hay una disminución importante del riesgo de pérdida a que está expuesto un contribuyente que tiene una posición cualquiera con respecto a bienes muebles, por el hecho de ser tenedor de otra u otras posiciones más en relación con bienes muebles (sean o no del mismo tipo)" 32/. Por ejemplo, si A es tenedor de 100 acciones de capital de la sociedad X y tiene también una opción de venta de 100 acciones de capital de X,

las posiciones son compensatorias porque la opción de venta, que puede ejercerse para vender las acciones al precio de ejercicio si el valor de las acciones cae por debajo de esa cantidad, disminuye considerablemente el riesgo de A de tener pérdidas en relación con las acciones. De esa manera, si el valor de las acciones supera el precio de ejercicio de la opción de venta y A deja caducar la opción de venta sin ejercerla y retiene las acciones, la pérdida sufrida al vencimiento (el monto de la prima de la opción) no puede deducirse en la medida en que no supere la ganancia no realizada generada por las acciones. La opción de venta no elimina totalmente los riesgos de pérdida; por ejemplo, si el valor de las acciones de X permanece constante, A perderá la prima de la opción y no obtendrá ningún beneficio a cambio. Sin embargo, las normas de la combinación de opciones de compra y venta se aplican si la posición compensatoria produce una "disminución importante" del riesgo de pérdida; la eliminación total del riesgo no es necesaria. Por otra parte, las posiciones pueden considerarse compensatorias aun en el caso de que el precio de ejercicio de la opción de venta sea menor que el valor de la acción al momento de adquirirse la opción de venta; en consecuencia, la opción de venta no protege totalmente a A del riesgo de pérdidas en las acciones.

265. Las normas de la combinación de opciones de compra y venta son complejas y difíciles de hacer cumplir. La intención del contribuyente al adquirir las posiciones compensatorias no es importante. Supongamos que B, residente de los Estados Unidos, compra un bono denominado en yen japoneses y, para protegerse del riesgo cambiario, celebra simultáneamente un contrato a término para vender yen; el plazo del contrato a término es menor que el del bono, y B realiza pérdidas en el contrato a término a su vencimiento. Como la pérdida en el contrato a término se compensa con una ganancia en divisas en la posición en yen representada por el bono, no puede deducirse, ni siquiera en parte, aun cuando B celebre rápidamente otro contrato a término para seguir protegiéndose del riesgo cambiario. El resultado final (aplazamiento de la deducción de la pérdida hasta que la ganancia compensatoria sea realizada) no es irrazonable, pero la carga que trae aparejada en materia de registros contables puede ser más de lo que B esperaba al adquirir la inversión 33/.

266. A la inversa, si la intención del contribuyente al adquirir posiciones compensatorias es aplazar el pago del impuesto mediante una estrategia de combinación de opciones, es probable que en los registros del contribuyente no se haga notar la conexión entre las dos posiciones, dejando así al inspector fiscal la difícil tarea de establecer la conexión necesaria para la aplicación de las normas de la combinación de opciones. La labor del inspector es aún más difícil si el bien principal a que se refieren las dos posiciones no es exactamente el mismo (por ejemplo, una participación en un fondo mutuo invertido en todas las acciones de un índice en particular y una opción de venta en dicho índice liquidada en efectivo).

267. De acuerdo con las normas aplicables a la combinación de opciones de compra y venta, también se aplazan las deducciones por concepto de intereses y otros gastos en que se incurre al financiar o mantener cualquiera de las dos

posiciones (punta) de una combinación de opciones 34/. Supongamos que A compra plata y simultáneamente celebra un contrato de futuros por el cual se compromete a vender una cantidad idéntica de plata dentro de 18 meses; la compra se financia con dinero prestado y los gastos en que incurre A por mantener las existencias de plata hasta la fecha de entrega incluyen los intereses del préstamo y los gastos de almacenamiento y seguro 35/. El precio futuro de la plata es aproximadamente igual a la suma del precio de compra que pagó A más los gastos por concepto de intereses, almacenamiento y seguro durante 18 meses. El contrato de futuros garantiza así a A el reembolso de los gastos de mantenimiento de las existencias y al mismo tiempo elimina el riesgo de pérdida por una caída en los precios de la plata. El Congreso de los Estados Unidos decidió que la deducción de los gastos de mantenimiento de las existencias así como las pérdidas producidas como consecuencia de la cancelación, ya fuese de la posición de tenencia de la plata o del contrato de futuros, debían aplazarse hasta que se contabilizaran ingresos provenientes de la combinación de opciones de compra y venta. Sin embargo, la capitalización de los gastos de mantenimiento de existencias tiene como consecuencia una mayor complejidad para los contribuyentes y los inspectores fiscales, que deben identificar tanto las posiciones que integran una combinación de opciones como los intereses y otros gastos "debidamente imputables" a los bienes a que se refiere la misma.

268. En los Estados Unidos, las normas de la combinación de opciones de compra y venta se aplican únicamente a los ciudadanos y residentes de ese país y a los no residentes que desarrollen una actividad comercial en los Estados Unidos. No afectan a los impuestos por retención en la fuente y por ello no se aplican a los no residentes que invierten en los Estados Unidos pero que no desarrollan una actividad comercial en ese país.

269. La complejidad de las normas de la combinación de opciones de compra y venta se debe en gran parte a los esfuerzos del Congreso por impedir las estrategias de evitación de impuestos. En el caso de los inversionistas individuales, esos esfuerzos parecen haber tenido éxito. Sin embargo, las empresas multinacionales con base en los Estados Unidos pueden tener menos dificultades para eludir las normas de la combinación de opciones. Por ejemplo, si una filial nacional tiene una punta de la combinación y una filial extranjera tiene la otra, aparentemente las normas de la combinación de opciones no se aplican porque las filiales nacionales y las extranjeras no pueden unirse en una declaración de impuestos consolidada.

270. Pocos países o ninguno, aparte de los Estados Unidos, han aprobado leyes fiscales para poner coto a las estrategias de combinación de opciones. La experiencia de los Estados Unidos demuestra probablemente que la complejidad en cuanto al cumplimiento y la fiscalización es una consecuencia inevitable de todo esfuerzo eficaz por resolver los problemas que plantea la combinación de opciones de compra y venta. Esta experiencia puede demostrar también que si no se pone límites a las estrategias de combinación de opciones mediante normas contra la evitación, la capacidad de un país para gravar los ingresos de capital puede verse coartada.

271. En los Estados Unidos, las ganancias y pérdidas derivadas de la mayoría de los instrumentos utilizados en operaciones de combinación de opciones son pérdidas y ganancias de capital 36/, y las pérdidas de capital en general se pueden deducir únicamente de ganancias de capital. En consecuencia, la combinación de opciones, si no está sujeta a restricciones normativas, normalmente sólo será eficaz para diferir el pago del impuesto sobre las ganancias de capital. Un país que no grave las ganancias de capital puede tener menos dificultades con las operaciones de combinación de opciones si califica de pérdidas de capital las pérdidas derivadas de una combinación de opciones.

272. Sin embargo, los países que desean gravar con impuestos eficaces las ganancias de capital advertirán probablemente que estos impuestos se ven cada vez más amenazados por las operaciones de combinación de opciones. Las exigencias relativamente bajas en materia de margen y gastos de transacción de muchos derivados son un aliciente para las estrategias de combinación de opciones. En ausencia de normas sobre la combinación de opciones, un contribuyente que desea proteger de los impuestos una ganancia importante, a menudo puede aplazar indefinidamente el pago del impuesto sobre las ganancias de capital realizando una serie de operaciones de combinación de opciones por cifras nominales muy abultadas pero con un costo para el contribuyente que no es elevado en relación con el monto del impuesto diferido.

VI. TÍTULOS SINTÉTICOS

273. En muchos contextos, los derivados pueden usarse para convertir una inversión en una clase de bienes en otra inversión con características difíciles de diferenciar en bienes de otro tipo. Si las normas tributarias aplicables a las dos clases de bienes son diferentes, este uso de los derivados permite a los contribuyentes combinar las consecuencias económicas de una clase de bienes con las consecuencias impositivas de la otra. Este problema tiene por lo menos dos aspectos: la calificación errónea de los ingresos y la evitación de las normas sobre realización.

A. Calificación errónea

274. Supongamos que T compra plata y simultáneamente celebra un contrato de futuros por el cual se compromete a vender una cantidad idéntica de plata. El precio futuro de la plata es igual o muy similar a la suma del precio al contado de la plata más los gastos (intereses, almacenamiento y otros gastos) de mantener las existencias de plata hasta la fecha de entrega; cuando los precios en el mercado al contado y en el mercado a término se apartan de esta relación, los arbitrajistas entran en el mercado para restablecer la relación. Como T tiene plata y también un contrato de venta de plata, T no se verá afectado por los cambios en el precio de la plata, pero la diferencia entre el precio pagado en el mercado al contado y el precio que recibirá por el contrato de futuros garantiza una ganancia que compensará a T por el valor temporal de la inversión

en plata. El hecho de ser propietario de la plata y del contrato coloca a T "en la posición económica de un prestamista, porque tiene la expectativa de obtener una ganancia por la transacción, que en esencia tiene el carácter de interés, y no asume ningún riesgo significativo aparte de los riesgos a que normalmente está expuesto un prestamista" 37/. Las ganancias de un prestamista (ingresos por concepto de intereses) están gravadas generalmente como renta común. Sin embargo, el beneficio que obtendrá T será la ganancia derivada de la venta de la plata, y las ganancias generadas por las ventas de inversiones se consideran normalmente ganancias de capital. Si las utilidades de T reúnen los requisitos necesarios para que se les aplique una tasa preferencial del impuesto sobre las ganancias de capital, esta manera equívoca de invertir en un título de deuda permite convertir la renta común recibida como intereses en ganancias de capital.

275. La solución más sencilla a este problema consiste en gravar las ganancias de capital con las mismas tasas impositivas que la renta común. Podría decirse que esta solución es exagerada en proporción al mal que pretende corregir, ya que tradicionalmente se ha considerado que la tributación de las ganancias de capital es una cuestión mucho más importante que la tributación de los derivados. Sin embargo, a medida que los contribuyentes se vuelvan más ingeniosos en sus estrategias de inversión, será más común el uso de derivados para evitar calificaciones impositivas no deseadas, y la distinción entre ganancias de capital y renta común podría convertirse en una línea divisoria entre contribuyentes bien asesorados y mal asesorados y no en una línea de separación entre diferentes tipos de ingresos.

276. En los Estados Unidos se han buscado soluciones más moderadas para el problema. En 1993, el Congreso de ese país aprobó una disposición que gravaba como renta común todo o parte de la ganancia derivada de una "operación de conversión" 38/. Lo que caracteriza a una operación de conversión es que "prácticamente toda la ganancia que el contribuyente espera obtener [de la operación] puede atribuirse al valor temporal de la inversión neta del contribuyente en esa operación" 39/. Un ejemplo de ello es la adquisición de un bien y la celebración de un contrato en forma contemporánea por el cual se conviene la venta del mismo bien. Una combinación de opciones de compra y venta (dos o más posiciones compensatorias en bienes comercializados en la bolsa) es también una operación de conversión si la ganancia esperada puede atribuirse al valor temporal del dinero. La operación relativa a la plata descrita en los párrafos precedentes fue citada por el Congreso como ejemplo de operación de conversión.

277. La ganancia obtenida en la venta, cancelación o extinción de una posición incluida en una operación de conversión (la plata o el contrato de futuros en el ejemplo) es renta común, excepto en la medida en que supere la "cantidad de ingresos imputados aplicable". Esta cantidad es el interés de la inversión del contribuyente en la operación (el precio de compra de la plata), calculado al 120% del rendimiento corriente de los títulos del Tesoro de los Estados Unidos con plazo similar 40/. En el ejemplo, si el contrato de futuros se celebra por

intermedio de la cámara de compensación de una cámara de comercio importante, es probable que el tipo de interés implícito en el contrato no sea mayor que el tipo de interés previsto en la ley, y la ganancia del inversionista, ya se derive de la venta de la plata, de la venta o la cancelación del contrato de futuros, o de ambas, será probablemente renta común en su totalidad.

278. En los Estados Unidos se aplica un sistema más mecánico a los títulos sintéticos constituidos con contratos de monedas. Supongamos que B, que es una persona de los Estados Unidos, tiene US\$ 1.000 para invertir en un título de deuda a un año; los tipos de interés corrientes son del 8% en los Estados Unidos y del 2% en el Japón, y el tipo de cambio actual es US\$ 1 igual a 100 yen. Si B invirtió en un instrumento de los Estados Unidos, la inversión ascenderá a US\$ 1.080 al cabo de un año. Sin embargo, B opta por: a) convertir los US\$ 1.000 en 100.000 yen; b) comprar un título de deuda de 100.000 yen al 2% de interés a un año, y c) celebrar un contrato a término por el cual se obliga a vender 200 yen dentro de un año. El tipo de cambio futuro es US\$ 1 igual a 94,44 yen 41/, de manera que al cabo de un año B tendrá US\$ 1.080 (102.000 yen a 94,44 yen por dólar). Los US\$ 80 de ganancia corresponden al interés de US\$ 21,18 (2.000 yen a 94,44 yen por dólar) y a la ganancia en divisas de US\$ 58,82. De acuerdo con las leyes de los Estados Unidos, las ganancias en divisas se consideran renta común a menos que resulten de un contrato a término o de futuros o de una opción que se tiene como inversión y que no es parte de una combinación de opciones 42/. Como en el ejemplo el contrato a término protege a B del riesgo de una pérdida cambiaria con el pagaré en yen, el pagaré y el contrato a término son posiciones compensatorias, es decir, una combinación de opciones. Los ingresos obtenidos por B en la transacción son por lo tanto renta común, exactamente igual a lo que habrían sido si B hubiera invertido en un instrumento de los Estados Unidos.

279. Las soluciones que se han dado a estos problemas en los Estados Unidos son complejas e incompletas. Otras opciones prácticas en lugar de esas soluciones son, por un lado, eliminar de las leyes relativas al impuesto sobre la renta toda distinción entre renta común y ganancias de capital y, por otro, dar carta blanca a los contribuyentes para que modifiquen las calificaciones impositivas a su voluntad mediante el uso de derivados. A medida que se difunda y se comprenda mejor el uso de los derivados, la segunda opción será probablemente cada vez más difícil de aceptar para los países que exoneran de impuestos a las ganancias de capital o que gravan las ganancias de capital con tasas muy inferiores a las de la renta común.

B. Evitación de las normas sobre realización

280. De acuerdo con la mayoría de las leyes relativas al impuesto sobre la renta, las ganancias y pérdidas derivadas de inversiones en bienes se contabilizan sólo cuando se realizan en virtud de una venta, una permuta u otro acto de disposición del bien. Por lo tanto, al tenedor de un bien que se ha valorizado no se le grava con impuestos sobre la valorización (aumento de valor)

mientras conserve la tenencia del bien, pero puede estar sujeto a un impuesto sobre las ganancias de capital si vende el bien y reinvierte el producido de la venta en otro bien. Mediante el uso de derivados, a menudo es posible obtener el equivalente económico de una reutilización de las inversiones pero sin hacer una venta o permuta que determine la aplicación de un impuesto sobre las ganancias de capital.

281. Supongamos que la persona E, empleado de la sociedad X, posee un volumen importante de acciones de X, que fueron adquiridas en virtud del plan de opciones de compra de acciones por el personal y que constituye la mayor parte de la riqueza de E. E desea tener una cartera de inversiones más diversificada pero tendría que pagar impuestos muy elevados sobre las ganancias de capital si vendiera las acciones de X y reinvirtiera en valores de otras empresas. E celebra un contrato de swap con un banco de inversiones en virtud del cual, durante un período de cinco años, E se obliga a pagar al banco sumas equivalentes a los dividendos de 1.000 acciones de X y el banco se compromete a pagar a E sumas iguales a los dividendos de un conjunto determinado de acciones de otras compañías (cuando se celebra el acuerdo, el conjunto de acciones tiene el mismo valor que 1.000 acciones de X); al cabo de los cinco años, E pagará al banco una cantidad igual al valor de 1.000 acciones de X en ese momento, y el banco pagará a E una cantidad igual al valor del conjunto de acciones. El resultado económico es el mismo que si E hubiera vendido 1.000 acciones de X y hubiera reinvertido el producido en el conjunto de acciones. Sin embargo, E no ha hecho ninguna venta o permuta de acciones de X y por lo tanto no está sujeto al pago del impuesto sobre las ganancias de capital.

282. Pocos países, o ninguno, han tratado de eliminar las posibilidades que ofrecen los derivados de evitar la realización. Todo esfuerzo destinado a resolver el problema tropezaría con una realidad frustrante: en vista de la gran diversidad y flexibilidad de los derivados, se podrían eludir fácilmente las normas que establecen determinados resultados para ciertas técnicas de inversión en particular. Supongamos por ejemplo que se aprueba una norma que declara que la celebración de un canje de capital accionario como el indicado en el párrafo anterior se considerará una venta o permuta de las acciones que constituyen la base de los pagos que hace el contribuyente en virtud del canje (1.000 acciones de X en el ejemplo), siempre y cuando el contribuyente sea propietario de esas acciones en el momento de celebrarse el contrato de canje. Como consecuencia de esta norma se eliminarían los canjes de capital accionario y quedaría sin resolver el problema, ya que hay muchas otras técnicas que podrían utilizarse para obtener los mismos resultados. Por ejemplo, una venta en descubierto de acciones de X, combinada con una inversión en un conjunto de acciones, tiene el mismo efecto que el canje de capital accionario y, por lo menos en los Estados Unidos, la venta de acciones en descubierto mediante certificado (sin entregarlas) no constituye un caso de realización. La venta de una opción de compra de acciones de X, combinada con la compra de una opción de venta de acciones de X y un contrato de futuros con respecto al conjunto de acciones, tiene también el mismo efecto.

283. El problema de las estrategias que permiten evitar la realización podría combatirse eficazmente sólo con una norma que considerara que el contribuyente ha vendido un bien cada vez que celebre una o más transacciones que tengan el efecto de compensar los beneficios y las cargas de ser propietario del bien. Pero este criterio también plantea numerosos problemas. El canje de capital accionario a cinco años que hace E es muy similar a una venta de acciones de X combinada con una inversión en un conjunto de acciones, pero ¿sería justa esa calificación si el plazo del canje fuera de seis meses? Si un canje a seis meses no es un caso de realización, ¿qué debería hacerse en el caso de un contribuyente que celebra una serie de canjes con plazos consecutivos de seis meses que se extienden a lo largo de, por ejemplo, cinco años y de esa manera logra los mismos resultados que E? ¿La norma propuesta se aplicaría únicamente cuando las posiciones compensatorias eliminan todos los riesgos y beneficios de la propiedad, o cuando se elimina una parte importante de esos riesgos y beneficios? En este último caso, ¿cuál sería la forma de distinguir entre una parte importante y una parte no importante? Cualesquiera fueran las normas escogidas, ¿tendrían los inspectores fiscales la preparación y el tiempo necesario para analizar los registros de los contribuyentes y determinar si las normas son aplicables y de qué manera?

284. Un método más amplio, y tal vez más sencillo, para resolver este problema consistiría en exigir a todos los inversionistas importantes que aplicaran un sistema de ajuste conforme al mercado para los valores comercializados en la bolsa y que contabilizaran anualmente las ganancias y pérdidas no realizadas, eliminándose así la norma de la realización. Esta es una solución radical porque cambiaría todo el sistema de contabilidad aplicado a las ganancias y las pérdidas relativas a los bienes con el fin de impedir una determinada técnica de evitación. Sin embargo, a medida que se difunde el uso y hay una mayor comprensión de los derivados, la aplicación de la norma de la realización puede resultar cada vez más arbitraria y los gobiernos pueden verse impelidos a considerar la posibilidad de aplicar otras soluciones radicales en reemplazo de esa norma.

VII. OPERACIONES DE COBERTURA

285. Los derivados son extraordinariamente eficaces como instrumentos de especulación. Mediante el uso de derivados, los inversionistas pueden adquirir posiciones de un valor muy elevado con inversiones en efectivo tan pequeñas como el 1% de esas posiciones; sus inversiones pueden duplicarse, triplicarse o más aún, o desvanecerse como consecuencia de cambios relativamente pequeños en el valor de las posiciones.

286. Sin embargo, los derivados se utilizan más comúnmente para obtener cobertura respecto de los riesgos inherentes a actividades comerciales o inversiones. Un fabricante de productos elaborados con maíz podría celebrar contratos de futuros para la compra de maíz a fin de garantizar que sus ganancias de fabricación no se verán perjudicadas por un aumento en el precio de

su materia prima 43/. Un exportador que vende mercaderías podría celebrar un contrato a término para vender la moneda extranjera que recibirá en una venta y así proteger la ganancia que obtendrá en esa venta de una mengua ocasionada por las fluctuaciones cambiarias. Una compañía que ha pedido un préstamo en la moneda del país x pero declara sus ganancias en la moneda del país y, podría celebrar una serie de contratos a término para comprar moneda del país x con moneda del país y, a fin de cubrir el pago de sus obligaciones de acuerdo con el préstamo, eliminando así la posibilidad de que los costos del empréstito puedan verse incrementados por una variación desfavorable en el tipo de cambio. Un banco que otorga préstamos a largo plazo con fondos recibidos como depósitos a corto plazo podría adquirir una serie de posiciones con derivados para mitigar el riesgo resultante en cuanto al tipo de interés.

287. Una de las medidas más importantes que puede adoptar un gobierno para facilitar el uso productivo de los derivados es formular leyes impositivas que permitan coordinar las pérdidas y ganancias generadas por los derivados utilizados como cobertura, en cuanto a su calificación y al momento en que deben contabilizarse, con los ingresos y las pérdidas emergentes de las operaciones que se está protegiendo. El Tesoro de los Estados Unidos aprobó normas sobre las operaciones de cobertura en 1994. A continuación se describen brevemente esas normas como forma de resaltar los problemas fundamentales y esbozar una serie de respuestas a esos problemas 44/.

288. Las normas de los Estados Unidos en materia de cobertura se aplican únicamente a las operaciones realizadas en el curso normal de las actividades comerciales de un contribuyente con el objetivo primordial de reducir uno o ambos de los siguientes tipos de riesgo:

a) El riesgo de variaciones en el precio o de fluctuaciones monetarias con respecto al bien que tiene o que tendrá el contribuyente, siempre que la ganancia o pérdida emergente de un acto de disposición del bien no pueda generar una ganancia o pérdida de capital;

b) Riesgos de variaciones en el tipo de interés o en el precio o de fluctuaciones monetarias con respecto a obligaciones del contribuyente, sean actuales o previstas, ya surjan de préstamos o de operaciones comerciales 45/.

Dichas normas no se aplican a la cobertura de una corriente de dividendos, a la rentabilidad total de una empresa ni a otros riesgos comerciales que no estén directamente relacionados con variaciones en los precios o en los tipos de interés o con fluctuaciones monetarias 46/.

289. Los riesgos inherentes a la actividad comercial de un contribuyente se evalúan desde una perspectiva global de la actividad. Por ejemplo, si los precios de los productos que el contribuyente fabrica con maíz varían en relación directa con el precio del maíz, probablemente el negocio no está expuesto a un riesgo vinculado al precio y en ese caso la compra de futuros de maíz no puede justificarse como operación de cobertura. No obstante,

normalmente se respeta la opinión del contribuyente en lo relativo a estas cuestiones. En general se considera que la cobertura de un elemento determinado del activo o del pasivo o de un conjunto de elementos del activo o del pasivo reduce el riesgo global si reduce el riesgo con respecto de esos elementos del activo o del pasivo y se espera razonablemente que reduzca el riesgo global de las operaciones del contribuyente 47/. Del mismo modo, si el contribuyente tiene un programa que, en conjunto, se espera razonablemente que reduzca el riesgo global, no es necesario demostrar el efecto de reducción del riesgo de cada instrumento adquirido como parte del programa. .

290. Las normas de calificación de las operaciones de cobertura se aplican únicamente a las transacciones que han sido asentadas como operaciones de cobertura en los registros del contribuyente antes de finalizar el día en que fueron celebradas 48/. Además, prácticamente al mismo tiempo que se celebra la transacción de cobertura, el contribuyente debe identificar la partida o partidas o el riesgo global que se está cubriendo, normalmente mediante la indicación de la transacción que crea el riesgo y el tipo de riesgo que crea 49/.

291. La exigencia de la identificación responde a una política doble. En primer lugar, quizás no sea posible aplicar en forma obligatoria las normas de las operaciones de cobertura a todas las transacciones que cumplen funciones de protección ya que, dada la cantidad de operaciones con derivados que hacen muchos contribuyentes, sería imposible para los inspectores fiscales vigilar el cumplimiento de un requisito obligatorio. En segundo lugar, aunque la exigencia de la identificación determina efectivamente que la aplicación de las normas de calificación sea voluntaria, la exigencia de que la transacción se identifique el día que se celebró impide a los contribuyentes utilizar las normas en forma selectiva, es decir, aplicándolas cuando resultan ventajosas o desechándolas en caso contrario.

292. Las ganancias derivadas de las transacciones identificadas como operaciones de cobertura generalmente se consideran renta común, aun cuando las transacciones no reúnan las condiciones necesarias para ser calificadas de operaciones de cobertura o la identificación no sea correcta 50/. Las pérdidas emergentes de una transacción de cobertura se consideran pérdidas comunes si la transacción reúne todos los requisitos de una operación de cobertura y la identificación se hace conforme a las normas, pero si no se cumple íntegramente con las normas, la pérdida se califica sin tener en cuenta la función de cobertura la transacción. Como las normas de las operaciones de cobertura se aplican únicamente a la cobertura de los riesgos que se producen en el curso normal de una actividad comercial, la calificación de comunes de las ganancias y pérdidas derivadas de las operaciones de cobertura normalmente coincide con la calificación de los ingresos provenientes de los bienes y actividades que se está protegiendo.

293. En los Estados Unidos, las normas aplicables a las operaciones de cobertura también se refieren al momento en que deben contabilizarse los ingresos o las pérdidas emergentes de las operaciones de cobertura, pero no establecen reglas detalladas al respecto. Generalmente, los métodos de contabilidad de los contribuyentes en relación con las operaciones de cobertura deben reflejar claramente los ingresos, y en virtud de esta norma se exige que los contribuyentes coordinen razonablemente el momento en que se asientan los ingresos, deducciones, ganancias o pérdidas derivados de la operación de cobertura con la oportunidad en que se registran los ingresos, deducciones, ganancias o pérdidas emergentes de la partida o partidas que están protegiendo 51/. Los métodos de contabilidad que asientan las ganancias y pérdidas derivadas de las operaciones de cobertura a medida que se realizan, a menudo no cumplen con el requisito de la coordinación, que se aplica con independencia de que se haya o no identificado la transacción de cobertura como tal.

294. Por ejemplo, si un contribuyente obtiene cobertura para protegerse de un riesgo global en lugar de coordinar determinadas operaciones de cobertura con los riesgos derivados de algunas transacciones en particular, ese contribuyente podría usar un método de ajuste y distribución en virtud del cual las operaciones de cobertura se ajustan conforme al mercado por lo menos trimestralmente y las ganancias o pérdidas de esas operaciones se van contabilizando a lo largo del período en el cual se ha previsto que las operaciones de cobertura reduzcan el riesgo 52/. Las ganancias y las pérdidas emergentes de operaciones de cobertura de existencias generalmente deben tenerse en cuenta en el momento en que afectarían a los ingresos si se consideraran parte del costo de las mercaderías que se está protegiendo 53/. Aunque las normas exigen que se coordine el régimen aplicado a las ganancias y las pérdidas de las operaciones de cobertura con el régimen aplicado a los ingresos o las pérdidas de las actividades y los bienes protegidos, no se permite fusionar en las cuentas las operaciones de cobertura con las partidas protegidas. Por ejemplo, las ganancias o pérdidas emergentes de una operación de cobertura de existencias no pueden incluirse en las cuentas de las existencias.

295. Las normas de las operaciones de cobertura sustituyen varias normas incongruentes que de lo contrario podrían aplicarse a transacciones utilizadas como cobertura. Por ejemplo, los contratos de futuros y los contratos a término de monedas generalmente están sujetos a un requisito de ajuste conforme al mercado y las ganancias y pérdidas de estos contratos se califican arbitrariamente de ganancias o pérdidas de capital a corto plazo al 40% y de ganancias o pérdidas de capital a largo plazo al 60% 54/, pero ni la norma de ajuste conforme al mercado ni la norma de calificación se aplican a contratos debidamente identificados como operaciones de cobertura 55/.

VIII. CUESTIONES INTERNACIONALES

A. Impuestos por retención en la fuente

296. De acuerdo con las prácticas que se aplican actualmente en la mayoría de los países, los pagos efectuados a no residentes en virtud de contratos de derivados y otros instrumentos financieros no convencionales generalmente no están sujetos a impuestos por retención en la fuente. Como se señaló anteriormente:

a) Los ingresos por descuentos de tenedores extranjeros de obligaciones con descuento están sujetos nominalmente a impuestos por retención en la fuente de conformidad con las leyes de varios países, y ese impuesto está permitido en virtud de los artículos de interés de muchos tratados referentes al impuesto sobre la renta, pero el cumplimiento de las obligaciones de pago de esos impuestos por retención es, en el mejor de los casos, irregular;

b) Los pagos vinculados a opciones y contratos de futuros y a término raramente están sujetos a impuestos por retención en la fuente cuando quienes los reciben son residentes de otros países;

c) Los pagos realizados en virtud de contratos de capital hipotético generalmente no están gravados con impuestos por retención en la fuente cuando quienes los reciben son residentes de otros países, pero algunos países gravan esos pagos con impuestos por retención en por lo menos algunas circunstancias.

297. La cuestión de los impuestos por retención en la fuente sobre pagos efectuados en virtud de derivados es un problema para el cual no hay una solución satisfactoria. Por un lado, las transacciones con derivados, si no están sujetas a impuestos por retención en la fuente, pueden utilizarse para evitar el pago de impuestos por retención sobre dividendos e intereses. Por ejemplo, si un residente del país x es propietario de acciones de una empresa del país y, los dividendos de las acciones probablemente están sujetos a un impuesto por retención del país y. Sin embargo, el residente del país x puede lograr el mismo resultado económico sin el impuesto por retención en la fuente si compra acciones de una sociedad del país x y celebra un convenio de canje de capital con un banco del país y para canjear corrientes de efectivo procedentes de las acciones de la sociedad X por corrientes de efectivo correspondientes a las acciones de la sociedad Y.

298. Supongamos, en otro ejemplo, que los tipos de interés corrientes son del 2% en el país x y del 8% en el país y, y los tipos de cambio son 100ux (la moneda del país x) por 1uy (la moneda del país y) en el mercado al contado y 94,44ux por 1uy en el mercado a término de un año; A, que es residente del país x, quiere invertir 1.000uy al 8% de interés. Si A adquiere una obligación de 1.000uy al 8% de interés a un año de plazo, emitida por una persona del país y, el interés de 80uy probablemente estará sujeto a retención en el país y. Sin embargo, A podría lograr el mismo resultado si comprara una obligación de

100,000uy al 2% de interés con plazo de un año emitida por una persona del país x, y simultáneamente celebrara un contrato a término con plazo de un año para cambiar 102.000ux por 10.080uy (102.000/1.080 es igual a 94,44). En esta última operación, A no tiene ingresos por intereses de fuentes del país y, y por lo tanto no está sujeto a ningún impuesto por retención sobre intereses del país y.

299. Sin embargo, es poco probable que el país y pueda recuperar el impuesto por retención en la fuente en alguno de los ejemplos citados mediante la aplicación de un impuesto por retención. En el primer ejemplo, si el país y grava con un impuesto por retención los pagos efectuados en virtud de un swap por entender que sustituyen los pagos de dividendos de una sociedad del país y, es probable que pueda evitarse el impuesto por retención si se celebra el contrato con un banco de un país z. Aun cuando muchos países sigan el ejemplo del país y de gravar los pagos efectuados en virtud de swaps, siempre habrá un país z que quiera ser un paraíso fiscal para esas operaciones.

300. Por otra parte, no está claro si al país y debería preocuparle que inversionistas extranjeros obtuvieran el equivalente económico de dividendos o intereses de fuentes del país y mediante el uso de derivados. El país y conserva la facultad de gravar todos los dividendos pagados por sociedades del país y, y todos los intereses pagados por emisores del país y, y el objetivo de sus impuestos por retención es probablemente gravar los ingresos producidos por actividades económicas realizadas en el país y. Para lograr este objetivo no es necesario que el país y grave con impuestos un fantasma creado mediante una estrategia financiera, aunque ese fantasma tenga toda la apariencia de ser dividendos o intereses provenientes de personas del país y.

301. Es probable que la práctica aplicada recientemente en algunos países de gravar con impuestos por retención en la fuente los pagos efectuados en virtud de swaps, pero no los correspondientes a opciones, futuros y contratos a término, sea particularmente destructiva y contraproducente. Los contratos de capital hipotético no son una especie única. Prácticamente todo lo que puede hacerse mediante un contrato de capital hipotético también puede hacerse con una o más opciones, futuros o contratos a término 56/. El efecto probable de los impuestos por retención sobre los pagos efectuados en virtud de swaps es una distorsión de las operaciones internacionales con derivados, sin que se recaude un volumen considerable de impuestos.

302. Por otro lado, se puede disfrazar a los derivados para encubrir operaciones que deberían estar sujetas al pago de impuestos por retención en la fuente. Supongamos que A, que es residente del país x, celebra un acuerdo de swap con B, que es residente del país y, por el cual A transfiere 1.000u a B cuando se celebra el contrato y B promete transferir 80u a A al cumplirse uno, dos, tres y cuatro años contados a partir de la fecha del acuerdo y 1.080u al cabo de cinco años. Esta transacción no es más que un préstamo de 1.000u al 8% de interés a cinco años de plazo que A hace a B, y los pagos de 80u que hace B deberían estar gravados como interés. Si el derecho tributario del país y recoge la doctrina

de la primacía del fondo sobre la forma, su impuesto por retención sobre los intereses debería aplicarse a estos pagos. Si el país y no se pliega a la doctrina de la primacía del fondo sobre la forma y no grava con impuestos por retención los pagos vinculados a los swaps, estará expuesto a esta clase de maniobras. Sin embargo, la aplicación de un impuesto por retención a todo pago realizado en virtud de un swap, incluida la inmensa mayoría de los swaps que no se crean artificialmente para evitar el impuesto, no parece ser una buena solución al problema.

303. También se ha expresado preocupación por la posibilidad de que se evite el impuesto mediante operaciones con derivados celebradas directa o indirectamente entre personas relacionadas entre sí. Por ejemplo, si una sociedad del país x hace una operación con derivados con una filial en el país y, las partes podrían, como táctica para evitar impuestos, acordar condiciones diferentes a las que rigen en el mercado. La solución a este problema sería establecer un requisito de independencia, ya sea en el derecho interno de los países x e y o en un tratado celebrado entre ellos en relación con el impuesto sobre la renta. Pero supongamos que la sociedad X y la sociedad Y celebran cada una una transacción con derivados con un banco no vinculado a ellas del país z, que es un paraíso fiscal. Ambas transacciones podrían celebrarse de manera ajena al mercado, en condiciones que coloquen al banco Z en una posición neta (lo que pierde en un contrato lo gana en el otro), pero tienen como resultado la reducción de la carga impositiva global de las sociedades X e Y. Este problema podría resolverse tal vez aplicando de una manera más compleja la norma de independencia, aunque el cumplimiento coercitivo de la norma se vería complicado por la dificultad que tendrían inevitablemente los inspectores fiscales para identificar operaciones abusivas.

B. Distorsiones resultantes de las diferencias en el derecho interno de los distintos países

304. Podrían surgir distorsiones cuando los países de residencia de las partes en una transacción con derivados aplican normas impositivas diferentes a la transacción. Supongamos que A, que es residente del país x, compra una obligación con tope máximo de interés del Banco B, que es residente del país y; en virtud del acuerdo, A paga 600u a B cuando se celebra el contrato y B acepta hacer 12 pagos trimestrales a A iguales a la suma resultante de multiplicar 25.000u por la diferencia en más entre el LIBOR trimestral vigente a la fecha de pago y el 9% 57/. De acuerdo con las leyes del país x, todos los pagos efectuados en virtud de un contrato de capital hipotético, incluidos los pagos de sumas globales, son ingresos imponibles para el receptor y gastos deducibles para el pagador cuando se hacen. De conformidad con las leyes del país y, los pagos periódicos se contabilizan en el momento en que se hacen y se reciben, al igual que para las leyes del país x, pero los pagos de sumas globales se amortizan a lo largo del plazo del contrato. Concretamente, B contabiliza los 600u como ingreso imponible en tres cuotas, es decir, 55u el primer año, 225u el

segundo año y 320u el tercer año. Ninguno de los países aplica un impuesto por retención en la fuente sobre los pagos hechos en virtud del contrato.

305. Es posible que la falta de simetría en cuanto al régimen aplicado al pago de sumas globales en los países x e y no constituya un problema. A cada una de las partes en el contrato se le aplica el mismo impuesto a que estaría sujeta si hubiera celebrado el contrato con un residente de su país de origen. Por lo tanto, la falta de simetría no puede alentar ni desalentar a ninguna de las partes a hacer transacciones en el plano internacional y no en su país.

306. Sin embargo, es posible que las normas tributarias se reflejen en la fijación del precio del contrato. Es decir, en las operaciones nacionales en las que se paga una suma global al principio del contrato, el precio de la obligación con tope máximo puede ser mayor en el país x que en el país y a fin de reflejar el mayor valor actual del impuesto que grava al receptor de la suma global; puede suceder lo contrario cuando la suma global es pagadera al vencimiento del plazo del contrato. En ese caso, la discrepancia entre las normas tributarias de los países x e y constituye un incentivo para que un residente del país x compre la obligación con tope máximo a un residente del país y cuando la suma global se paga por adelantado y a un residente del país x cuando se paga al vencimiento.

307. Parece poco probable que las normas tributarias (excepto las que aplican impuestos por retención en la fuente) influyan en la fijación del precio de los derivados. En ausencia de impuestos por retención, a cada parte en el contrato se le grava en su país de origen sobre una base neta, y en consecuencia el monto del impuesto depende del importe de los gastos conexos. Cuando los bancos de inversiones tienen carteras equilibradas y los clientes de esos bancos usan derivados como forma de obtener cobertura, los ingresos o gastos netos provenientes de los pagos correspondientes a los derivados constituyen probablemente un pequeño porcentaje de los pagos. En todo caso, este porcentaje varía de un banco a otro y de un cliente a otro. En los Estados Unidos, muchos usuarios de derivados (como las cajas de pensiones) están exentos del pago de impuestos. La falta de una relación uniforme entre el monto bruto de los pagos vinculados a los derivados y los impuestos que gravan esos pagos hace que sea poco probable que las consecuencias de los impuestos se trasladen de una parte a otra en la fijación del precio de los derivados.

IX. CONCLUSIÓN

308. Los derivados plantean un dilema básico a las autoridades encargadas de formular las políticas impositivas. Como los derivados son instrumentos financieros complejos, la aplicación de normas tributarias sencillas puede facilitar el uso de derivados en estrategias de evitación de impuestos y al mismo tiempo entorpecer actividades útiles con derivados en el mercado. En cambio, una mayor complejidad de las normas tributarias trae aparejadas mayores complicaciones tanto para los contribuyentes como para las autoridades

impositivas. Quizás no sea posible aplicar en la práctica normas tributarias que reflejen perfectamente el mercado. Los gobiernos deben tratar de alcanzar un equilibrio en el que las normas tributarias no impongan una carga abrumadora, ya sea en forma de resultados fiscales poco realistas o de obligaciones de cumplimiento poco realista.

309. En la esfera internacional, los derivados, las obligaciones con descuento y otras innovaciones financieras constituyen una amenaza para los impuestos por retención en la fuente. Es probable que un país no pueda gravar con impuestos por retención los pagos hechos en virtud de alguno de los tipos comunes de derivados sin excluir a los bancos de inversiones de ese país del mercado internacional de derivados. Los ingresos por descuentos de obligaciones nacionales en poder de no residentes pueden, en teoría, estar sujetos al pago de impuestos por retención en la fuente como si fueran intereses, pero tal vez no haya ningún medio práctico que permita recaudar sumas considerables por concepto de impuestos por retención sobre esos ingresos. Mediante el uso de obligaciones con descuento y derivados, los inversionistas no residentes pueden obtener prácticamente cualquier resultado financiero que deseen sin quedar sujetos al pago de impuestos por retención en la fuente. Por lo tanto, cabe suponer que los ingresos provenientes de esos impuestos disminuirán a medida que los inversionistas tengan un mayor conocimiento de estos instrumentos financieros.

Notas

10/ Esto significa que, si se depositaran en una cuenta 6.139u al 10% de interés compuesto semestralmente, en cinco años la cuenta ascendería a 10.000u.

11/ Bankman y Klein, Accurate Taxation of Long-Term Debt: Taking into Account the Term Structure of Interest, 44 Tax L. Rev. 335 (1989).

12/ La suma de 92u más el interés del 10% compuesto semestralmente sobre esa cantidad durante cuatro años y medio, es 143u. Otra manera de expresar esta comparación es que el aplazamiento disminuye de 92u a 59u el valor actual del impuesto que grava al tenedor (el valor actual de la cantidad de 92u pagadera dentro de cuatro años y medio, al 10% de interés), reduciendo con ello la tasa impositiva efectiva de 30% (92u/307u) a 19% (59u/307u).

13/ Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, Taxation of New Financial Instruments, 58 (1994).

14/ De los países de la OCDE, sólo dos exigen a los residentes que compren obligaciones con descuento que retengan el impuesto del precio de compra cuando el vendedor no es residente.

Notas (continuación)

15/ Los Estados Unidos son aparentemente el único país miembro de la OCDE que sigue esta práctica. Apartado ii) del inciso C) del párrafo 1 del literal a) del artículo 871, e inciso B del párrafo 3 del literal a) del artículo 881 del Internal Revenue Code (Código Tributario) de los Estados Unidos. Sin embargo, los ingresos por descuentos, al igual que el interés explícito, están exentos del pago de impuestos por retención en la fuente en los Estados Unidos si la obligación reviste la calidad de inversión de cartera. Literal h) del artículo 871 del Código Tributario de los Estados Unidos.

16/ Los cinco países de la OCDE que gravan los ingresos por descuentos con impuestos por retención en la fuente, exigen la retención cuando se cancela una obligación con descuento que está en poder de un tenedor no residente.

17/ Para explicarlo de manera más completa, la ganancia o pérdida que se genera para el tenedor de la opción como consecuencia de la venta, transacción de cancelación o vencimiento de la opción es una ganancia de capital si el bien principal es o hubiera sido un bien de capital, y en el caso de los contribuyentes que no son sociedades, la tasa preferencial correspondiente a las ganancias de capital a largo plazo (que es actualmente del 28%) se aplica a las ganancias, si son de capital, solamente en el caso de que la opción se haya mantenido durante más de un año. Literal a) del Artículo 1234 y artículo 1234A del Código Tributario de los Estados Unidos. Con respecto al emisor de la opción de compra de acciones, bonos, productos básicos o futuros de productos básicos, la ganancia o pérdida que se produce como consecuencia de una transacción de cancelación o del vencimiento de la opción se considera una ganancia o pérdida de capital a corto plazo, a menos que la opción se haya emitido en el curso normal de la actividad comercial del emisor. Literal b) del artículo 1234 del Código Tributario de los Estados Unidos.

18/ Véase Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, Taxation of New Financial Instruments, 20 y 21 (1994).

19/ De acuerdo con una variante de este criterio, el tenedor amortiza la prima de la opción como una serie de descuentos a lo largo de la vida del instrumento.

20/ Literal a), párrafo 3 del literal b), y párrafo 3 del literal g) del artículo 1256 del Código Tributario de los Estados Unidos.

21/ Ninguno de los 22 países que respondieron a una encuesta de los países de la OCDE declaró que gravaba con impuestos por retención en la fuente los pagos efectuados en virtud de opciones, aunque algunos se reservaron el derecho de calificar esos pagos de intereses en los casos que correspondiera y de gravar los pagos ubicados en esa categoría con impuestos por retención en la fuente. Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, Taxation of New Financial Instruments 53 (1994).

Notas (continuación)

22/ Algunas veces se celebran contratos extrabursátiles en forma "ajena al mercado", es decir, a precios que difieren de los precios corrientes de los futuros correspondientes al bien objeto del contrato. En esos casos, la parte favorecida por la desviación del precio del mercado hace uno o más pagos compensatorios a la otra parte en el contrato. En la mayoría de los países, las normas tributarias aplicables a los futuros y los contratos a término no prevén esa clase de pagos, y a menudo los contribuyentes les aplican el régimen que les resulta más ventajoso.

23/ El tenedor de un contrato comercializado en la bolsa puede cancelarlo mediante la compra de un contrato opuesto (por ejemplo, un contrato de compra si el contrato original era un contrato de venta) en el que se estipule la misma cantidad, el mismo precio y la misma fecha de entrega. Los contratos extrabursátiles pueden cancelarse mediante negociaciones con la contraparte.

24/ Artículo 1256 del Código Tributario de los Estados Unidos.

25/ Ninguno de los países que respondieron a una encuesta de los países de la OCDE declaró que gravaba con impuestos por retención en la fuente los pagos efectuados en virtud de futuros y contratos a término. Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, Taxation of New Financial Instruments 48 (1994).

26/ Inciso f) del párrafo 3 del artículo 1.446 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

27/ Este ejemplo ha sido extraído del Ejemplo 7 previsto en el apartado 4 del inciso f) del párrafo 3 del artículo 1.446 de la reglamentación del impuesto sobre la renta del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

28/ Este ejemplo ha sido extraído del Ejemplo 5 previsto en el apartado 4 del inciso f) del párrafo 3 del artículo 1.446 de la reglamentación del impuesto sobre la renta de los Estados Unidos.

29/ De los 22 países que respondieron a una encuesta de los países de la OCDE, solamente Grecia grava con impuestos todos los pagos efectuados a no residentes en virtud de contratos de capital hipotético. En Irlanda, esos pagos están sujetos en teoría al pago de impuestos por retención en la fuente, pero los pagos que realizan los bancos que operan en Irlanda están generalmente exentos. Australia y el Canadá gravan a veces los pagos realizados en virtud de contratos de capital hipotético como si fueran intereses. En el Reino Unido, esos pagos están gravados con impuestos cuando se realizan a cualquier extranjero que no sea un banco que opere en ese país a través de un establecimiento permanente, pero si quien recibe los pagos es residente de un país con el cual el Reino Unido tiene un tratado en relación con el impuesto sobre la renta, los pagos están exonerados del impuesto en virtud del artículo del tratado que se refiere a "otros ingresos", a menos que el ingreso se

29/ (continuación)

atribuya a un establecimiento permanente del receptor en el Reino Unido. Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, Taxation of New Financial Instruments 53 (1994).

En los Estados Unidos, los pagos efectuados en virtud de contratos de capital hipotético se consideran ingresos provenientes de fuentes ubicadas en el país de residencia del receptor. Apartado 1 del inciso b) del párrafo 7 del artículo 1.863 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos. Como los impuestos por retención en la fuente sólo se aplican a los ingresos provenientes de fuentes de los Estados Unidos, como consecuencia de esta norma los pagos efectuados a no residentes quedan exentos del impuesto.

30/ Párrafo 1 del literal a) del artículo 1092 del Código Tributario de los Estados Unidos. Véase una descripción más completa de las normas relativas a la combinación de opciones de compra y venta en Boris I. Bittker y Lawrence Lokken, Federal Taxation of Income, Estates and Gifts (Boston, Little, Brown, 1990), 6a. edición, párr. 45.3.

31/ Literal d) del artículo 1092 del Código Tributario de los Estados Unidos.

32/ Párrafo 2 del literal c) del artículo 1092 del Código Tributario de los Estados Unidos.

33/ La carga de llevar registros contables es incrementada por las normas que exigen que se tengan en cuenta las "posiciones sucesoras" que sustituyan a las posiciones perdedoras canceladas, a los efectos de determinar en qué momento se pueden deducir las pérdidas. Apartado a) del inciso T) del párrafo 1 del artículo 1.1092 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos. Supongamos que el yen se mueve en dirección opuesta después del vencimiento del primer contrato a término y es sustituido por el segundo contrato a término; como consecuencia, la ganancia en divisas no realizada en la posición en yen representada por el bono desaparece. Sin embargo, el valor del segundo contrato a término aumenta simultáneamente, y la pérdida que tiene B en el primer contrato continúa sin poder deducirse durante el ejercicio siguiente hasta un monto equivalente a la ganancia en divisas no realizada en el segundo contrato a término.

34/ Literal g) del artículo 263 del Código Tributario de los Estados Unidos.

35/ Este ejemplo ha sido extraído de S. Rep. Nº 144, 97º Congreso, 1a. sesión, impreso nuevamente en 1981- CB 412, 473.

Notas (continuación)

36/ No obstante, las ganancias y pérdidas en divisas constituyen ingresos o pérdidas comunes, salvo cuando se generan en virtud de un contrato a término, un contrato de futuros o una opción que el contribuyente tiene como inversión y decide considerar como un bien de capital y que no forma parte de una combinación de opciones de compra y venta. Párrafo 1 del literal a) del artículo 988 del Código Tributario de los Estados Unidos.

37/ H.R. Rep. Nº 111, 103º Congreso, 1a. sesión, 636-37.

38/ Literal a) del artículo 1258 del Código Tributario de los Estados Unidos.

39/ Literal c) del artículo 1258 del Código Tributario de los Estados Unidos.

40/ Literal b) del artículo 1258 del Código Tributario de los Estados Unidos.

41/ Los tipos de cambio futuros de las monedas se fijan de modo tal que una suma invertida al tipo de interés corriente crecerá hasta alcanzar el mismo valor en la fecha futura establecida, cualquiera sea la moneda en que se haya invertido. En el ejemplo, el tipo de cambio futuro debe ser tal que una inversión en dólares (US\$ 1.000 más US\$ 80) tenga el mismo valor que una inversión en yen (100.000 yen más 2.000 yen). Esta condición se cumple en el caso de un tipo de cambio a un año de plazo de US\$ 1 igual a 94,44 yen ($102.000/1.080 = 94,44$).

42/ Párrafo 1 del literal a) del artículo 988 del Código Tributario de los Estados Unidos.

43/ Corn Products Ref. Co. contra el Comisionado de Impuestos Internos, 350 US 46 (Corte Suprema de los Estados Unidos, 1955).

44/ Véase una descripción más completa de las normas relativas a las operaciones de cobertura en Boris I. Bittker y Lawrence Lokken, op. cit., Suplemento 1995, párr. 45.8.

45/ Inciso b) del párrafo 2 del artículo 1.1221 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

46/ TD 8555, 1994-33 IRB 9, 11.

47/ Apartado 1 del inciso c) del párrafo 2 del artículo 1.1221 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

Notas (continuación)

48/ Apartado 1 del inciso e) del párrafo 2 del artículo 1.1221 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

49/ Apartado 2 del inciso e) del párrafo 2 del artículo 1.1221 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

50/ Apartado 1 del inciso f) del párrafo 2 del artículo 1.1221 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

51/ Inciso a) del párrafo 4 del artículo 1.446 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

52/ Apartado 1 del inciso e) del párrafo 4 del artículo 1.446 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

53/ Apartado 3 del inciso e) del párrafo 4 del artículo 1.446 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

54/ Literal a) del artículo 1256 del Código Tributario de los Estados Unidos. Se prevé una tasa preferencial del 28% para las ganancias de capital netas a largo plazo de los contribuyentes que no sean sociedades.

55/ Literal e) del artículo 1256 del Código Tributario de los Estados Unidos.

56/ Recuérdese la práctica estadounidense de establecer planes de amortización para los pagos de sumas globales efectuados en virtud de contratos de capital hipotético con referencia a los precios de mercado de las opciones o contratos a término que tengan mayor analogía con esos contratos.

57/ Este ejemplo ha sido extraído del Ejemplo 1 previsto en el apartado 4 del inciso f) del párrafo 3 del artículo 1.446 de la reglamentación del Departamento de Tesorería de los Estados Unidos.

INFORME DEL COMITÉ DIRECTIVO DEL GRUPO AD HOC DE EXPERTOS SOBRE
COOPERACIÓN INTERNACIONAL EN CUESTIONES DE TRIBUTACIÓN*

(Nueva York, 5 a 7 de junio de 1995)

A. Creación y finalidad del Comité Directivo

310. La labor del Comité Directivo del Grupo ad hoc de expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación forma parte del esfuerzo internacional permanente encaminado a eliminar la doble tributación, a impedir la evasión y evitación internacional de impuestos, y a mejorar la recaudación de impuestos nacionales, a fin de conseguir que haya más recursos financieros disponibles para fomentar el desarrollo económico y social sostenible y para reducir las obligaciones del sector público en materia de servicio de la deuda y cumplimiento de requisitos crediticios. En 1968, de conformidad con la resolución 1273 (XLIII) del Consejo Económico y Social, de 4 de agosto de 1967, el Secretario General creó un grupo de trabajo especial, integrado por expertos y funcionarios de los servicios fiscales propuestos por los gobiernos pero que actuaban a título personal, procedentes de países desarrollados y en desarrollo y que representaban de forma adecuada a las distintas regiones y regímenes fiscales. La función del Grupo era explorar "los medios de facilitar la conclusión de acuerdos fiscales entre países desarrollados y en desarrollo". Este Grupo cumplió su mandato al publicar en 1979 el Manual para la negociación de acuerdos fiscales bilaterales entre países desarrollados y países en desarrollo 58/ y, en 1980, la Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo 59/, y el Consejo Económico y Social decidió, en su resolución 1980/13 de 28 de abril de 1980, que el Grupo continuara su labor y que se ampliara el ámbito de sus trabajos. Para ello, se amplió el Grupo de 20 a 25 miembros, y se cambió su nombre por el de Grupo ad hoc de expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación. En su segunda reunión, celebrada en diciembre de 1983, el Grupo finalizó las "Directrices sobre la cooperación internacional para impedir la evasión y evitación de impuestos (con especial referencia a los impuestos sobre la renta, las utilidades, el capital y las ganancias de capital)" (documento ST/ESA/142).

311. En su sexta reunión, celebrada en diciembre de 1991, el Grupo ad hoc pidió a su subgrupo preparatorio que, sobre la base de los textos que presentasen los miembros del Grupo, preparase documentos de trabajo relativos a los temas que se iban a examinar en la séptima reunión del Grupo, que incluían: la fijación de precios de transferencia, en particular en su relación con la fijación de precios de productos primarios entre entidades conexas, los arreglos de participación en los gastos y el suministro de servicios; el trato tributario de los nuevos instrumentos financieros (instrumentos híbridos); el trato tributario de estudiantes y maestros; un proyecto de texto revisado de la Convención modelo

* El texto original del presente documento se publicó con la signatura ST/SG/AC.8/1995/L.7.

de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo, y un proyecto de texto revisado del Manual para la negociación de acuerdos fiscales bilaterales entre países desarrollados y países en desarrollo.

312. Se prepararon proyectos de documentos sobre los cinco temas antes mencionados, para someterlos al examen preliminar del Comité Directivo, cuya función es facilitar la labor del Grupo ad hoc, por ejemplo examinando de antemano los proyectos de documentos de trabajo y de conferencia que se iban a presentar al Grupo con miras a fortalecer y racionalizar sus textos según fuera necesario, durante la reunión que se celebraría en la Sede de las Naciones Unidas del 5 al 7 de junio de 1995.

B. Asistencia

313. El Comité Directivo está integrado por nueve expertos de países industrializados y países en desarrollo que son miembros del Grupo ad hoc de expertos. Son miembros del Comité Directivo William W. Alder (Jamaica), Ernst Bunders (Países Bajos), Mordecai Feinberg (Estados Unidos de América), Antonio Hugo Figueroa (Argentina), Nemi Chand Jain (India), Daniel Luthi (Suiza), Reksoprajitno Mansury (Indonesia), John Evans Atta Mills (Ghana) y Alain Ruellan (Francia).

314. Asistieron a la reunión los siguientes observadores: Mark V. Follmi (Unión de Bancos Suizos), Francisco García Arjona (Programa fiscal internacional de Harvard) y Alfredo García Prats (Universidad de Valencia, España). También asistieron a la reunión los siguientes consultores: Peter D. Byrne (Programa fiscal internacional de Harvard), Harold Ullman, Esq. (Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle) y J. Pierre Benoit (antiguo Jefe de la Subdivisión de Finanzas Públicas y Gestión de Empresas, de la Secretaría de las Naciones Unidas).

C. Documentación

315. El Comité Directivo había recibido los siguientes documentos:

Documentos de trabajo

Programa provisional (ST/SG/AC.8/1995/WP.1) (en inglés únicamente)

Programa anotado de la séptima reunión del Grupo ad hoc de expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación, Ginebra, 11 a 15 de diciembre de 1995 (ST/SG/AC.8/1995/WP.2) (en inglés únicamente)

Lista provisional de participantes (ST/SG/AC.8/1995/WP.3) (en inglés únicamente)

"Tax treatment of students and teachers": documento de trabajo preparado por el Subgrupo Preparatorio del Grupo ad hoc de expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación (ST/SG/AC.8/1995/WP.4) (en inglés únicamente)

"Transfer pricing": documento de trabajo preparado por el Subgrupo Preparatorio del Grupo ad hoc de expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación (ST/SG/AC.8/1995/WP.5) (en inglés únicamente)

"La mondialisation des marchés de capitaux" (ST/SG/AC.8/1995/WP.6) (en francés únicamente)

"Derivative markets: economic implication for taxation" (ST/SG/AC.8/1995/WP.7) (en inglés únicamente)

"Taxation of derivatives and new financial instrument" (ST/SG/AC.8/1995/WP.8) (en inglés únicamente)

Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo (ST/SG/AC.8/1995/WP.9) (en inglés únicamente)

Lista de documentos (ST/SG/AC.8/1995/WP.10) (en inglés únicamente)

Documentos de conferencia

"Taxation of students, teachers and other categories" (ST/SG/AC.8/1995/CP.1) (en inglés únicamente)

"Taxation of students and teachers" (ST/SG/AC.8/1995/CP.2) (en inglés únicamente)

"Article 20 of the UN Model Double Taxation Convention: Payments Received by Students" (ST/SG/AC.8/1995/CP.3) (en francés e inglés únicamente)

"Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations" (ST/SG/AC.8/1995/CP.4) (en inglés únicamente)

"The arm's length principle in Swiss fiscal law (an extract)" (ST/SG/AC.8/1995/CP.5) (en inglés únicamente)

"Tax treatment of new financial instruments" (hybrid instruments) in Indonesia" (ST/SG/AC.8/1995/CP.6) (en inglés únicamente)

"Taxation of new financial instruments" (ST/SG/AC.8/1995/CP.7) (en francés e inglés únicamente)

"The New OECD Model Tax Convention": documento de trabajo preparado por un miembro del Subgrupo del Grupo ad hoc de expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación (ST/SG/AC.8/1995/CP.8) (en inglés únicamente)

Revisión de la Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo (ST/SG/AC.8/1995/CP.9) (en español e inglés únicamente)

"The New OECD Model Tax Convention" (ST/SG/AC.8/1995/CP.10) (en francés e inglés únicamente)

"Tax treatment of financial instruments and derivatives" (ST/SG/AC.8/1995/CP.11) (en inglés únicamente)

"Taxation of the new financial instruments, relevance of tax conventions" (ST/SG/AC.8/1995/CP.12) (en francés e inglés únicamente)

"Taxation of teachers and researchers' remuneration" (ST/SG/AC.8/1995/CP.13) (en francés e inglés únicamente)

D. Apertura de la reunión

316. Declaró abierta la reunión el Sr. Ji Chaozhu, Secretario General Adjunto del Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión. Después de dar la bienvenida a los participantes, el Secretario General Adjunto recalcó la importancia de las cuestiones que se iban a discutir y en particular la cuestión de la revisión de la Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación. También recalcó la importancia de la tributación en vista de la mundialización de la economía mundial, secuela del final de la guerra fría, y puso de relieve que, aunque el mundo ya no estaba polarizado en regímenes económicos diferentes, todo examen de las cuestiones relativas a la tributación internacional tenía que tener en cuenta los diversos niveles de desarrollo económico de países de todo el mundo. Después de reseñar el historial del Grupo ad hoc de expertos, el Sr. Ji dijo que se dejaba sentir la urgente necesidad de desarrollar una cooperación internacional encaminada a reducir las incompatibilidades entre los regímenes fiscales, a fin de promover las inversiones y el comercio internacional y la transferencia de tecnología. Dicha cooperación era igualmente necesaria por lo que se refería al intercambio de información, para así facilitar la aplicación de los tratados de doble tributación y para facilitar el cumplimiento de las obligaciones de pago en materia fiscal. En sus observaciones finales, el Sr. Ji mencionó que, como había sugerido el Grupo ad hoc de expertos en su sexta reunión, la Secretaría de las Naciones Unidas podía desempeñar un cometido cada vez más útil en calidad de centro de intercambio de informaciones acerca de las cuestiones tributarias y la disponibilidad de asistencia técnica.

E. Presidente y funcionarios que se encargaron de la reunión

317. Neme Chand Jain (India) fue elegido Presidente por aclamación. La Secretaría de las Naciones Unidas estuvo representada por Guido Bertucci, Director de la División de Administración Pública y Gestión del Desarrollo, y por Abdel Hamid Bouab, Oficial encargado de la Subdivisión de Finanzas Públicas y Gestión de Empresas, que actuó como Secretario del Grupo ad hoc de expertos. Peter E. Heijkoop y Cynthia J. Conti prestaron al Comité el apoyo necesario.

F. Programa

318. El Comité Directivo aprobó el siguiente programa sustantivo:

1. Tributación de categorías especiales: estudiantes y maestros: artículos 14, 15 y 20 de la Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo.
2. Tributación de los instrumentos financieros y conexos (instrumentos híbridos).
3. Fijación de precios de transferencia, en particular en su relación con la fijación de precios de productos primarios entre entidades conexas, arreglos de participación en los gastos y suministro de servicios.
4. Examen del proyecto de texto revisado de la Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo.
5. Examen del proyecto de texto revisado del Manual para la negociación de acuerdos fiscales bilaterales entre países desarrollados y países en desarrollo.
6. Otros asuntos.

I. TRATO TRIBUTARIO DE ESTUDIANTES Y MAESTROS

319. Las deliberaciones del Comité Directivo se basaron en el documento ST/SG/AC.8/1995/WP.4, preparado por el Subgrupo (es decir, el órgano predecesor del Comité Directivo) en su reunión de 1993. Se hizo observar que la finalidad de la Convención modelo de las Naciones Unidas consistía en eliminar la doble tributación, no en eliminar toda la tributación en el país de origen y en el país de residencia. Por lo que se refiere al trato tributario de los estudiantes, que se regula en el artículo 20 de la Convención modelo de las Naciones Unidas, el Comité Directivo examinó la propuesta que figuraba en el párrafo 2 del documento antes mencionado, según la cual en el párrafo 1 del

artículo 20 la palabra "único" debía sustituirse por "principal", y decidió que no se modificara el texto.

320. Un participante puso en duda la necesidad del párrafo 2 del artículo 20: dijo que no había ninguna cláusula similar en la Convención modelo de la OCDE y, aunque estimaba que el párrafo era aceptable, no estaba seguro de que fuera necesario. Se decidió remitir la propuesta al Grupo ad hoc de expertos. En el debate general subsiguiente, se indicó que los países desarrollados concedían a menudo a los estudiantes de los países en desarrollo un trato favorable con arreglo a su derecho nacional. Se suscitó la cuestión de si el asunto merecía un examen más detallado, ya que dichos estudiantes permanecían a menudo en los países de estudio después de haber finalizado sus estudios, lo que provocaba una "fuga de cerebros" que era perjudicial para los países en desarrollo. También se sugirió que otros factores que había que tener en cuenta en relación con el trato tributario de los estudiantes podrían incluir la edad del estudiante y la duración de sus estudios en el extranjero.

321. En cuanto al trato tributario de los maestros, que se regía por las disposiciones corrientes sobre servicios personales de los artículos 14 y 15 de la Convención modelo de las Naciones Unidas, un participante propuso que se suprimiera el apartado c) del párrafo 1 del artículo 14, que trata de la tributación de los servicios personales independientes cuando la remuneración rebasa determinada cantidad fija, entre otras razones porque la inflación podía ser causa de que esa cláusula tuviera resultados imprevistos.

322. El Comité Directivo examinó a continuación la distinción entre el trato tributario de los estudiantes y el trato tributario de los maestros. Un participante sugirió que la Convención modelo de las Naciones Unidas incluyera una disposición separada que tratara de los maestros, según el ejemplo de algunas disposiciones de tratados fiscales bilaterales más recientes. Después de deliberar sobre el particular, se decidió que no era necesario que hubiera una disposición separada. Un participante hizo observar que, si los maestros estaban al servicio de un gobierno, entonces podían quedar amparados por el artículo 19 de la Convención modelo de las Naciones Unidas. También sugirió que el trato dado a dichas personas debía esclarecerse, e hizo observar que como no había ninguna posibilidad de doble tributación o de doble exoneración, no había necesidad de modificar la Convención modelo de las Naciones Unidas.

323. El Comité Directivo decidió por consenso recomendar que el Grupo ad hoc de expertos, en su séptima reunión, estudiara la posibilidad de suprimir el apartado c) del párrafo 1 del artículo 14 y el párrafo 2 del artículo 20 de la Convención modelo de las Naciones Unidas.

II. FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

324. El Presidente señaló a la atención del Grupo el documento de trabajo sobre el particular que había preparado el Subgrupo en 1992 (ST/SG/AC.8/1995/WP.5) y

abrió el debate haciendo observar que los países en desarrollo podían aprovechar mucho la experiencia adquirida por los países económicamente adelantados por lo que se refería a la fijación de precios de transferencia, que constituía un aspecto importante de la tributación internacional. Indicó que, aunque algunos países en desarrollo habían adoptado normas en materia de tratamiento fiscal de la fijación de precios de transferencia, carecían de la capacidad administrativa necesaria para hacer cumplir plenamente dichas normas.

325. Un participante puso de relieve que, al examinar el documento de trabajo mencionado así como los demás documentos de trabajo sobre el particular, debía tenerse en cuenta que la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) había llevado a cabo un extenso análisis de la cuestión de la fijación de precios de transferencia y que se suponía que iba a presentar su informe final sobre el particular durante los 12 próximos meses. Otro participante dijo que el hecho de esperar a que apareciera dicho informe podía hacer creer que las Naciones Unidas acogían con una deferencia excesiva las conclusiones a que hubiera podido llegar la OCDE sobre la cuestión. Algunos participantes no estaban seguros de que esas conclusiones respondieran a preocupaciones en materia de fijación de precios de transferencia que sólo afectaban a los países en desarrollo. En respuesta, se sugirió que el Grupo ad hoc de expertos analizase las conclusiones de la OCDE a la luz de las preocupaciones de los países en desarrollo en materia de fijación de precios de transferencia, para que los esfuerzos que desarrollaban las Naciones Unidas fueran complementarios de los que desarrollaba la OCDE, con lo cual se contribuiría a la consecución del objetivo general que era llegar a un consenso internacional en materia de fijación de precios de transferencia.

326. Se recalcó que la complicada cuestión de la fijación de precios de transferencia probablemente seguiría desarrollándose durante el próximo decenio y que, por lo tanto, no era razonable esperar que la séptima reunión del Grupo ad hoc de expertos plasmara un enfoque definitivo de las Naciones Unidas sobre el particular. A continuación hubo un extenso debate sobre diversos aspectos técnicos de la fijación de precios de transferencia, en particular los referentes a la transferencia de tecnología y a la falta de capacidad administrativa adecuada en los países en desarrollo para ocuparse de la fijación de precios de transferencia. Se convino en que los países económicamente adelantados deberían ayudar a los países en desarrollo en sus esfuerzos por mejorar sus capacidades en materia de aplicación de las normas establecidas. Se indicó que la labor que había que efectuar en materia de fijación de precios de transferencia podría requerir cambios del Manual de las Naciones Unidas y de los comentarios sobre la Convención modelo de las Naciones Unidas, pero no del texto propiamente dicho de la Convención.

327. Un participante indicó que las normas de la OCDE que regían la fijación de precios de transferencia tratarían posiblemente de cuestiones relativas a la fijación de precios de productos acabados, mientras que en el caso de los países en desarrollo los intereses se centraban más en los productos primarios. En respuesta, se indicó que el principio definido por la expresión "a prudente

distancia" (at arm's length) era un principio general que debía regir en el caso de todas las transacciones y de todos los países. Otro participante hizo observar que muchos países económicamente adelantados estaban muy inquietos acerca de los precios de transferencia para productos primarios como el petróleo y el gas natural. Otros participantes mencionaron los acuerdos vigentes en materia de fijación de precios como posible solución futura para el problema de la fijación de precios de transferencia. Un participante recalcó la necesidad de que hubiera un intercambio adecuado de información y un mecanismo eficaz para que se efectuaran ajustes correlativos.

328. Dos participantes indicaron que muchas de las cuestiones relativas a la fijación de precios de transferencia que eran de interés para los países en desarrollo eran también de interés para los países económicamente adelantados. Se expresó la opinión de que la Convención modelo de la OCDE no debía ser considerada como una "Convención modelo opuesta a la de las Naciones Unidas". Los intereses de todos los países, tanto en desarrollo como económicamente adelantados, eran análogos. A ese respecto, se indicó que la OCDE concedía gran importancia a las relaciones entre sus actuales miembros - entre los cuales figuraban países en diversas fases de desarrollo económico - y los países en desarrollo; además, México era ya miembro de la OCDE, y se suponía que otros países en desarrollo serían miembros de la OCDE en un futuro próximo.

329. Al finalizar el debate sobre la fijación de precios de transferencia, el Secretario sugirió que el Grupo ad hoc de expertos participase en la labor que estaban desarrollando la OCDE y otras organizaciones fiscales internacionales. Se acordó por consenso que ese enfoque constituía una forma apropiada y eficaz de conseguir que las opiniones de los países en desarrollo, así como las de los países económicamente adelantados, se tuvieran en consideración en cualquier consenso a que pudiera llegarse acerca de las cuestiones relativas a la fijación de precios de transferencia. Los participantes convinieron en que la cuestión se siguiera examinando activamente y en que la Secretaría de las Naciones Unidas adoptara medidas para lograr que las Naciones Unidas participasen en las reuniones convocadas por la OCDE y otras organizaciones fiscales internacionales, a fin de promover un enfoque que fomentara la consecución de un consenso.

III. TRATO TRIBUTARIO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y CONEXOS

330. El Presidente abrió el debate sobre esta cuestión poniendo de relieve que la tributación de instrumentos financieros y conexos era una nueva esfera, especialmente para los países en desarrollo. A este respecto, un problema importante era el de determinar si los ingresos procedentes de dichos instrumentos debían ser considerados como intereses, beneficios de capital, beneficios comerciales o beneficios procedentes de otras fuentes. El problema se podía resolver de diversas formas: por ejemplo, la definición de "crédito" que figuraba en el artículo 11 de la Convención modelo de las Naciones Unidas se podía ampliar para que abarcase nuevos instrumentos financieros, o se podía

considerar a los ingresos como beneficios comerciales con arreglo al artículo 7 o como "otros ingresos" con arreglo al artículo 21.

331. Recalcó asimismo que la cooperación financiera transfronteriza era necesaria, en vista de la necesidad de contar con fondos para proyectos de capital, pero que la falta de una opinión uniforme acerca del trato de los instrumentos financieros podría obstaculizar gravemente la libre circulación de fondos y podría conducir asimismo a la evasión fiscal o a la doble tributación.

332. Un participante propuso que el párrafo 3 del artículo 21 se modificase para estipular que los ingresos provenientes de instrumentos financieros solamente tributarán en el país de residencia. Otro participante indicó que la Convención modelo de las Naciones Unidas era diferente de la Convención modelo de la OCDE porque la primera permitía que esos ingresos fueran gravados también en el país de origen. Se expresó inquietud por la posibilidad de que la propuesta provocara la erosión de la base fiscal del país de origen. Otro participante mencionó que los ingresos procedentes de instrumentos financieros suscitaban cuestiones no solamente por lo que se refería a la caracterización de dichos ingresos sino también por lo que se refería a su origen.

333. En cuanto al trato que dan a dichos ingresos los países en desarrollo, se hizo observar que algunos de esos países no contaban con un impuesto sobre plusvalías y que considerarían a dichos ingresos como "ingresos ordinarios" a efectos de fiscalidad nacional. Los países en desarrollo tendrían que comparar los beneficios económicos derivados de dichos instrumentos con las pérdidas fiscales provocadas por la aceptación de propuestas encaminadas a gravar dichos ingresos únicamente en el país de residencia.

334. Otro participante, tras indicar que la OCDE había sostenido prolongados debates acerca de los nuevos instrumentos financieros, resumió las conclusiones preliminares a que había llegado. La OCDE había examinado y rechazado la idea de incluir en la Convención modelo de la OCDE un artículo separado sobre la tributación de nuevos instrumentos financieros. En la OCDE se había expresado la inquietud de que pudiera haber abusos en el caso de los instrumentos financieros que involucrasen a entidades que tenían relaciones especiales, y se había recomendado que el comentario sobre la Convención modelo de la OCDE se ampliara para que el párrafo 3 del artículo 21 se pudiera modificar en las negociaciones bilaterales que tratasen de la cuestión del abuso fiscal en el contexto de relaciones especiales. Ahora bien, en el pasado pocos países habían tropezado con dificultades en esa esfera. El participante indicó asimismo que la OCDE había organizado un grupo especial de estudio para que analizase las cuestiones relativas a los instrumentos financieros.

335. Un participante puso de relieve la dificultad de gravar los ingresos provenientes de instrumentos financieros, particularmente cuando se trataba de instrumentos financieros que se comerciaban públicamente y que se hallaban en poder de empresas transnacionales; a menudo era difícil asignar los ingresos provenientes de dichos instrumentos a los diversos establecimientos permanentes

de dichas entidades. Otro participante recordó que, con arreglo a la Convención modelo de las Naciones Unidas, la fuente de ingresos se determinaría con arreglo al derecho nacional del país de origen, y que los ingresos que se generaran en un país que fuera parte en un tratado fiscal bilateral podrían ser gravados en dicho país de conformidad con el párrafo 3 del artículo 21.

336. El Secretario recalcó de nuevo la importancia que esos instrumentos financieros revestían para la economía mundial e indicó que no se podía determinar claramente la forma adecuada de tratar a dichos instrumentos. Se calculaba que el capital invertido en esos instrumentos excedía actualmente de 5 billones de dólares de los Estados Unidos, y que tanto los países importadores de capital como los países exportadores de capital se esforzaban por conseguir ese capital. Si las consideraciones relativas a la generación de ingresos prevalecían excesivamente sobre las consideraciones relativas a la libre circulación de inversiones, el acceso a dicho capital podría quedar limitado.

337. El Secretario recomendó que el Grupo ad hoc cooperase con otras instituciones como la OCDE, para elaborar un enfoque común acerca de la tributación de esos instrumentos. Un participante sugirió que se pidiera a un miembro del Grupo ad hoc que informara acerca de la actuación de la OCDE en relación con las cuestiones referentes a los instrumentos financieros, y se recomendó que los informes de la OCDE acerca de esas cuestiones se pusieran a disposición de los miembros del Grupo. Un participante que estaba relacionado con la OCDE comunicó que la OCDE había declarado que estaba dispuesta a presentar sus conclusiones en la séptima reunión del Grupo ad hoc y a incrementar su cooperación con el Grupo. Dicho participante, sin embargo, señaló que incluso en la OCDE quedaba mucho por hacer en relación con las cuestiones relativas a los instrumentos financieros.

338. A continuación hubo un debate general acerca de los diversos aspectos económicos de dichos instrumentos, y se hizo observar que, aunque había muchos tipos de instrumentos financieros, esos instrumentos se podían dividir en tres categorías fundamentales: operaciones de crédito recíproco, de futuros y de opciones. Un participante hizo indicar que esos instrumentos habían dotado de mayor eficacia al mercado y que en algunos casos su uso estaba normalizado. Recomendó que toda directriz que adoptara el Grupo ad hoc de expertos permitiera la libre circulación de capitales.

339. El Comité Directivo alcanzó el siguiente consenso:

a) Convenía mantener informado al Grupo ad hoc de expertos acerca de los progresos efectuados por la OCDE sobre el particular y, en especial, debía presentarse un informe sobre dichos progresos al Grupo ad hoc en su séptima reunión;

b) Debía incrementarse la cooperación entre el Grupo ad hoc de expertos y la OCDE con miras a armonizar el trato fiscal dado a dichos instrumentos, y

debían presentarse propuestas concretas acerca de dicha cooperación al Grupo para que las examinase en su séptima reunión.

IV. PROYECTO DE TEXTO REVISADO DE LA CONVENCIÓN MODELO DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LA DOBLE TRIBUTACIÓN

340. El Presidente abrió el debate pidiendo a la Secretaría del Comité Directivo que facilitase algunos detalles acerca de la revisión de la Convención que figuraba en el documento (ST/SG/AC.8/1995/WP.9). El Secretario indicó que en su sexta reunión, el Grupo ad hoc había recomendado que se revisara la Convención modelo. El Secretario indicó una serie de razones que justificaban la revisión, entre ellas algunos hechos sobrevenidos en la economía mundial y la caracterización del comercio internacional como factor primario del desarrollo mundial. El proyecto de texto revisado, que reflejaba muchos de los cambios efectuados en la Convención modelo de la OCDE, no se había distribuido todavía fuera del Comité Directivo, pero si el Comité Directivo lo aprobaba, podía distribuirse entre otras organizaciones internacionales para que comunicasen sus comentarios antes de la séptima reunión del Grupo ad hoc.

341. Se advirtió que los cambios propuestos en el proyecto de texto revisado incluían una definición del término "nacional" en el artículo 3, una nueva disposición acerca de la compra de mercancías en el artículo 5, una nueva disposición acerca del poder limitado de atracción en el artículo 7, una nueva disposición sobre fijación de precios de transferencia en el artículo 9, una nueva disposición acerca de los beneficios de las sucursales en el artículo 10, y un cambio de redacción en el artículo 17.

342. Varios participantes expresaron su preocupación por la posibilidad de que la revisión de la Convención modelo de las Naciones Unidas pudiera ir en detrimento de su calidad singular de instrumento destinado a proteger a los países en desarrollo. También se expresó preocupación por estimarse que convenía consultar a otras organizaciones en relación con el proceso de revisión. Un participante manifestó la opinión de que la actual Convención modelo de las Naciones Unidas tenía algunas deficiencias que había que corregir.

343. El Presidente indicó que, desde que se había adoptado la Convención modelo de las Naciones Unidas en 1980, la situación había evolucionado tanto que convenía revisarla; la Convención modelo brindaba simplemente una orientación, y las partes en las negociaciones bilaterales estaban en libertad de buscar sus propias soluciones. Algunos participantes hicieron observar que varios cambios sugeridos en el proyecto de texto revisado no existirían más que en la Convención modelo de las Naciones Unidas, y no se relacionaban necesariamente con la Convención modelo de la OCDE ni la reflejaban.

344. Un participante que había intervenido en la redacción del texto revisado propuesto mencionó que sólo se había tenido la intención de ofrecer un proyecto. Al preparar el texto revisado se había tenido en cuenta un análisis de las

tendencias registradas en los tratados entre países en desarrollo y países económicamente adelantados, la labor de otros grupos y los conocimientos especializados en la materia. En los casos en que había surgido alguna duda, se había resuelto seguir el actual texto de la Convención modelo de las Naciones Unidas. Se reiteró que, con el consentimiento del Comité Directivo, el texto revisado se presentaría a otras organizaciones para que formularan observaciones.

345. Otro participante indicó que, según su experiencia, la Convención modelo de las Naciones Unidas había facilitado el proceso de negociación y ofrecía un punto de partida para el desarrollo de nuevas ideas. Los países en desarrollo habían pedido a menudo que durante las negociaciones bilaterales se incorporaran disposiciones concretas de la Convención modelo de las Naciones Unidas. Por lo que se refería a la preocupación por la posibilidad de que el texto revisado de las Naciones Unidas pudiera seguir demasiado de cerca al de la Convención modelo de la OCDE, hizo observar que muchas de las nuevas disposiciones se habían examinado en reuniones anteriores del Grupo ad hoc de expertos y a menudo se habían examinado también en las negociaciones sobre tratados bilaterales.

346. El Presidente expresó la opinión de que el texto revisado de la Convención modelo de las Naciones Unidas debía considerarse como un documento de trabajo. Hizo observar que las personas que habían formulado observaciones habían denunciado la existencia de deficiencias en la Convención modelo de las Naciones Unidas y que debía continuar el examen del texto revisado. El Grupo ad hoc podría modificar el proyecto de texto revisado en su totalidad o en parte, y no aprobaría ninguna modificación final si no estaba seguro de que protegía adecuadamente los intereses de los países en desarrollo. Otro participante indicó que era más útil examinar un proyecto de documento que comenzar el proceso sin contar con ningún documento.

347. Se recomendó que siguiera examinándose el texto revisado de la Convención modelo de las Naciones Unidas. Un participante hizo observar que sería útil poder contar en la séptima reunión del Grupo ad hoc con la base de datos computarizados de la Oficina Internacional de Documentación Fiscal sobre tratados fiscales, para así poder examinar el texto utilizado en tratados concretos. Otro participante dijo que también sería útil contar con los análisis de tratados entre países en desarrollo y países económicamente adelantados que se utilizaron para preparar el proyecto de texto revisado. Se indicó que la Oficina Internacional de Documentación Fiscal estaría representada en la séptima reunión.

348. El Comité Directivo convino por consenso en que el proyecto de texto revisado de la Convención modelo de las Naciones Unidas (documento ST/SG/AC.8/1995/WP.9) se distribuyese entre los demás miembros del Grupo ad hoc de expertos y otras organizaciones internacionales para que pudieran presentar sus observaciones con antelación a la séptima reunión, en la que se examinaría el proyecto de texto revisado.

V. PROYECTO DE TEXTO REVISADO DEL MANUAL PARA LA NEGOCIACIÓN DE
ACUERDOS FISCALES BILATERALES ENTRE PAÍSES DESARROLLADOS
Y PAÍSES EN DESARROLLO

349. Un participante indicó que el Manual era anterior a la Convención modelo de las Naciones Unidas y cuestionó la necesidad de contar con él Manual en vista de que se iba a revisar el texto de la Convención modelo y de que muchas cláusulas del Manual se podían incluir en los comentarios acerca de la Convención modelo.

350. El Secretario indicó que la Secretaría de las Naciones Unidas no había comenzado todavía a revisar el Manual y que, antes que nada, deseaba saber cómo iba a reaccionar el Comité Directivo por lo que se refería a la revisión de la Convención modelo de las Naciones Unidas. Indicó asimismo que la Secretaría de las Naciones Unidas había recibido más pedidos del Manual que de la Convención, y que en muchas partes del mundo el Manual era más conocido que la Convención. Un participante hizo observar que el Manual era el único manual de su tipo, y recomendó que su título se modificara para que dijera "Manual para la negociación de acuerdos fiscales bilaterales" sin hacer referencia alguna a los países en desarrollo y a los países desarrollados.

351. El Comité Directivo convino por consenso en que la Secretaría de las Naciones Unidas examinase la posibilidad de preparar un texto revisado y actualizado del Manual que se podría titular "Manual para la negociación de acuerdos fiscales bilaterales".

VI. OTROS ASUNTOS

A. Posible ampliación de la función del Grupo ad hoc de expertos
sobre la cooperación internacional en cuestiones de tributación

352. El Comité Directivo examinó la conveniencia de ampliar la función del Grupo ad hoc de expertos para que incluyese la prestación de asistencia técnica. El Secretario hizo observar que anteriormente el Grupo había sido principalmente un órgano rector, pero que a menudo se le había pedido que prestase asistencia técnica en las esferas de la administración fiscal, la tributación internacional y la negociación de acuerdos fiscales. Esa asistencia podría ayudar a los países en desarrollo a generar ingresos y a facilitar la solución de controversias en torno a la aplicación de acuerdos. A ese respecto, se hizo referencia a la labor del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y de otras organizaciones internacionales en la prestación de asistencia técnica, así como a los seminarios convocados en África con asistencia de las Naciones Unidas para la capacitación de instructores en materia de inspección fiscal.

353. El Comité Directivo convino por consenso en recomendar que en el programa de la séptima reunión del Grupo se incluyera un nuevo tema relativo a la

posibilidad de ampliar la función del Grupo ad hoc para que incluyera la prestación de asistencia técnica.

B. Reunión adicional del Grupo ad hoc de expertos

354. El Comité Directivo convino por consenso en recomendar que en su séptima reunión, el Grupo ad hoc examinase la posibilidad de celebrar otra reunión en 1996 para finalizar la labor comenzada en la séptima reunión.

Notas

58/ Publicación de las Naciones Unidas, número de venta: S.79.XVI.3.

59/ Publicación de las Naciones Unidas, número de venta: S.80.XVI.3.

FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y TRIBUTACIÓN DE
INGRESOS INTERNACIONALES EN PAÍSES EN DESARROLLO*

INTRODUCCIÓN

355. Los precios de transferencia intersocietarios o entre empresas son los precios que se cargan entre las empresas afiliadas por los bienes, servicios y préstamos transferidos sobre una base de empresa a empresa, de un país de operación a otro. Los precios cargados por los bienes, servicios y préstamos por una empresa del grupo a otra influyen en la cantidad de impuestos que percibirá cada uno de los países en los que opere el grupo. Si los precios cargados por transacciones entre miembros del grupo que operan en diferentes países se fijan a un nivel demasiado alto o demasiado bajo, entonces los ingresos disminuirán en uno de los países y aumentarán en el otro. No es de extrañar que las autoridades fiscales de todo el mundo procuren evitar que los ingresos se declaren a un valor inferior al real, debido, por ejemplo, a que un distribuidor paga excesivamente a sus afiliados manufactureros extranjeros o a que un fabricante cargue menos de lo debido a su distribuidor extranjero.

356. Por ejemplo, si una empresa matriz estadounidense carga a su filial en el extranjero 1.000 dólares por bienes que han de venderse en el país extranjero de que se trate, los beneficios para la filial en el país extranjero, a falta de un ajuste de la fijación de precios de transferencia, serán lo que obtenga la filial con la reventa de los bienes por encima de su costo de 1.000 dólares. Si el Servicio de Impuestos Internos (IRS) determina que el precio apropiado de la transferencia es 1.200 dólares, la empresa matriz estadounidense obtendrá otros 200 dólares de ingresos en los Estados Unidos. ¿Quiere decir eso que la filial extranjera ajustará entonces su costo a 1.200 dólares y declarará 200 dólares menos de ingresos en el país extranjero? No tiene que ser así. Lo que se haga dependerá de que el país extranjero posea normas análogas a las del Servicio de Impuestos Internos para la determinación de los precios apropiados de la transferencia. También dependerá de que las autoridades fiscales del país extranjero convengan con el Servicio de Impuestos Internos en que se trata de una cuestión fáctica sobre la base de todos los datos pertinentes.

357. Si las autoridades fiscales del país extranjero aceptan que el precio apropiado de la transferencia es 1.200 dólares, entonces los ingresos tributarios se desplazan del país extranjero a los Estados Unidos. Ahora bien, en muchos casos a la empresa transnacional de que se trata en este ejemplo le trae sin cuidado que el precio de transferencia sea de 1.200 o, por ejemplo, de 800 dólares, ya que, si paga más impuestos en el país extranjero porque el precio de transferencia de los bienes vendidos a su filial extranjera es más

* El texto original del presente documento, preparado por Sheldon S. Cohen, Consultor del Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión de las Naciones Unidas, se publicó con la signatura ST/SG/AC.8/1995/L.8. Las opiniones en él expresadas son las del autor y no coinciden necesariamente con las de las Naciones Unidas.

bajo, entonces los impuestos que abone en su propio país serán proporcionalmente más bajo y, por lo tanto, sus obligaciones fiscales generales quizá sean sobre poco más o menos las mismas. La razón principal es que las tasas de tributación en muchos importantes países comerciales son prácticamente análogas y han tendido a la convergencia en los 10 últimos años. Desde un punto de vista puramente fiscal, la empresa transnacional no es a menudo más que un intermediario entre las autoridades fiscales de los dos países. Evidentemente, como si se tratara de dos países, no tiene gran importancia el que los impuestos se paguen en uno o en otro.

358. La situación es bastante diferente para la empresa transnacional, si uno de los países posee una tasa fiscal efectiva más baja que el otro. En dicho caso, la empresa transnacional quizá tenga interés en desplazar los ingresos de la jurisdicción que abona impuestos más elevados a la que abona impuestos más bajos, particularmente si la jurisdicción en la que se abonan impuestos más elevados es poco probable que inspeccione los precios de transferencia de la empresa transnacional.

359. La situación para la empresa transnacional es también diferente si en los dos países se cuestionan sus precios de transferencia y si la transnacional no consigue convencer a las autoridades fiscales de que adopten el mismo precio. Si el Servicio de Impuestos Internos dice que el precio apropiado es 1.200 dólares pero la autoridad fiscal del país extranjero dice que el precio apropiado es de solamente 800 dólares, el grupo transnacional tributará dos veces por una misma cantidad de 400 dólares de ingresos. Poco tiene que ver el que las tasas de fiscalidad sean iguales. La doble tributación se puede evitar si el Servicio de Impuestos Internos y el otro país consiguen resolver su controversia mediante las correspondientes disposiciones del tratado fiscal aplicable.

I. ACTITUD DE LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS ANTE LAS CUESTIONES RELATIVAS A LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

360. Siempre se ha tropezado con importantes dificultades administrativas para cerciorarse de que los contribuyentes fijan precios de transferencia apropiados a efectos fiscales en las transacciones internacionales con sus interlocutores. A medida que el comercio internacional crece en volumen, esta cuestión reviste una importancia cada vez mayor. Con el apoyo de los Estados Unidos, la comunidad mundial ha adoptado principalmente un principio denominado "principio del precio normal de mercado" ("arm's length"). Este principio fija los precios de transferencia sobre la base de los precios cargados en las transacciones entre partes sin relación entre sí. Esta es, en teoría, la regla correcta para la determinación de precios. El problema está en que por lo general es difícil individualizar una transacción de la cual se pueda derivar un precio "normal de mercado". Como resultado de ello, los Estados Unidos han procurado encontrar normas alternativas que involucren análisis funcionales, tasas comparadas de beneficio, y reparto de beneficios. Estos conceptos son imperfectos en la

teoría pero constituyen complementos prácticos para el principio del precio normal de mercado.

A. El principio del precio normal de mercado

1. Argumentos en favor del principio

361. El principio del precio normal de mercado ha sido adoptado por casi todos los países como principio rector para la determinación de precios de transferencia entre miembros de un grupo. Su utilización ha sido recomendada tanto por las Naciones Unidas como por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

362. El principio del precio normal de mercado fue puesto en práctica por primera vez por los Estados Unidos en su reglamentación de 1935 que interpretaba la Sección 482 del Código de Impuestos Internos. En esa reglamentación se declara sencillamente que: "La norma que ha de aplicarse en cada caso es la de un contribuyente no controlado que trate en condiciones normales de mercado con otro contribuyente no controlado". Ahora bien, el reglamento no exigía la utilización de ningún método concreto. Los tribunales aplicaron bastantes normas diferentes para determinar si las transacciones se estaban efectuando en condiciones normales de mercado, procurando determinar, por ejemplo, si la entidad conexas había recibido un "precio equitativo y razonable" o un "precio equitativo, incluido un beneficio razonable".

363. A principios del decenio de 1960 la atmósfera comercial e internacional había cambiado considerablemente. Al Congreso le inquietaba cada vez más la posibilidad de que las empresas estadounidenses desplazaran sus ingresos en favor de sus filiales extranjeras. La Cámara de Representantes de los Estados Unidos propuso que se adoptaran normas legislativas que exigieran que el contribuyente estadounidense tuviera que demostrar que sus precios de transferencia a sus filiales extranjeras correspondían a la fijación de precios comparables en el caso de terceras partes sin conexión con la empresa matriz; de no ser así, los ingresos del grupo debían prorratearse entre las empresas conexas con arreglo a una fórmula basada en sus actividades económicas relativas. El Senado de los Estados Unidos rechazó la propuesta, estimando que era mejor ocuparse de las asignaciones indebidas de las empresas transnacionales mediante directrices y otras fórmulas en la reglamentación.

364. El Servicio de Impuestos Internos publicó normas con arreglo a la Sección 482 que regían las prácticas en materia de fijación de precios de transferencia para contribuyentes estadounidenses desde 1968 hasta el año pasado, en que se publicaron nuevas normas con arreglo a la Sección 482. La reglamentación de 1968 reafirmaba el principio de las condiciones normales del mercado y ofrecía la primera articulación detallada de dicho principio al establecer normas para tipos concretos de transacciones entre empresas, incluida la prestación de servicios, la concesión de licencias o la venta de bienes

intangibles, y la venta de bienes tangibles. La actitud de los Estados Unidos influyó en otros países que también adoptaron el mismo principio. Con arreglo a la mayoría de sus tratados fiscales bilaterales, los Estados Unidos están obligados a aplicar el principio de las condiciones normales del mercado a las transacciones hechas por personas sometidas a su jurisdicción fiscal.

365. El principio de las condiciones normales del mercado utiliza las transacciones que tienen lugar en el mercado como estándar para asignar ingresos a los países. Los que defienden este método basado en el mercado estiman que es más aceptable para los contribuyentes y para los administradores fiscales que otras formas arbitrarias que dependen de los bienes y los empleados, por ejemplo, y que no prestan atención al verdadero funcionamiento del mercado.

366. Como el principio de las condiciones normales del mercado está tan extendido, su utilización común en todo el mundo reduce las dimensiones del problema de la doble tributación. Un país industrializado que deje de utilizarlo sin coordinar su decisión con la de otros países, agravará el riesgo de doble tributación. La utilización de métodos diferentes da más trabajo a las autoridades competentes previstas por el sistema de tratados internacionales para eliminar las diferencias, y es bien sabido que el proceso a base de la intervención de la autoridad competente requiere mucho tiempo para resolver los casos.

2. Problemas del principio de las condiciones normales del mercado

367. La determinación de un precio de transferencia apropiado puede ser muy complicada, particularmente porque el contribuyente raramente dispone de información sobre precios comparables en el caso de terceras partes. En muchos casos, los precios comparables en el caso de terceras partes sencillamente no existen. El trabajo necesario para recopilar datos y para analizar debidamente las transacciones conexas y las no conexas puede ser sumamente engorroso y costoso.

368. La determinación de un precio de transferencia apropiado es a menudo muy subjetiva. Los contribuyentes se quejan de que las autoridades fiscales aprovechan la posibilidad de actuar a posteriori para fijar los precios, lo que crea mucha incertidumbre en el ambiente de negocios. Un pequeño cambio en los precios de transferencia puede dar por resultado un enorme incremento de la responsabilidad fiscal.

369. Esta incertidumbre también abre la puerta a las posibilidades de abuso entre los contribuyentes. Las transferencias entre empresas transnacionales incluyen a menudo bienes intangibles y productos no están normalizados. Por lo general no hay transacciones comparables con participación de terceras partes que permitan determinar si es razonable el precio fijado por la empresa transnacional para la transferencia.

370. Muchos economistas estiman que el principio de las condiciones normales del mercado no refleja la realidad económica, porque los miembros del grupo de que se trate no se comportan de la misma forma que los demás. Cuando las empresas están integradas en una sociedad transnacional, por lo general la eficiencia y las economías son mayores que si las empresas no tuvieran relación entre sí, y el principio de las condiciones normales del mercado, que trata principalmente de empresas o partes que no están relacionadas, no tiene debidamente en cuenta esas economías de escala.

371. Además, contrariamente a lo que pueda creer el Servicio de Impuestos Internos, los precios de transferencia se fijan a menudo sin tener muy en cuenta sus consecuencias fiscales. En el mundo real, los ejecutivos de las sociedades fijan a menudo los precios sobre la base de consideraciones que no tienen nada que ver con los impuestos sobre la renta, como por ejemplo los derechos de importación, las normas de lucha contra el "dumping", y los requisitos reglamentarios locales. Además, a menudo hay que tener en cuenta consideraciones políticas internas de la organización, como por ejemplo el poder relativo de los ejecutivos a cargo de las funciones de fabricación y distribución dentro del grupo y la necesidad de que la dirección justifique el éxito de sus decisiones estratégicas acerca de la ubicación de una fábrica o de la selección de un mercado. La imposición del principio de las condiciones normales del mercado puede estar en contradicción con la forma en que la empresa funcionaría de no haberse impuesto dicho principio.

B. Experiencia de los Estados Unidos en la imposición del principio de las condiciones normales del mercado

1. Intentos del Servicio de Impuestos Internos por separarse de dicho principio

372. La reglamentación de 1968 ha pasado bastante bien la prueba del tiempo pero ya en el decenio de 1980 acusaba signos de usura, provocados por varios factores. En la legislación fiscal de 1986 el Congreso de los Estados Unidos introdujo un cambio importante pero limitado en la legislación básica sobre la fijación de precios de transferencia al exigir que los ingresos obtenidos por el transferente en concepto de ventas, licencias y transferencias de bienes intangibles guardaran proporción con los ingresos generados por el correspondiente adquirente. El Congreso dio también instrucciones al Servicio de Impuestos Internos para que estudiara si se requerían cambios legislativos o reglamentarios del plan existente en materia de reglamentación de los precios de transferencia. Se reconoció que se requerían cambios porque la reglamentación de 1968 reflejaba la situación de los Estados Unidos como importante exportador de capitales.

373. En respuesta, el Servicio de Impuestos Internos publicó su Libro Blanco de 1988 sobre la fijación de precios de transferencias. El Libro Blanco fue recibido con suma hostilidad porque parecía constituir una impugnación completa

del principio de las condiciones normales de mercado. El Servicio de Impuestos Internos propuso entonces que se aplicaran las tasas de rentabilidad del principio de las condiciones normales de mercado en las circunstancias en que los contribuyentes tuvieran poca esperanza de poder reunir un volumen adecuado de datos de comparación (que a menudo tenían que provenir de competidores o de estadísticas industriales poco fidedignas o de las que no se disponía).

374. Después de prolongada reflexión, en enero de 1992 el Servicio de Impuestos Internos propuso nuevas disposiciones para la fijación de precios de transferencia a fin de facilitar una orientación más completa acerca de las transferencias de bienes tangibles y para aplicar la legislación de 1986 que requería que las regalías sobre los bienes intangibles guardasen proporción con los ingresos derivados de dichos bienes por el adquirente. La reglamentación añadía también el requisito de que los precios de transferencia del contribuyente estuvieran justificados, para lo cual se comparaban los beneficios del contribuyente con los beneficios de sus competidores. Dicho requisito suscitó firmes protestas entre las empresas transnacionales y los gobiernos extranjeros. Las empresas alegaban que no disponían de suficiente información acerca de sus competidores. Los gobiernos extranjeros alegaban que el requisito de los "beneficios comparables" socavaba la importancia que el principio de las condiciones normales del mercado concedía a las transacciones comparables, que prevalecían sobre los beneficios comparables.

375. Por último, en julio de 1994 el Servicio de Impuestos Internos publicó la reglamentación final sobre la fijación de precios de transferencia. Dicha reglamentación reafirmaba la utilización del principio de las condiciones normales del mercado y exigía que el contribuyente determinase las condiciones normales del mercado mediante la utilización del "mejor método" disponible. El concepto de los beneficios comparables no se requería ya, pero podía utilizarse como método para determinar la fijación de precios de transferencia si no había transacciones comparables. Esa reglamentación representaba un extraordinario esfuerzo de buena fe desplegado por los Estados Unidos para conseguir que el principio de las condiciones normales del mercado funcionase en un mundo complejo.

376. La cuestión que sigue aún pendiente es la de determinar qué importancia debe concederse a los beneficios comparables de los competidores. Las autoridades fiscales extranjeras han afirmado que ningún método basado en los beneficios comparables se puede reconciliar con el principio de las condiciones normales del mercado, pero en los casos en que no hay beneficios comparables - o, si los hay, son demasiado difíciles de encontrar -, entonces es evidente que un tipo cualquiera de método basado en los beneficios comparables o quizá incluso un método de prorrateo puede ser la única forma de determinar la asignación apropiada de ingresos internacionales.

2. Posibilidades legislativas

377. El Congreso de los Estados Unidos ha presentado varios proyectos de ley en los últimos años que requerirían la notificación de una cantidad mínima de ingresos imponibles en el caso de algunas empresas estadounidenses de propiedad extranjera (es decir, un 25% de propiedad extranjera), o filiales estadounidenses de empresas extranjeras, que desarrollen más de un nivel mínimo de transacciones con terceras partes relacionadas con el extranjero. En virtud de H.R. 5270, el ingreso imponible del contribuyente de cualquier clase de empresas no sería inferior al 75% de la cantidad obtenida mediante la aplicación del porcentaje aplicable de beneficios a los ingresos brutos del contribuyente correspondientes a dicha categoría de empresas.

378. Este prorrateo es similar a la forma en que los ingresos se asignan y prorratean entre Estados, como si la empresa transnacional fuera una empresa mundial unitaria. La mayor parte de los Estados utilizan una fórmula de prorrateo a base de tres factores: ventas, bienes y nómina, en la cual cada factor está ponderado por igual. Una base unitaria de prorrateo combina los ingresos de todo el grupo afiliado y a continuación aplica la fórmula de tres factores a esa base de ingresos, que es mayor.

379. El Servicio de Impuestos Internos seguirá oponiéndose a ese tipo de prorrateo, citando la necesidad de que haya conformidad internacional, las incertidumbres creadas por las diferencias en materia de métodos contables y de tenencia de libros, las cargas administrativas impuestas por el prorrateo para las empresas transnacionales de los Estados Unidos y extranjeras, y la intensa resistencia internacional a separarse del principio de las condiciones normales del mercado.

3. Cumplimiento del principio de las condiciones normales del mercado

380. La legislación fiscal de 1986 permitía que el Servicio de Impuestos Internos se ocupara menos de los refugios tributarios, que comprendían nada menos que 50.000 de los 82.000 casos ante el Tribunal Fiscal. A mediados del decenio de 1980 el Servicio de Impuestos Internos comenzó a incrementar sus actividades de auditoría internacional y formó equipos de litigio integrados por economistas, ingenieros, contables y juristas; destinó más recursos a los casos relativos a la Sección 482 mediante el Programa de Inspección Coordinada; y determinó las principales cuestiones fiscales internacionales que iban a ser objeto de litigio. Al final de 1994 había 105 casos relativos a la Sección 482 ante el Tribunal Fiscal y el Tribunal Estadounidense de Demandas Federales, que representaban por lo menos 3.700 millones de dólares en concepto de cantidades no percibidas con arreglo a la Sección 482 (ante los tribunales federales hay casos pendientes que representan en total 33.000 millones de dólares en concepto de sumas fiscales no percibidas). Las auditorías de empresas extranjeras aumentaron más de un 350% entre 1990 y 1993. A pesar de la importancia prestada por el Servicio de Impuestos Internos a la auditoría y a la persecución de casos con arreglo a la Sección 482, sus éxitos en esta esfera han sido escasos y se

han obtenido a intervalos muy grandes. A continuación se reseñan sus esfuerzos sobre el particular.

381. Al principio el Servicio de Impuestos Internos tropezaba con dificultades para obtener acceso a la información utilizada por las partes para la adopción de decisiones en materia de fijación de precios, particularmente cuando los documentos que estaban en el extranjero se hallaban en poder de empresas matrices extranjeras de filiales estadounidenses. A menudo los mandamientos judiciales no se podían hacer cumplir porque los tribunales no tenían jurisdicción sobre la empresa matriz extranjera. En otros casos no había documentos en el extranjero por la poca firmeza de las normas contables de las jurisdicciones extranjeras. Las disposiciones sobre intercambio de información enunciadas en los tratados no sirvieron para que el Servicio de Impuestos Internos pudiera obtener la información solicitada debido a la existencia de excepciones que impedían la adopción de medidas que violarían la legislación del otro país o que exigirían la revelación de secretos comerciales, así como por los retrasos en las negociaciones con el gobierno extranjero acerca de las informaciones accesibles.

382. Aunque el Servicio de Impuestos Internos tenía la autoridad necesaria para imponer la penalización del 20% en materia de exactitud en los casos relativos a precios de transferencia antes incluso de la legislación de 1990 que se examina a continuación, y aunque la solía imponer periódicamente, no se conoce ningún caso en que el contribuyente abonara realmente las sanciones. Una sanción del 20% basada en negligencia o en una declaración sustancialmente inferior sólo se imponía en casos flagrantes, porque por lo general había puntos de vista razonables en favor de las dos partes. También era difícil aplicar la sanción del 20% sobre la base de motivos diferentes de la negligencia, como por ejemplo en casos de declaración fiscal sustancialmente inferior a la que debía efectuarse.

383. La legislación fiscal de los Estados Unidos exige que cada persona que tiene que pagar impuestos en los Estados Unidos lleve registros que basten para determinar su verdadera responsabilidad federal en materia de impuestos sobre la renta, para que los pueda inspeccionar el Servicio de Impuestos Internos. Poca orientación cabe dar sobre el alcance de este requisito. Los tribunales preconizan que el Servicio de Impuestos Internos no puede utilizar este requisito para obligar a un contribuyente a crear nuevos registros durante el proceso de auditoría si sus registros actuales atienden por lo demás a los requisitos mínimos contables. Además, este requisito no se aplica a las empresas matrices extranjeras que no son responsables en materia de impuestos estadounidenses.

384. La Sección 982 (1982) estipula que el Servicio de Impuestos Internos puede emitir una "petición formal de documentación" respecto de la documentación de base extranjera después de que se haya emitido y rechazado una solicitud de documentación "oficiosa". Si el contribuyente no "cumple sustancialmente" con la petición de documentación formal, el contribuyente puede perder la

posibilidad de presentar más tarde en el tribunal documentación de base extranjera sobre la base de dicha petición de documentos. La cláusula de exclusión no se aplica si el contribuyente indica "un motivo razonable" (por ejemplo, la dificultad de presentar documentos). La posibilidad de violar la legislación extranjera no constituye una disculpa. La Sección 982 sólo excluye la presentación de documentos, no los testimonios.

385. Basándose en el temor de que las empresas transnacionales extranjeras no estuvieran pagando la parte de impuestos estadounidenses que les correspondía mediante una reducción artificial de las obligaciones fiscales en los Estados Unidos de sus filiales estadounidenses, el Congreso volvió a redactar completamente la Sección 6038A (promulgada en 1982) de forma que eliminase prácticamente las dificultades que el Servicio de Impuestos Internos había experimentado para obtener documentos de base extranjera que estaban en poder de empresas transnacionales extranjeras. En primer lugar, como consecuencia del incremento de las obligaciones de presentar informes, muchas nuevas empresas y transacciones extranjeras quedan en la actualidad bajo la vigilancia del Servicio de Impuestos Internos. En segundo lugar, el contribuyente estadounidense tiene que llevar registros que basten para determinar si sus declaraciones fiscales en los Estados Unidos son correctas por lo que respecta a las declaraciones fiscales en relación con las transacciones efectuadas con terceras partes relacionadas con el extranjero. En tercer lugar, toda parte relacionada con el extranjero tiene que designar a la sociedad que presente los informes en los Estados Unidos como agente suyo a efectos de los procesos que tengan lugar en los Estados Unidos. En cuarto lugar, se puede imponer una sanción civil de 10.000 dólares a las empresas que presenten informes, por incumplimiento de los requisitos que les obligan a llevar libros y a presentar informaciones anuales, así como una sanción adicional de 10.000 dólares por cada período de 30 días en que persista el incumplimiento una vez que el contribuyente haya sido notificado por el Servicio de Impuestos Internos.

386. En quinto lugar, pero sumamente importante: se han concedido nuevos poderes extensos al Servicio de Impuestos Internos para imponer "multas por incumplimiento" si una parte relacionada con el extranjero no designa a la empresa encargada de presentar informes en los Estados Unidos como su agente a efectos de los procesos o si una empresa encargada de la presentación de informes se niega a cumplir con un mandamiento dirigido a esa empresa directamente o como agente para la parte extranjera, aunque haya un motivo razonable para negarse. Cuando sea de aplicación la multa por incumplimiento, el Servicio de Impuestos Internos queda a discreción de determinar los precios de transferencia entre la empresa encargada de presentar los informes y la parte extranjera por lo que se refiere a la transacción para la que se piden los documentos o testimonios. El Servicio de Impuestos Internos puede aplicar la sanción por incumplimiento a cualquier año que no quede excluido en virtud de la norma sobre limitaciones.

387. Durante su campaña presidencial, el Gobernador Clinton se comprometió a recaudar 45.000 millones de dólares en concepto de ingresos fiscales a cuenta de

las empresas extranjeras que desarrollan una actividad próspera en los Estados Unidos y que manipulan las leyes fiscales en su propio beneficio. Una vez que entró en funciones, el Presidente Clinton se comprometió a mejorar el cumplimiento de los precios de transferencia y a obligar a las empresas transnacionales - tanto estadounidenses como extranjeras - a notificar sus cálculos en materia de fijación de precios de transferencia con una documentación más completa y más actual. Ahora bien, el cálculo de los correspondientes ingresos se redujo a 3.800 millones de dólares (en vez de 45.000 millones de dólares) durante cinco años. La propuesta del Presidente entró en vigor en 1993. Su presupuesto para 1994 proponía también financiación adicional para duplicar el número de auditorías de las filiales estadounidenses de transnacionales extranjeras.

388. En 1993 el Congreso promulgó nuevas sanciones que equivalían al 20% y podían llegar al 40% de una declaración de impuestos demasiado baja atribuible a un ajuste de la fijación de precios de transferencia. Para evitar esas sanciones, un contribuyente tiene que mantener documentación suficiente que demuestre que, habida cuenta de los datos disponibles y de los métodos de fijación de precios aplicables en virtud de la Sección 482, el método escogido para la determinación de precios de transferencia constituye la medición más fidedigna en el plano de las condiciones normales del mercado. La documentación tiene que existir cuando cumplimenta la declaración de ingreso fiscal y tiene que facilitarse al Servicio de Impuestos Internos dentro de un plazo de 30 días a partir de la solicitud.

389. Estas normas en materia de sanciones y la reglamentación final en materia de fijación de precios de transferencia están vinculadas de forma inextricable. El grado en que los contribuyentes deseen adoptar una actitud dinámica en el marco de las normas de fijación de precios de transferencia depende del requisito de que las normas en materia de sanciones funcionen razonablemente. Las reglas en materia de sanciones tienen por finalidad modificar el comportamiento del contribuyente, obligando a los contribuyentes a preparar documentación actualizada de sus métodos de fijación de precios de transferencia y a proporcionar dicha documentación al Servicio de Impuestos Internos, si lo pide. Estas normas en materia de sanciones representan la culminación de los años durante los cuales el Servicio de Impuestos Internos se quejaba de que los contribuyentes esperaban hasta la fase de la auditoría para justificar sus transacciones con partes conexas. Dicha demora provocaba retrasos en el (o la negativa del) acceso del Servicio de Impuestos Internos a la información sobre los precios de transferencia fijados por el contribuyente, y por lo tanto agravaba la controversia entre el Servicio de Impuestos Internos y el contribuyente. Los documentos más recientes son más taxativos ya que no permiten que un contribuyente retrase la presentación de su razonamiento.

C. Prácticas en materia de fijación de precios de transferencia
en otros países industrializados

390. Un grupo de trabajo integrado por nueve países miembros de la OCDE preparó la parte I de un proyecto de informe sobre fijación de precios de transferencia el 8 de julio de 1994, en virtud de un mandato del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, y publicó la parte II del proyecto de informe el 8 de marzo de 1995. El informe completo, que es una revisión de otro informe de la OCDE hecho en 1979, reflejará y actualizará las opiniones de los miembros de la OCDE acerca de las cuestiones relativas a la fijación de precios de transferencia, a la luz del "incremento de la mundialización de las economías nacionales" y del cambio de la legislación y las prácticas de diversos países desde 1979.

391. La OCDE estima que cada una de las empresas de un grupo transnacional mundial debe ser considerada como entidad separada. El principio de las condiciones normales del mercado para la fijación de precios de transferencia en transacciones transfronterizas se estima que es el mejor método para la tributación de esas entidades separadas, pues evita la tributación doble, reduce al mínimo los conflictos entre administraciones fiscales, y promueve el comercio internacional. El principio de las condiciones normales del mercado se estima que coloca a las empresas transnacionales y a las empresas independientes en mejores condiciones de igualdad a efectos fiscales y que, por lo tanto, evita la creación de ventajas o desventajas fiscales atribuibles al funcionamiento de una empresa en calidad de empresa transnacional o en calidad de empresa independiente.

392. La OCDE reconoce que es difícil aplicar el método de las condiciones normales del mercado, así como las cargas administrativas que ocasiona tanto para los contribuyentes como para los administradores fiscales, pero a pesar de ello cree que su costo está justificado por los beneficios que reporta. Separarse del principio de las condiciones normales del mercado pondría el peligro el consenso internacional e incrementaría el riesgo de doble tributación. El grado alcanzado de experiencia y conocimientos comunes entre contribuyentes y administradores fiscales ha establecido un acervo suficiente de comprensión común. Esta comprensión debe seguir mejorando para que de esa manera mejore la administración del principio de las condiciones normales del mercado.

393. La OCDE estima que la forma más directa y más fiable de determinar los precios en régimen de condiciones normales del mercado consiste en utilizar el método de los precios comparables no controlados, el método del precio de reventa y el método del costo más otros elementos. Se expresa una preocupación fundamental acerca de la utilización de un método de beneficios comparables o de un método de reparto de beneficios.

394. La OCDE rechaza el prorrateo de base mundial como alternativa al principio de las condiciones normales del mercado para determinar el nivel adecuado de beneficios en las diversas jurisdicciones fiscales nacionales. Una fórmula

mundial de prorrateo mundial asignaría verosímilmente los beneficios mundiales de un grupo transnacional sobre la base de una combinación de costos relativos, bienes, nómina y ventas. Para evitar eficazmente la doble tributación, habría que contar con un consenso mundial acerca de la medición de los ingresos mundiales y del sistema contable correspondiente, los factores que han de utilizarse para el prorrateo, y el peso relativo de cada factor. Cada país querría hacer hincapié en los factores que aumentarían al máximo sus ingresos. También suscita preocupación la posibilidad de que cualquier fórmula que se seleccione resulte arbitraria y no tenga debidamente en cuenta las condiciones del mercado y las funciones y riesgos conexos. Las variaciones del tipo de cambio introducirían un factor de arbitrariedad en la aplicación de la fórmula. Los gastos de cumplimiento y las necesidades de datos para la aplicación de un sistema mundial de prorrateo resultarían en general más engorrosos que los correspondientes al empleo del método de la entidad separada respecto del principio de las condiciones normales del mercado.

II. LIMITACIONES DE LA CAPACIDAD DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO PARA APLICAR A LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES UN RÉGIMEN EFICAZ DE TRIBUTACIÓN

A. Dependencia respecto del impuesto sobre la renta de sociedades

395. Los países en desarrollo recurren desde hace mucho tiempo al impuesto sobre la renta de sociedades como medio principal de obtener ingresos. Estos impuestos representan en la actualidad hasta una tercera parte de los ingresos en algunos países en desarrollo.

396. A primera vista parece sorprendente que un impuesto tan complejo como el impuesto sobre la renta de sociedades desempeñe un papel tan importante en los países en desarrollo, en los que el número de expertos fiscales es relativamente bajo. Uno de los motivos es que muchos de los regímenes fiscales de los países en desarrollo que anteriormente eran colonias reflejan hasta cierto punto los regímenes fiscales de los países que los colonizaban, y que el impuesto sobre la renta de sociedades es uno de los principales medios de tributación en los países industrializados. Otro de los motivos es el descuento impositivo extranjero concedido a los contribuyentes de los países industrializados. El descuento impositivo extranjero sólo permite descontar los impuestos sobre la renta abonados en el extranjero. No permite hacer ningún descuento a las empresas transnacionales en su país de origen por los impuestos sobre la renta o por los impuestos sobre los ingresos brutos abonados en el extranjero. Naturalmente, para atraer a los inversionistas extranjeros, los países en desarrollo necesitan preservar en todo lo posible el descuento impositivo extranjero aplicable a los inversionistas.

397. Los impuestos sobre la renta de sociedades son también importantes por otra razón: son relativamente más fáciles de recaudar que otros tipos de impuestos.

Los impuestos sobre la renta de las personas físicas, por ejemplo, son difíciles de recaudar cuando la economía es predominantemente agrícola y la población está muy dispersa geográficamente. Además, es posible que gran parte de la población no llegue a alcanzar siquiera el bajo nivel de exención fijado en el caso de ese impuesto. En la práctica, el impuesto sobre la renta individual constituye típicamente un impuesto para los empleados que trabajen en grandes empresas que descuentan directamente de su sueldo los impuestos que hay que abonar.

398. Los impuestos sobre la propiedad representan una pequeña fuente de ingresos en la mayor parte de los países en desarrollo. Muchas propiedades son demasiado pequeñas para poder evaluarlas con facilidad. La determinación individual del valor de la propiedad no da buenos resultados, pues los asesores están sometidos a menudo a influencias políticas.

399. La mayor parte de los ingresos fiscales de los países en desarrollo proviene de impuestos sobre productos, entre los cuales figuran impuestos sobre el valor agregado, impuestos sobre las ventas e impuestos selectivos al consumo en el caso de las importaciones y las exportaciones. Los impuestos sobre las ventas revisten formas diversas, y la menos conveniente es el impuesto sobre la cifra de negocios, que ha sido bastante común en los países en desarrollo. El impuesto sobre la cifra de negocios se abona en cada una de las fases de la cadena de producción/distribución. Este tipo de impuestos influye inadecuadamente en las decisiones a nivel de la producción y ocasiona una cascada de obligaciones fiscales, pues cada transacción acumula más impuestos. La forma genuina de impuesto sobre el valor agregado (IVA) (es decir, la que permite que el impuesto abonado por una empresa por sus adquisiciones o sus insumos se acredite o descuenta del impuesto que la empresa carga a su producción o a sus ventas o se sustraiga de él) suele tener efectos menos molestos. Muchos países en desarrollo tropiezan con dificultades para administrar un IVA genuino, pero en los últimos años varios países en desarrollo lo han aplicado con éxito. La India es un buen ejemplo de lo que antecede. Uganda ha adoptado un nuevo IVA que empezará a aplicarse en 1996. Lo cierto es, sin embargo, que cada país necesita hacer lo que más le conviene, y no hay un solo tipo de IVA o de impuesto sobre las ventas que sea el más apropiado en todos los casos.

B. Limitaciones administrativas

400. La esfera de la fijación de los precios de transferencia, quizás mejor que ninguna otra esfera del derecho impositivo, ilustra de qué forma los contribuyentes pueden salir a veces victoriosos si consiguen la ayuda de sectores fiscales muy calificados. Incluso el Servicio de Impuestos Internos, con todos los recursos de que dispone, ofrece un historial desconsolador por lo que se refiere al éxito de la lucha contra los contribuyentes en esta esfera. De todos modos, este problema es de alcance mundial.

401. Las limitaciones adicionales más importantes que caracterizan a los países en desarrollo son la falta relativa de una contabilidad moderna en muchas de las empresas comerciales y los limitados recursos de que se dispone para hacer cumplir la legislación fiscal. Se trata de obstáculos que complican la introducción de impuestos de amplia base como los impuestos sobre la renta y el IVA. La forma de superar esos obstáculos consiste en modificar dicho tipo de impuestos y las normas seguidas para su recaudación, de forma que se puedan hacer respetar esos impuestos utilizando para ello los registros de negocios disponibles y los limitados recursos con que cuenta la administración fiscal.

402. También hay diferencias entre los países en desarrollo. Es posible que algunas de esas diferencias se planteen más o menos de forma accidental, o como consecuencia de las características peculiares de los impuestos que esos países hayan instituido. También es posible que reflejen en parte diferencias culturales e históricas en lo que se refiere a la voluntad de algunos pueblos de someterse voluntariamente al pago de impuestos sobre la renta.

403. También hay que tener en cuenta numerosos ejemplos análogos de los países en desarrollo que han reaccionado ante las realidades administrativas mediante la elección de sus propias políticas fiscales. Desde muchos puntos de vista esta situación ha reflejado las tendencias que se habían registrado en los Estados Unidos y en otros países desarrollados.

404. En los últimos años los países de América Latina y de otros continentes han abandonado sus estructuras fiscales a base de impuestos sobre la renta de elevada progresividad. Este cambio en sus políticas fiscales se ha debido en gran parte a la conclusión a que han llegado esos países de que no pueden administrar efectivamente impuestos muy progresivos. Al mismo tiempo que reducían la progresividad de sus impuestos sobre la renta, los países en desarrollo adoptaban al IVA como parte central de sus regímenes fiscales. Una vez más, un impuesto relativamente sencillo y de amplia base ha resultado ser el más eficaz. Las dificultades surgen cuando se pretende emplear una diversidad de tasas fiscales o un complicado plan de exenciones fiscales.

405. Otra tendencia común en la mayor parte de estas reformas del impuesto sobre la renta o del IVA es la promulgación de exclusiones relativamente extensas para contribuyentes pequeños (en el caso del impuesto sobre la renta) o para grupos amplios de pequeños comerciantes (en el caso del IVA). En algunos países este alejamiento de los impuestos sobre la renta muy progresivos y este acercamiento a los impuestos de amplia base sobre el consumo ha ido acompañado por la supresión de una diversidad de impuestos menos productivos que se venían abonando. En otros países en desarrollo las reformas no han tenido éxito por resultar demasiado complejas o por no tener debidamente en cuenta los límites realistas de la administración fiscal del país.

406. Esta experiencia parece sugerir que, al introducir un régimen fiscal más productivo, hay que evaluar de forma realista la capacidad del país de administrar determinados impuestos y determinadas normas fiscales, así como su

capacidad de mejorar esa gestión administrativa. No se puede mejorar espectacularmente la administración fiscal a corto plazo. Al elaborar la política fiscal hay que tener en cuenta numerosas limitaciones administrativas. Hay que conceder la mayor importancia a conseguir que el régimen fiscal sea lo más sencillo y estable posible.

III. RECIENTES INTENTOS DE LUCHAR DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO CONTRA EL ABUSO EN MATERIA DE FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

407. Comprender de qué forma hay que fijar impuestos a las empresas transnacionales en los diversos países en que operan es una labor que intimidaría incluso al experto fiscal más experimentado, así que puede imaginarse lo que supone para el personal de la administración fiscal de un país en desarrollo. Si se entera de que la reglamentación derivada de la Sección 482 tiene 40.000 páginas, lo más seguro es que ese personal sacuda la cabeza, quizá con sorpresa pero, en todo caso, con disgusto y con frustración. En los Estados Unidos, la reglamentación para la imposición fiscal de operaciones en el extranjero ha alcanzado tal grado de complejidad que amenaza con provocar el colapso del sistema de imposición fiscal y auditoría de contribuyentes transnacionales. En muchos casos incluso los contribuyentes mejor preparados tropiezan con dificultades para determinar sus obligaciones fiscales. Los funcionarios del Servicio de Impuestos Internos admiten sin ambages que no son capaces de hacer cumplir con eficacia las normas. No es de extrañar que los países en desarrollo lleguen a la conclusión de que sus administraciones fiscales no pueden administrar un sistema tan complejo de imposición fiscal y que recurran a métodos más sencillos, pero también menos modernos, para la imposición fiscal de las empresas transnacionales.

408. Muchos países en desarrollo carecen de legislación en materia de fijación de precios entre empresas. Filipinas, Indonesia y Tailandia son unos cuantos ejemplos de lo que se acaba de decir. Algunos de esos países imponen controles a través de sus servicios aduaneros en el caso de las transacciones de importación y exportación. Los precios declarados se comparan con los precios estándar recopilados por los servicios de aduana, y el impuesto de base se puede aumentar si hay diferencias. Ahora bien, es raro que haya coordinación entre los servicios aduaneros y la administración fiscal por lo que se refiere a los impuestos sobre la renta.

409. Otros países en desarrollo poseen en su legislación normas generales en materia de fijación de los precios de las transferencias, que a menudo proporcionan amplia autoridad a sus administradores fiscales para determinar los precios de transferencia, pero carecen de normas concretas acerca de la forma de determinarlos. Chile, por ejemplo, faculta a su Servicio de Impuestos Internos para impugnar los precios o valores sobre cuya base se efectúan las transacciones entre empresas si dichos precios difieren de los que prevalecen ordinariamente en el mercado nacional o en el mercado extranjero. En Malasia, cuando una empresa del país obtiene menos beneficios de lo que sería normal

esperar en una transacción comercial con una persona o entidad no residente, el Director General puede hacer tributar a esa persona o entidad no residente un porcentaje equitativo de los beneficios comerciales obtenidos en Malasia. Una norma análoga se aplica en Singapur. En Papua Nueva Guinea, el Comisario General de Impuestos Internos está autorizado para determinar el valor en condiciones normales de mercado de las transacciones entre empresas por referencia al valor contemporáneo del mercado y, cuando dispone de dicha referencia, puede determinar el valor en condiciones normales de mercado a su juicio.

410. Algunos países en desarrollo son algo más específicos por lo que se refiere a sus disposiciones encaminadas a luchar contra la elusión fiscal mediante la fijación de precios de transferencia. En la Argentina, por ejemplo, cuando el precio fijado para las exportaciones es inferior al precio del mercado al por mayor de los bienes en el país de importación, la Junta Fiscal está autorizada para calcular los beneficios del exportador sobre la base del precio del mercado al por mayor en el país importador. A la inversa, cuando el precio de las importaciones en la Argentina sea superior al precio del mercado al por mayor en el país exportador, más los gastos de transporte y seguro, la Junta Fiscal puede ajustar por disminución el costo de los productos para el importador y considerar que la diferencia es el ingreso básico del importador en la Argentina.

A. México

411. México se ha esforzado sobremanera en los últimos años por regular la fijación de precios de transferencia. Con efecto al 1º de enero de 1994, México modificó sus disposiciones de fijación de precios de transferencia para aumentar la autoridad del Ministerio de Finanzas en materia de fijación de precios de transferencia y para reconocer cuatro métodos de fijación de precios de transferencia para determinar los precios en condiciones normales de mercado: precio comparable no controlado; precio de reventa; costo más otros elementos; y reparto de beneficios. La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte por México, de sus tratados fiscales con los Estados Unidos y el Canadá, y su ingreso en la OCDE han acelerado sin duda alguna el creciente interés por la fijación de precios de transferencia. En los últimos años México empezó a efectuar auditorías internacionales de empresas en relación con las cuestiones de fijación de precios de transferencia, y el primer ajuste de precios de transferencia tuvo lugar en 1994. México ha recibido asistencia del Servicio de Impuestos Internos para la capacitación de inspectores internacionales. Las autoridades fiscales del país han dicho que aplicarán los principios internacionales de la fijación de precios de transferencia. De momento no tienen ningún plan para publicar una reglamentación de dichos precios.

412. Con efecto al 1º de enero de 1995, las autoridades fiscales mexicanas exigirán que las empresas maquiladoras cumplan el principio de las condiciones normales del mercado. (Las empresas maquiladoras son sociedades mexicanas que

operan plantas de montaje, generalmente a lo largo de la frontera con Estados Unidos, para montar o seguir fabricando piezas y componentes a fin de aprovechar el costo más bajo de la mano de obra, y que luego revenden los productos acabados fuera de México.) Esas sociedades por lo general pertenecen enteramente a una empresa matriz estadounidense que les recompra los productos. Aunque esas sociedades están sometidas técnicamente a los principios de las condiciones normales del mercado en virtud de la legislación anterior, no se les ha obligado a cumplirlos. De esta manera, la mayor parte de las empresas maquiladoras no abonaban impuestos importantes sobre la renta y pagaban en lugar de ellos impuestos mínimos sobre los bienes. La nueva obligación de declarar los beneficios sobre la base del principio de las condiciones normales del mercado ha hecho que las empresas maquiladoras presten más atención a la cuestión de los impuestos sobre la renta de México. Según el Gobierno de México, hasta la fecha las autoridades fiscales del país han recibido por lo menos ocho solicitudes de concertación de acuerdos de fijación de precios presentadas por empresas maquiladoras y han promulgado un procedimiento basado en el programa de los Estados Unidos para la concertación de acuerdos previos de fijación de precios.

B. República de Corea

413. En víspera de ingresar en la OCDE en 1996, la República de Corea ha abolido recientemente varias normas discutibles relativas a la imposición fiscal de empresas transnacionales y ha adoptado en su lugar normas que se conforman más o menos a las normas internacionales. En primer lugar, la definición de "agente dependiente" en la República de Corea se ha modificado para seguir la definición de la Convención Modelo de la OCDE. Las autoridades fiscales nacionales han adoptado una actitud enérgica a este respecto, tratando a algunos agentes independientes como agentes dependientes y el resultado ha sido que en algunos casos discutibles ha habido empresas extranjeras que quedaban sujetas a la legislación fiscal coreana.

414. En segundo lugar, la República de Corea abolió una norma de 1990 que exigía el prorrateo para determinar los ingresos en Corea de un establecimiento permanente de una empresa extranjera. Esa norma dio por resultado que aproximadamente el 40% de los beneficios de un fabricante extranjero por sus ventas en Corea y el 100% de los beneficios de una entidad que no fuera manufacturera por sus ventas en Corea se atribuyesen a la República de Corea. El país tenía autoridad para aplicar esas fórmulas cuando la tasa de beneficios en todo el mundo de la empresa extranjera fuera "considerablemente inferior" a la tasa de beneficios de las empresas nacionales que desarrollasen el mismo tipo de negocio. Reconociendo que esa norma violaba los principios de la OCDE, la República de Corea aplicará ahora cuatro métodos para la fijación de precios de transferencia: el método del precio no controlado, el método del precio de reventa; el método del costo más otros elementos, y otro método razonable, para calcular los ingresos de origen coreano atribuibles al establecimiento permanente de una empresa extranjera.

415. En tercer lugar, la República de Corea abolió una directriz de 1988 en virtud de la cual los ingresos de origen coreano atribuibles a un proyecto de construcción de una planta industrial se determinarían con arreglo a una fórmula de prorrateo. La autoridad fiscal nacional anunció que esa directriz no correspondía al método internacionalmente aceptado para la asignación de los ingresos. La nueva directriz aplica los principios de las condiciones normales del mercado mediante la comparación con lo que una empresa comparable de una tercera parte ganaría si desarrollase la misma función o una función similar que la que desarrollaba el establecimiento permanente, a la luz de las funciones desarrolladas y los riesgos asumidos por el establecimiento permanente. La autoridad fiscal nacional tiene la intención de pedir que se presenten registros contables y otras pruebas pertinentes situadas fuera de la República de Corea, sea al contratista extranjero, sea a las autoridades fiscales del país de origen de dicho contratista.

IV. OTROS MÉTODOS PARA ELABORAR UN RÉGIMEN FISCAL EFECTIVO SOBRE LOS INGRESOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

416. Una manera de superar las limitaciones administrativas consiste en introducir impuestos o normas fiscales más sencillos de administrar, aunque no sean más que una aproximación de los impuestos o de las normas fiscales que se hubieran querido introducir. En países cuya administración fiscal no está bien equipada para hacer respetar debidamente un impuesto sobre la renta, se han seguido diversos métodos presuntivos. Con el tiempo, algunos países han sustituido estos métodos con impuestos basados en los ingresos reales, a medida que se ha ido perfeccionando el sistema de recaudación de impuestos y el cumplimiento de la legislación fiscal. Otro método consiste en utilizar un impuesto mínimo sobre los ingresos en base a los bienes de las empresas, como medio de superar las dificultades con que tropiezan los países en desarrollo para administrar sus regímenes de impuestos sobre la renta.

A. Impuestos sobre los "presuntos" ingresos netos

417. La idea de hacer tributar por los presuntos ingresos no es nueva. Algunos de los países del África al sur del Sáhara han introducido desde hace mucho tiempo un impuesto de base porcentual sobre los presuntos ingresos brutos del contribuyente. Incluso la América colonial tenía en un momento dado un impuesto de base presuntiva basado en el número de ventanas de la casa del contribuyente.

418. Los países en desarrollo han utilizado más recientemente los impuestos de base presuntiva para superar las dificultades que plantea la administración de un impuesto sobre la renta. Es evidente que la base presuntiva es a menudo una medida muy imperfecta del ingreso neto, pero los impuestos de base presuntiva ofrecen la ventaja de la sencillez en los sectores de una economía en desarrollo en los que quizá sea utópico esforzarse por introducir un impuesto más refinado sobre los ingresos netos.

419. La utilización de impuestos de base presuntiva puede prestarse a las desigualdades y a evasión fiscal, especialmente si se aplican impuestos diversos de base presuntiva en sectores diferentes de la economía. Si uno de los sectores en que se abonan impuestos de base presuntiva resultase más favorable, entonces los contribuyentes procurarán desviar ficticiamente sus ingresos hacia ese sector.

420. En la Argentina hay un ingreso imponible neto presuntivo para determinados tipos de actividades desarrolladas por no residentes, entre ellas los transportes internacionales, las agencias de información internacionales, las operaciones de seguro y de reaseguro, y la distribución de películas extranjeras. Por ejemplo, una empresa no argentina que transporte productos en contenedores dentro de la Argentina o de la Argentina al extranjero se considerará, a título de presunción irrefutable, que cuenta con ingresos netos provenientes de fuentes argentinas equivalentes al 20% de la cantidad bruta obtenida con dichas actividades.

421. Por otra parte, en Colombia hay un impuesto sobre la renta de amplia base presuntiva, aplicable a todas las empresas. Se da por supuesto que el ingreso neto del contribuyente es de por lo menos un 4% de sus bienes netos totales en el último día del período fiscal anterior. El 30% del impuesto sobre la renta de las sociedades se abona sobre la base de los ingresos de base presuntiva, o de los ingresos de imposición fiscal ordinaria, si esta cantidad es superior. El contribuyente puede impugnar la cantidad fijada como ingreso de base presuntiva solamente en casos limitadísimos. Desde 1990 los contribuyentes que abonan impuestos sobre las sociedades en base a ingresos presuntivos pueden deducir en los dos años siguientes el exceso de los impuestos abonados en concepto de ingresos presuntivos con relación a los impuestos que se hubieran pagado de aplicárseles una imposición fiscal ordinaria.

B. Presunciones refutables en relación con el impuesto sobre la renta

422. Muchos países emplean también presunciones refutables al hacer cumplir sus impuestos sobre la renta. Se trata de un mecanismo orientado fundamentalmente a la recaudación de impuestos, que exige el pago de impuestos basados en indicadores de ingresos más bien que en ingresos reales. Por ejemplo, puede tratarse de la retención de impuestos basados en los salarios brutos o en presunciones acerca de los ingresos netos, sobre la base de la experiencia profesional o el nivel de vida del contribuyente. El sistema francés de tanto alzado (forfait), que se emplea mucho en África occidental, recurre a la práctica de determinar el cálculo del impuesto sobre la renta mediante un proceso de negociación con el contribuyente individual, que comienza con la utilización de presunciones refutables para categorías determinadas de contribuyentes sobre la base de indicadores diferentes de los registros ordinarios de ingresos y deducciones fiscales. Esos sistemas se prestan a la

corrupción porque los recaudadores de impuestos por lo general no poseen la información que necesitan para negociar una evaluación objetiva.

423. Otros países, como la República de Corea, han intentado aplicar una variante del sistema tahshiv que empezó a utilizarse en Israel. Con arreglo a este sistema, la administración fiscal procura calcular los ingresos de los contribuyentes sobre la base de factores más objetivos, incluidos estudios detallados de ejemplos de negocios en diversos sectores.

424. Incluso en algunos países relativamente desarrollados, la inmensa mayoría de los contribuyentes han de tributar sobre la base de ese tipo de presunciones refutables. Esos sistemas pueden dar por resultado un cumplimiento mejor del régimen fiscal en algunos países, pero lo probable es que un país que posee suficientes recursos y suficiente sofisticación para desarrollar la información que necesita para trabajar bien, posea asimismo recursos suficientes para implantar y hacer cumplir alguna variante de un sistema más convencional de impuestos sobre la renta.

425. Hay que distinguir entre esos mecanismos de recaudación de impuestos y lo que antes se ha denominado impuesto sobre el "presunto" ingreso neto. En primer lugar, el contribuyente puede rechazar la presunción refutable mostrando la verdadera cuantía de sus ingresos netos, aunque en la práctica las presunciones refutables se convierten a menudo en la determinación final de los impuestos exigidos en el caso de muchos contribuyentes. En segundo lugar, la utilización de esas presunciones refutables no debe evitar en general que un contribuyente extranjero que haga negocios en el país en desarrollo pueda recibir un descuento impositivo extranjero por lo que se refiere a los impuestos sobre la renta correspondientes al país en desarrollo, respecto de la responsabilidad del contribuyente en materia de impuestos sobre la renta en su país de origen. En cambio, los Estados Unidos y otros países no permiten en general que un descuento impositivo extranjero se aplique a un impuesto extranjero de base presuntiva sobre una base fiscal que no sea el ingreso neto.

C. Impuestos mínimos sobre los bienes

426. En los últimos años algunos países han complementado sus impuestos sobre la renta convencionales aplicables a actividades comerciales con un impuesto mínimo sobre los bienes comerciales de aplicación general que se basa en el supuesto de que los contribuyentes obtienen un beneficio neto mínimo de los bienes que utilizan en dichas actividades. Estos nuevos impuestos sobre los bienes comerciales son más sofisticados que un impuesto sobre los ingresos brutos o sobre el número de ventanas que hay en el domicilio de un contribuyente. También son más limitados que otros impuestos de base presuntiva, en el sentido de que solamente se aplican a los bienes empleados en actividades de negocios.

427. Los impuestos sobre las empresas se basan en el valor de los bienes empleados en la empresa del contribuyente, con un porcentaje que se procura que

sea el equivalente de los correspondientes impuestos sobre la renta. Los bienes se pueden calcular a efectos impositivos sobre una base bruta o sobre una base neta. El impuesto sobre bienes de México, adoptado en 1989, ha coadyuvado al progreso de México en la consecución del cumplimiento fiscal voluntario. Otros países latinoamericanos, entre ellos Venezuela, el Perú y el Ecuador, han adoptado desde entonces diversas formas de impuesto sobre las empresas.

428. La exacción de impuestos sobre los presuntos ingresos comerciales es resultado de las dificultades con que tropiezan esos países para hacer cumplir su legislación en materia de impuestos sobre la renta, tanto en el sector nacional como el sector internacional de la economía. Como un impuesto sobre la renta se basa en la contabilización de los costos y las deducciones del contribuyente, es difícil exigir un impuesto sobre la renta en el caso de los contribuyentes nacionales cuyos sistemas contables no están bien desarrollados. Además, como los países en desarrollo poseen recursos limitados para hacer abonar los impuestos sobre la renta, son vulnerables a los esfuerzos desplegados por el contribuyente para ocultar la cuantía de sus ingresos brutos. Es evidente que resulta más difícil ocultar los bienes físicos. Además, como el cálculo correspondiente a cada año se basa en el cálculo del año anterior, las autoridades fiscales están mejor situadas para descubrir los casos de fraude mediante la comparación de las cifras correspondientes a años diferentes. En el sector internacional las empresas transnacionales cuentan con los sistemas necesarios de contabilidad, pero a menudo están en condiciones de evitar el pago del impuesto sobre la renta en un país en desarrollo mediante la manipulación de los precios de transferencia en las transacciones efectuadas con entidades extranjeras conexas. Un impuesto imputado sobre la renta o sobre los bienes tiene debidamente en cuenta estos dos problemas, ya que no se basa en la medición directa del ingreso neto de un contribuyente.

429. Huelga decir que ese tipo de impuesto no constituye una panacea, ya que requiere una reevaluación continua de los bienes de la empresa del contribuyente. Si el impuesto afecta a los bienes netos, también puede ser objeto de abuso por los contribuyentes que reducen fraudulentamente sus activos netos contrayendo deudas fraudulentas. El impuesto de México sobre los bienes elimina las posibilidades de abuso por recurso a la utilización de deudas ficticias, al exigir el pago del impuesto sobre los bienes en base a los bienes brutos del contribuyente. Por todo lo que antecede, un país que estudia la posibilidad de introducir ese tipo de impuesto tendrá que sopesar esas dificultades en comparación con los nuevos ingresos que pueda obtener mediante la aplicación del impuesto.

430. El impuesto sobre los bienes mínimos se basa en la teoría de que el capital debe producir un interés mínimo. Es lógico que el contribuyente destine el capital a una utilización más productiva si no consigue obtener un interés mínimo. El tipo de porcentaje utilizado suele ser del 1 al 2% de los bienes brutos, y puede llegar a ser del 3% en el caso de los bienes netos.

1. Preservación del descuento impositivo extranjero en los Estados Unidos

431. Si una autoridad fiscal integra un impuesto de este tipo como impuesto mínimo en su propio régimen fiscal, ha de procurar hacerlo de forma que no desanime a las empresas extranjeras que deseen invertir en el país. (Los Estados Unidos y otros países desarrollados suelen evitar la doble tributación de los ingresos extranjeros reconociendo a sus contribuyentes un crédito por los impuestos sobre la renta extranjeros abonados sobre ingresos provenientes del extranjero.) Para esas empresas, una inversión efectuada en su país no será por lo general económicamente atractiva si el descuento impositivo extranjero no se puede utilizar en el caso de los impuestos sobre la renta abonados en su país. Por lo general, esos descuentos impositivos extranjeros sólo se pueden aplicar a las obligaciones en materia de impuestos sobre la renta en el extranjero.

432. Las características peculiares de las normas que rigen los descuentos impositivos extranjeros en los Estados Unidos hacen que el descuento haya de basarse en la cuantía del impuesto sobre la renta extranjero que se abona realmente con arreglo a la legislación del país extranjero. Un impuesto sobre los bienes de la empresa no puede beneficiarse de ningún descuento en los Estados Unidos. Además, la responsabilidad que pueda tener un contribuyente respecto del impuesto sobre la renta en su país no dará derecho a solicitar un descuento impositivo extranjero en los Estados Unidos en la medida en que quede contrarrestada por un crédito en materia de impuesto sobre los bienes o cualquier otro impuesto de base presuntiva que alegue en apoyo de su impuesto sobre la renta. Esto se debe a la denominada norma de las exacciones múltiples, de la reglamentación del Servicio de Impuestos Internos. Esa norma estipula que si dos impuestos coinciden, el impuesto que se aplique en primer lugar es el que ha de utilizarse en el caso del descuento impositivo extranjero. Es importante que al integrar su impuesto sobre los bienes como impuesto mínimo alternativo, la autoridad fiscal prevea un crédito para la responsabilidad del contribuyente en materia de impuesto sobre la renta a deducir del impuesto sobre los bienes que de otro modo tendría que abonar, en vez de integrar la diferencia como crédito del impuesto sobre los bienes a deducir de una posible obligación en materia de impuesto sobre la renta. O sea que si la obligación en concepto de impuesto sobre la renta es de 30 y la obligación en concepto de impuesto sobre los bienes es de 20, habrá que pagar en primer lugar los 30 que corresponden al impuesto sobre la renta, y 20 de ellos se considerarán como crédito respecto del impuesto sobre los bienes; si los 20 del impuesto sobre los bienes se abonan en primer lugar como crédito respecto de los 30 del impuesto sobre la renta, únicamente la diferencia de 10 correspondiente al impuesto sobre la renta podrá ser objeto de descuento.

2. Impuesto sobre los bienes en determinados países de América Latina

433. México exige un impuesto del 2% sobre el valor medio de los bienes brutos propiedad de todas las empresas y personas físicas que desarrollan negocios en México, con inclusión de los establecimientos permanentes de no residentes. El impuesto sobre los bienes funciona como impuesto mínimo. Sólo es pagadero en la

medida en que rebase la obligación del contribuyente en concepto de impuesto sobre la renta. Un contribuyente puede acreditar lo que deba pagar en concepto de impuesto sobre la renta en un año fiscal determinado respecto de lo que deba pagar provisionalmente a título de impuesto sobre los bienes. Esto ayuda a moderar el problema de la inflación, que es la mayor amenaza sistemática para la integridad del impuesto sobre los bienes. México no emplea un sistema de índices para la inflación en su régimen fiscal. El sistema de índices es importante como consecuencia de la inflación, pero aunque la evaluación de los bienes de un contribuyente sea imperfecta, el impuesto sobre los bienes sigue desempeñando una útil función de apoyo del impuesto sobre la renta para los contribuyentes que, de lo contrario, soslayarían su pago.

434. La legislación mexicana posee una serie de características destinadas a conseguir que el impuesto sobre los bienes ofrezca un cálculo razonable de los ingresos netos del contribuyente. Los bienes afectados por el cálculo no se incluyen en la base fiscal de los bienes hasta dos años después de que se hayan utilizado por vez primera en la empresa. De esta manera se tiene en cuenta la posibilidad de que un contribuyente obtenga beneficios inferiores a las del mercado para sus bienes durante esa fase inicial.

435. El impuesto de México sobre los bienes está estructurado también para tener en cuenta el hecho de que los ingresos reales de un contribuyente provenientes de los bienes de su empresa variarán con el tiempo. Como ya se ha mencionado, el impuesto sobre los bienes sólo se exige en la medida en que la obligación presunta de un contribuyente respecto de dicho impuesto rebase su obligación de pago en concepto de impuesto sobre la renta. Si el contribuyente tiene que pagar el impuesto sobre los bienes en un año determinado porque rebasa la cuantía del impuesto sobre la renta, pero paga el impuesto sobre la renta en otro año subsiguiente, el contribuyente tiene derecho a que se le reembolse el "exceso" en concepto de impuesto sobre los bienes en el año anterior hasta la cuantía por la que el impuesto sobre la renta del año subsiguiente rebase la cuantía del impuesto sobre los bienes. El contribuyente puede recuperar de esta manera el "exceso" de los impuestos sobre los bienes correspondientes como máximo a los 10 años anteriores. Cabe observar que el impuesto sobre la renta del año subsiguiente tiene que ser abonado aunque corresponda un reembolso por el exceso de los impuestos sobre bienes abonados en años anteriores; es decir, que el impuesto y el reembolso son dos cosas diferentes. De esta manera el impuesto sobre la renta abonado el año subsiguiente puede contarse íntegramente a efectos de descuento impositivo extranjero.

436. En Venezuela el impuesto sobre los bienes es el 1% de los bienes brutos. Ahora bien, a diferencia de lo que ocurre en México, el impuesto sobre los bienes en exceso no se reembolsa por separado sino que se compensa con el impuesto sobre la renta correspondiente a los tres próximos años, si procede. Por consiguiente, no es seguro que la parte del impuesto sobre la renta que pueda quedar compensada por los pagos anteriores en concepto de impuesto sobre los bienes en exceso pueda tenerse en cuenta en los Estados Unidos. Es posible que sólo pueda tenerse en cuenta el pago neto del impuesto sobre la renta.

437. En el Perú el impuesto sobre los bienes es el 2% de los bienes brutos. A diferencia de México y Venezuela, en el Perú no se pueden reducir los pagos en concepto de impuesto sobre la renta por los pagos de impuestos sobre los bienes efectuados en exceso en años anteriores. Tampoco es seguro que el ingreso sobre la renta pueda tenerse en cuenta en los Estados Unidos, porque la legislación fiscal estipula que el impuesto sobre la renta no ha de ser inferior al 2% de los bienes brutos. Esto difiere de la situación en México y Venezuela, donde la obligación de abonar un impuesto sobre la renta se determina por separado del impuesto sobre los bienes.

438. Bolivia tiene un impuesto del 3% sobre los bienes netos que aplica en lugar del impuesto sobre la renta. Ninguna parte de este impuesto se tiene en cuenta en los Estados Unidos.

3. Utilización del impuesto sobre los bienes para combatir los abusos en materia de fijación de precios de transferencia

439. El impuesto sobre los bienes no solamente facilitará los problemas que experimentan los países en desarrollo en sus esfuerzos por gravar a las empresas transnacionales sino que también reducirá los incentivos que pueden tener las empresas transnacionales para manipular los precios de transferencia, pues dichas empresas saben que tienen que pagar por lo menos algún impuesto a la jurisdicción local. Por el contrario, la empresa transnacional se esforzará por que su obligación en materia de impuestos sobre la renta sea superior a la que le corresponde en virtud de los impuestos sobre los bienes, para que los impuestos abonados puedan tenerse en cuenta en su país de origen. La administración fiscal se simplificaría si se pudiera emplear un solo cálculo fiscal en vez de los complejos cálculos involucrados en la auditoría de los precios de transferencia.

V. POSIBILIDAD DE MEJORAR LA RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FISCALES POR LO QUE SE REFIERE A LOS INGRESOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

A. Administración eficaz

440. Una administración eficaz es la clave para crear un régimen fiscal productivo. El régimen fiscal mejor concebido no funcionará debidamente si está mal administrado. En cambio, incluso un régimen fiscal mal concebido puede funcionar razonablemente bien si está bien administrado.

441. Es más probable que los esfuerzos desplegados por un país para establecer un régimen fiscal productivo tengan éxito si sus impuestos y sus normas fiscales principales corresponden a sus propias necesidades y a sus propias circunstancias.

442. Todos los expertos fiscales saben lo difícil que es conseguir que los gobiernos hagan hincapié en las prioridades de una buena administración fiscal y en la elección de normas fiscales apropiadas. Las cuestiones administrativas raramente son brillantes. Siempre es más fácil dar por supuesto que la promulgación de una ley o de un reglamento resuelve el problema. Hay que luchar constantemente para obtener los recursos necesarios para administrar debidamente las leyes y los reglamentos, y al elegir un tipo de impuestos o las principales normas fiscales, a menudo resulta demasiado fácil recurrir a estratagemas o perder el tiempo discutiendo acerca del régimen fiscal ideal, o limitarse a copiar las normas que se aplican en otro país. Siempre da más trabajo el esforzarse por determinar qué impuestos y qué normas fiscales funcionarán realmente bien en el entorno único de cada país.

443. Ahora bien, sean cuales fueren los demás objetivos de un régimen fiscal, el régimen no será productivo si no está bien administrado y si no está concebido de forma que tenga debidamente en cuenta las circunstancias económicas y sociales del país. Éstas son consideraciones fundamentalmente pragmáticas y, por lo tanto, son igualmente importantes, independientemente de que la doctrina que prevalezca en el país esté orientada hacia el mercado, sea estatal, o sea un término medio entre una y otra.

B. Estructuras de sanción

444. En la medida en que un país en desarrollo no puede recaudar sus impuestos sin recurrir a sistemas de retención o a otros sistemas de recaudación automática, no tendrá más remedio que confiar en actividades encaminadas a conseguir que los contribuyentes individuales paguen sus impuestos. El objetivo de esas actividades de cumplimiento fiscal individual tiene que consistir en promover lo que generalmente se denomina cumplimiento "voluntario". Se llama cumplimiento voluntario al cumplimiento que no requiere una actividad directa dirigida contra el contribuyente de que se trate para obligarlo a pagar los impuestos. La clave para conseguir dicho cumplimiento prácticamente voluntario consiste en aumentar la probabilidad de que un contribuyente que soslaya la ley tenga que abonar sanciones considerables. Esto exige la imposición de sanciones apropiadas, la asignación de recursos suficientes para las actividades de cumplimiento, y la utilización eficaz de dichos recursos.

445. La estructura del plan de sanciones no tiene por qué ser complicada. En realidad, como en otros muchos casos, es muy ventajoso contar con un sistema de sanciones que se pueda comprender fácilmente. Las sanciones tienen que ser suficientemente severas para ser eficaces, pero no han de ser tan rigurosas que resulten prácticamente imposibles de imponer en la práctica. Una estructura eficaz de sanciones requiere asimismo una estructura administrativa efectiva para resolver las controversias fiscales y para imponer sanciones apropiadas de forma equitativa y previsible. Un sistema de sanciones no tendrá ninguna utilidad si las posibilidades de descubrir el delito y de sancionarlo, una vez descubierto, son escasas.

C. Determinación precisa de los objetivos de las actividades encaminadas a hacer cumplir la legislación fiscal

446. Por mucho éxito que tenga la autoridad fiscal por lo que se refiere a la expansión de sus recursos para la labor de cumplimiento fiscal, es evidente que estará operando con recursos limitados. Por lo tanto, es esencial que fije sencillamente los objetivos de las actividades encaminadas a hacer cumplir la ley fiscal. Esto significa que hay que determinar cuáles son los grupos de contribuyentes que cumplen mal o que no cumplen la ley, para asignar después efectivamente los recursos a las actividades encaminadas a conseguir que esos grupos cumplan la legislación fiscal.

447. Este proceso de determinación de objetivos tropieza evidentemente con limitaciones políticas. A menudo las actividades encaminadas a hacer cumplir la ley fiscal están dirigidas contra grupos importantes desde el punto de vista político. Esto se aplica en particular a los países en los que hay grupos elitistas que en el pasado no han abonado la parte de impuestos que les correspondería. Por eso el proceso de determinación de objetivos requiere mucha moderación y mucha sofisticación política, aunque es dudoso que un país en desarrollo pueda elaborar un régimen fiscal productivo si no deja a sus autoridades fiscales un gran margen de latitud en lo que se refiere a sus posibles actividades contra contribuyentes nacionales que ofrecen el mayor potencial de incremento de la recaudación fiscal.

448. Al margen de esas consideraciones políticas, las principales tensiones en el proceso de determinación de objetivos surgirán al tratar de equilibrar la necesidad contradictoria de tener que ocuparse principalmente de los principales contribuyentes y de los grupos que se caracterizan por la máxima evitación fiscal colectiva. En la mayor parte de los países los objetivos más evidentes para la actividad encaminada a hacer cumplir la legislación fiscal lo ofrecen las principales empresas que operan en el país. El Servicio de Impuestos Internos, por ejemplo, se ha esforzado en los últimos años por concentrar a sus mejores elementos y sus principales recursos en las controversias fiscales en las que hay más en juego.

449. Ahora bien, también es igualmente importante que la autoridad fiscal consiga por lo menos un grado mínimo de cumplimiento de la legislación fiscal en los sectores más amplios de la economía, en los que los resultados de la evitación fiscal alcanzan el máximo valor. Por lo general se trata de los sectores agrícola y de las pequeñas empresas. Suponiendo que sea razonablemente fácil conseguir que esos contribuyentes paguen sus impuestos, una medida acertada sería probablemente consagrar a esos grupos un esfuerzo suficiente encaminado a hacer cumplir la legislación fiscal para que asciendan a un nivel más elevado de cumplimiento "voluntario".

D. Obtención de personal calificado.

450. El factor esencial para una administración fiscal eficaz es poder contar con buen personal: encontrarlo, capacitarlo, conservarlo y proteger su integridad. No es fácil determinar cuál es la mejor manera de aprovechar al personal de que se dispone. Una parte de los empleados tendrá necesariamente que ocuparse de las importantes tareas de la redacción de reglamentos, la elaboración de formularios y manuales de uso interior, y la organización de actividades para el cumplimiento de la reglamentación fiscal. Ahora bien, conviene asignar también a algunos de los mejores funcionarios a las unidades de análisis fiscal. Su albor consistirá en determinar los problemas que se plantean en la administración y en las actividades de cumplimiento, en analizar las causas de esos problemas y en encontrar soluciones. Es evidente que también será de utilidad que esas personas se mantengan en contacto con sus contrapartes en otros países, y que utilicen los recursos puestos a disposición por organizaciones regionales e internacionales.

E. Incentivos para el personal fiscal

451. En muchos países, la cuestión de la determinación de grupos particulares para la aplicación de actividades encaminadas a hacer cumplir la legislación fiscal está relacionada con la cuestión de la motivación de los recaudadores fiscales del país. Muchas reformas fiscales han fracasado y el cumplimiento de muchas obligaciones fiscales ha dejado que desear porque los países no estaban en condiciones de movilizar a sus recaudadores fiscales para que hicieran cumplir la legislación fiscal. A veces el problema se ha debido a la forma o la cuantía en que los funcionarios fiscales están remunerados.

452. Muchos países en desarrollo emplean incentivos financieros basados en cuotas u objetivos en materia de ingresos para financiar su administración fiscal. Por lo visto esos países estiman que sus recursos no son suficientes para abonar una remuneración adecuada a sus funcionarios y, por lo tanto, tienen que utilizar como alternativa una compensación basada en la concesión de incentivos. Un país en desarrollo tendrá que considerar si a la larga le resulta más económico abonar salarios que atraigan un personal competente y motivado, o economizar en materia de salarios y aplicar planes sustitutivos de compensación mediante incentivos que pueden resultar perjudiciales para el sistema de recaudación fiscal. Los agentes responden siempre a los incentivos, pero a veces lo hacen de forma imprevista. Si un país en desarrollo tiene que introducir un sistema de compensación mediante incentivos, es importante que ajuste esos incentivos para asegurarse de que fomentan el esfuerzo administrativo y al mismo tiempo permiten que las autoridades centrales ejerzan la vigilancia necesaria.

VI. CONSIDERACIONES QUE CONVIENE TENER EN CUENTA AL MODIFICAR LA LEGISLACIÓN FISCAL

453. Los recientes esfuerzos en materia de reforma fiscal de los países en desarrollo reflejan un nuevo pragmatismo en su concepto de la tributación. En una amplia gama de países se registra una tendencia a la introducción de regímenes fiscales que sean más efectivos en lo que se refiere a la recaudación de fondos, en detrimento de los regímenes fiscales concebidos principalmente con miras a promover determinados objetivos económicos o sociales. Esto responde a tendencias pragmáticas similares en los países más desarrollados. Se están ensayando muchas técnicas nuevas, y queda por ver cuáles serán las más eficaces.

454. Entre las consideraciones más importantes que todo país ha de tener en cuenta al establecer su régimen fiscal figuran los requisitos administrativos para el cumplimiento de impuestos concretos y las limitaciones de la capacidad de su administración fiscal para imponer determinados impuestos o determinadas normas fiscales. Los países en desarrollo, como los países desarrollados, tienen que ser realistas e imaginativos al elegir los impuestos y las normas fiscales que tengan en cuenta esas realidades administrativas, con un sacrificio mínimo de la equidad fiscal o de la eficiencia económica. Si no es posible administrar un impuesto determinado o una determinada norma fiscal de forma efectiva en el futuro previsible, hay que ver si existe un sustituto o un impuesto o norma fiscal análogos que funcionen mejor, aunque esto exija una modificación fundamental del régimen fiscal.

455. Las autoridades fiscales tienen que mantener en continuo examen la cuestión de si han superado limitaciones administrativas a las que en el pasado habían procurado adaptarse. Por ejemplo, los impuestos comerciales han sido ampliamente aceptados como mal necesario por muchos países de ingresos bajos que no han conseguido desarrollar la capacidad necesaria para instituir impuestos de base más amplia sobre la renta o el consumo. Sin embargo, está muy aceptada la idea de que un país en desarrollo debería renunciar lo antes posible al recurso a los impuestos comerciales.

456. Las razones en favor de preferir los impuestos que funcionan y adoptar las mejores normas para aplicarlos no son solamente de tipo práctico. Si no se puede administrar un impuesto con efectividad, ese impuesto no se aplicará por igual a los diversos contribuyentes. Éste es el tipo más fundamental de falta de equidad en un régimen fiscal. Además, si un impuesto es objeto de amplia evasión fiscal, la situación resultante tenderá a suprimir entre los contribuyentes el sentimiento de que el régimen fiscal es equitativo y, por último, su voluntad de cooperar con el sistema. A la inversa, las normas destinadas únicamente a acomodar las limitaciones administrativas lo consiguen casi siempre a costa de la equidad o de la eficiencia económica del régimen fiscal. Por eso los países en desarrollo deben adoptar normas más equitativas o más eficientes tan pronto como sea posible desde el punto de vista administrativo.

457. Cada país ha de evaluar asimismo su régimen fiscal a la luz de su entorno social específico. Hay muchos factores sociales, políticos y económicos que se citan como limitaciones de la capacidad de los países en desarrollo de emplear determinados impuestos o de desarrollar un régimen fiscal productivo. Una de las principales tareas será evaluar los numerosos obstáculos que cabe encontrar y distinguir entre las verdaderas limitaciones y los problemas que son superables.

458. Es importante no dejarse influir por las modas y evitar la adopción de determinados impuestos o determinadas normas fiscales porque todos los demás lo hacen. Al elaborar un régimen fiscal que sea apropiado para un país, las autoridades fiscales tienen que tener en cuenta que la idea del "mejor" régimen fiscal posible está reñida con la posibilidad de elaborar realmente un sistema fiscal mejor. No hay que prescindir de mejoras modestas porque con ellas no se consigue el "mejor" sistema: una reforma modesta introducida pronto puede dar los mejores resultados a la larga.

VII. COOPERACIÓN INTERNACIONAL

A. Cooperación bilateral en la imposición fiscal de corrientes de capital y transacciones internacionales

459. Evidentemente, la forma más directa de cooperación se obtiene en la esfera del cumplimiento de la legislación fiscal. La cooperación oficiosa en materia de administración fiscal entre países en desarrollo y países desarrollados es mucho más corriente ahora que hace 30 años. Ahora bien, es importante rebasar la fase de la cooperación oficiosa. Sólo un acuerdo público oficial puede ofrecer el marco necesario para la cooperación sistemática y un incentivo claro para que los contribuyentes cumplan la legislación.

460. En el pasado algunos países en desarrollo han vacilado ante la posibilidad de formalizar dicha cooperación. Quizás pensaban que de esa manera podrían atraer inversiones de los sectores extranjeros que procuraran evitar los impuestos en sus países de origen. Ahora bien, cada vez se puede ver con mayor claridad que la posibilidad de atraer ese dinero "caliente" a la larga es mucho menos importante para la mayoría de los países en desarrollo que la posibilidad de crear el tipo de entorno que les permitirá atraer inversiones estables de empresas transnacionales reconocidas. Esto exige una cooperación bilateral con los países en los cuales están basadas esas empresas. Una parte importante de esta cooperación es la cooperación en materia de cumplimiento de la ley fiscal.

B. Cooperación multilateral para el análisis de los problemas administrativos y la creación de capacidades administrativas

461. Tan importante como la cooperación bilateral en materia de cumplimiento de la legislación fiscal es el incremento de la cooperación entre los países en desarrollo para resolver sus problemas comunes en materia de administración fiscal. Hace 30 años se creó una de las primeras organizaciones regionales de este tipo, el Centro Interamericano de Administradores de Tributación (CIAT).

462. El CIAT se ha convertido en un foro útil para el intercambio de ideas. Sus conferencias anuales han producido un gran volumen de contactos oficiosos y de documentos técnicos de utilidad. Por conducto de sus propias publicaciones y de su biblioteca central, el CIAT ha mejorado el acceso de sus miembros a informaciones muy útiles en materia de administración fiscal. Su personal profesional ha coordinado proyectos de asistencia técnica en el hemisferio, y ha publicado un manual sobre administración fiscal que ha ayudado sobremanera a mejorar la administración fiscal en sus países miembros.

463. El CIAT ha servido también de modelo para otras organizaciones análogas, como la Asociación Africana de Administradores Fiscales, la Asociación de Administradores Fiscales del Commonwealth, el Grupo de Estudio sobre Investigación y Administración de Cuestiones Fiscales en Asia y la Organización de Administración Fiscal del Caribe. Desde 1985 el Consejo de Secretarías Ejecutivas de Organizaciones Fiscales (CESTO) viene celebrando reuniones anuales. Esas reuniones han brindado un foro útil para el intercambio de informaciones en el plano mundial y para ampliar la cooperación en cuestiones básicas de administración fiscal.

464. Hay muchas esferas en las que los países en desarrollo pueden beneficiarse de la mancomunidad de recursos para el estudio de problemas comunes y para elaborar programas prácticos encaminados a mejorar la productividad de sus regímenes fiscales. Una posibilidad particularmente prometedora es el desarrollo y elaboración en común de programas de informática apropiados. Otras posibilidades son el estudio conjunto de métodos para estimar los costos públicos y privados del cumplimiento de los impuestos vigentes y de las propuestas de reforma fiscal, incluidos los gastos de transición de las modificaciones legislativas. Otra esfera en la que los esfuerzos comunes pueden ser útiles es el estudio de métodos encaminados a capacitar a empleados de la administración fiscal y a determinar su remuneración.

465. Esa cooperación no eliminará la necesidad de basar las reformas directamente en la situación de cada país. Sin embargo, en ésta y otras esferas una cooperación más estrecha ofrece varias ventajas evidentes. Quizá la ventaja más evidente sea las economías que se pueden hacer si se evita toda duplicación innecesaria de esfuerzos en el estudio de los problemas y en la búsqueda de soluciones. Mediante la mancomunidad de recursos, un país puede ser capaz de

acelerar su progreso hacia la mejora de su administración fiscal, y puede ser capaz de elaborar sistemas fiscales más sencillos y más estables.

466. Una ventaja menos evidente pero no menos importante de dicha cooperación sería el estímulo que proporcionaría al incremento de las inversiones extranjeras. Uno de los gastos principales para una empresa transnacional que invierte en el mundo en desarrollo es la necesidad de tener que familiarizarse con las ambigüedades y las particularidades que caracterizan a los diversos regímenes fiscales. La proliferación de métodos de administración fiscal en los países en desarrollo aumenta dichos gastos y desanima a los que quisieran hacer esas inversiones.

467. La cooperación en el desarrollo de métodos comunes para abordar problemas comunes podrá promover mucho los esfuerzos desplegados por países en desarrollo para conseguir la plena participación en la economía mundial si ayuda a disminuir las incertidumbres con que se enfrentan las empresas transnacionales que actúan en el mundo en desarrollo.

VIII. RECOMENDACIÓN DE UNA NUEVA INICIATIVA FISCAL INTERNACIONAL

468. Algunos países carecen de la capacidad de conseguir que las empresas internacionales modernas y sofisticadas abonen la parte equitativa de impuestos que les corresponderían por sus actividades de negocios en el territorio de esos países. El principio de las condiciones normales del mercado, que parece ser en la actualidad la norma que siguen los países desarrollados, no es fácil de administrar. Requiere una plantilla bien capacitada de abogados, contables, economistas, planificadores de negocios, etc. para determinar los beneficios, desde la última operación de venta hasta la cadena de comercio. Algunos sectores legislativos desean implantar otros sistemas cuya simplicidad no existe más que en apariencia.

469. Quisiera proponer una nueva iniciativa que requeriría mucha cooperación internacional pero que no requeriría mucho personal ni agravaría la complejidad de la cuestión. Lo que quisiera es colocar al personal fiscal y administrativo en condiciones de igualdad con el mundo de las empresas.

470. En los Estados Unidos muchos de los estados se percataron hace años de que se enfrentaban con un problema análogo al que estaban discutiendo en relación con los países en desarrollo. El problema consistía en que los estados más pequeños carecían de capacidad para comprobar los beneficios de grandes empresas nacionales que operaban en muchos estados a la vez. En consecuencia, organizaron la denominada Comisión fiscal pluriestatal, que es un grupo al que cada estado abona una cantidad de conformidad con el tamaño del estado y del uso que hace de los servicios de la Comisión; una especie de honorario por servicios prestados. La Comisión pluriestatal somete entonces a auditoría las actividades de las grandes empresas en varios estados y efectúa una asignación equitativa y uniforme de los ingresos de la empresa entre los estados en que opera.

471. Lo que sugiero es que las Naciones Unidas o alguna entidad regional o una organización análoga al CIAT desarrolle un cometido similar. Esa entidad elaboraría una serie de principios uniformes o un modelo de normas - como la Sección 482 del Código de Impuestos Internos - que adoptarían todos los países participantes. De esta manera, todos se comprometerían a utilizar los mismos principios al determinar los ingresos de las transacciones transnacionales. Esto puede parecer a primera vista una medida de gran envergadura, pero en realidad es una medida de poca importancia: la mayor parte de las normas aplicables son similares hoy en día. Además, muchos países poseen normas rigurosas y arbitrarias que en realidad no se aplican o, si se aplican, no hay transacciones a las que aplicarlas.

472. Un grupo de expertos internacionales elaboraría un código. También elaboraría formularios o normas de ejecución. De esa manera, una empresa que operase en cuatro o cinco países que son miembros de esa nueva alianza habría de preparar un formulario para la asignación.

473. La próxima medida consistiría en contar con un grupo de expertos que estuviera a disposición de ese grupo internacional. Este grupo de expertos en materia de derecho, contabilidad, auditoría, economía, etc., podría estar constituido por profesionales retirados de muchos países que, en caso de requerirse sus servicios, podrían brindar asesoramiento y ayudar en la solución de controversias. Todo esto podría desencadenar un efecto in terrorem: las declaraciones de beneficios serán más puntuales y más exactas y estarán mejor preparadas si las empresas saben que las autoridades tienen la posibilidad de enfrentarse con ellas en igualdad de condiciones intelectuales. Un sistema más equitativo abriría la puerta a un mejor comercio internacional y a una asignación de precios más justa.

474. Sé que lo que propongo parece revolucionario, pero también la idea de establecer una organización como el CIAT, cuando se planteó en los Estados Unidos en 1966, suscitó el escepticismo de mucha gente. Ahora, apenas 30 años después, el CIAT es una fuerza real en el mundo fiscal y ha originado una serie de brotes análogos en otras partes del mundo. Espero que las Naciones Unidas puedan desempeñar un papel catalizador en el desarrollo de esta y otras ideas encaminadas a ayudar a los gobiernos a desempeñar mejor su cometido y, cosa aún más importante, a ayudar a los países a que reciban la parte que les corresponde equitativamente de los ingresos generados por las actividades internacionales.

475. Confío en que las Naciones Unidas u otra organización similar establezcan un grupo de trabajo para que prepare y exponga los detalles de la propuesta. Mi experiencia me ha enseñado que los regímenes fiscales del mundo poseen más analogías que diferencias. Estoy convencido de que podemos encontrar un método mutuamente aceptable de tributación equitativa, tanto para los países involucrados como para las empresas internacionales.

TENDENCIAS EN LOS ACUERDOS FISCALES NEGOCIADOS RECIENTEMENTE
ENTRE PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO*

INTRODUCCIÓN

476. En el presente documento se examinan los tratados relativos al impuesto sobre la renta que se han concertado durante los últimos 10 años entre países desarrollados y en desarrollo. En el estudio se compara la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo (1980) 60/ con más de 50 tratados celebrados recientemente entre países desarrollados y en desarrollo y con el tratado modelo que promulgó la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) en 1992. Los tratados examinados representan aproximadamente el 20% del total de tratados relativos al impuesto sobre la renta concertados entre los países desarrollados y en desarrollo durante los últimos 10 años.

477. En la sección I se resumen los puntos en que hay divergencia entre estos tratados y la Convención Modelo de las Naciones Unidas que, por cuanto ocurren con frecuencia suficiente, pueden caracterizarse objetivamente como tendencias. En la sección II se comparan en forma detallada y artículo por artículo los tratados examinados y la Convención Modelo de las Naciones Unidas. Los tratados examinados se enumeran en el anexo de este documento.

I. RESUMEN

Artículo 2: Impuestos comprendidos

478. En la segunda oración del párrafo 4 se estipula que las autoridades competentes de los Estados contratantes se notificarán mutuamente "al final de cada año" cualquier modificación que introduzcan en su respectiva legislación fiscal. Son pocos los tratados que incorporan las palabras citadas 61/. Muchos tratados no estipulan período alguno y otros exigen que se notifique dentro de un período razonable o en un momento apropiado.

Artículo 3: Definiciones generales

479. En el párrafo 1, en el que se definen varios términos y expresiones a los efectos del tratado, no figura la definición de "Estado contratante". Casi todos los tratados incorporan definiciones de "Estado contratante" y de "otro Estado contratante" 62/. La redacción que suele utilizarse es la siguiente:

* El texto original del presente documento, preparado por el Profesor Lawrence Lokken, consultor del Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión de la Secretaría de las Naciones Unidas, con la colaboración de Mónica Gianni y Robert Kopstein, se publicó con la signatura ST/SG/AC.8/1995/L.9. Las opiniones en él expresadas son las de los autores y no coinciden necesariamente con las de las Naciones Unidas.

"Las expresiones 'Estado contratante' y 'el otro Estado contratante' significan el país X o el país Y, según lo requiera el contexto".

480. En el apartado d) del párrafo 1 se define "tráfico internacional" como "el transporte en naves o aeronaves explotadas por una empresa cuya sede de dirección efectiva se encuentre en un Estado contratante". El concepto de dirección efectiva se utiliza sólo en una minoría de tratados. Este tema se examina con mayor detenimiento más adelante, cuando se analiza el artículo 8.

481. Los tratados, al igual que el modelo de la OCDE, en general incluyen una definición de "nacionales" en el artículo 3, mientras que la Convención Modelo de las Naciones Unidas lo hace en el artículo 24 (no discriminación). Puesto que la expresión "nacionales" se utiliza en otros artículos además del artículo 24 (por ejemplo, en el apartado c) del párrafo 2 del artículo 4), probablemente es más adecuado que esta definición aparezca en el artículo 3.

Artículo 4: Residentes

482. En el párrafo 1 se define la expresión "residente de un Estado contratante". En muchos tratados, siguiendo el modelo de la OCDE, la definición excluye explícitamente a las personas sujetas a tributación en el Estado contratante únicamente sobre la renta proveniente de fuentes dentro del mismo 63/.

483. En virtud del párrafo 3, si una entidad es residente de ambos Estados contratantes conforme a la definición que figura en el párrafo 1, se la considera entonces residente del Estado donde "se encuentre su sede de dirección efectiva". Aunque muchos de los tratados no emplean la regla de la dirección efectiva, tampoco establecen consenso alguno con respecto a una prueba sustitutiva 64/.

Artículo 5: Establecimiento permanente

484. Casi todos los tratados, al igual que el modelo de la OCDE, no incorporan el apartado b) del párrafo 3 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, estableciendo que la prestación de servicios por intermedio de empleados deberá considerarse como si constituyera establecimiento permanente cuando las actividades de esa naturaleza prosiguen (en relación con el mismo proyecto o con un proyecto conexo) durante un período de más de seis meses, dentro un período cualquiera de 12 meses 65/.

485. En los apartados a) y b) del párrafo 4 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas se estipula que el uso de instalaciones o el mantenimiento de existencias de bienes con fines de "almacenamiento o exposición" no constituye establecimiento permanente. La mayoría de los tratados sigue el modelo de la OCDE y agrega el término "entrega" a las palabras citadas 66/.

486. La mayoría de los tratados sigue también el modelo de la OCDE y agrega un apartado f) al párrafo 4 en el que se estipula que una combinación cualquiera de las actividades que se describen en los apartados a) hasta e) no constituye establecimiento permanente si "la actividad general del local fijo de negocios que resulta de esta combinación es de índole preparatoria o auxiliar" 67/.

487. En el apartado b) del párrafo 5 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas se dispone que habrá establecimiento permanente si un representante dependiente que actúe en un Estado contratante en nombre de una empresa de otro Estado contratante sin poderes para concertar contratos "mantiene habitualmente en el Estado [mencionado en primer lugar] existencias de bienes o mercancías que utiliza para entregar regularmente bienes o mercancías por cuenta de la empresa". Este párrafo no figura en el modelo de la OCDE y se ha omitido en aproximadamente la mitad de los tratados examinados 68/.

488. En el párrafo 6 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas se estipula que si una empresa aseguradora de un Estado contratante recauda primas o asegura riesgos dentro del otro Estado contratante, se considerará entonces que dicha empresa tiene un establecimiento permanente en el otro Estado contratante, a menos que dichas actividades se cumplan por intermedio de un representante independiente o se relacionen exclusivamente con el reaseguro. Siguiendo el modelo de la OCDE, esta disposición se omite en casi todos los tratados 69/.

Artículo 7: Beneficios de las empresas

489. En el párrafo 1 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas se dispone que los beneficios de una empresa que tenga un establecimiento permanente en un Estado pueden someterse a imposición en ese Estado en la medida en que sean imputables a a) ese establecimiento permanente; b) las ventas en ese Estado de bienes similares a los vendidos por intermedio de ese establecimiento permanente, o c) otras actividades comerciales en el Estado similares a las cumplidas por el establecimiento permanente. La mayoría de los tratados sigue el modelo de la OCDE que incluye únicamente el apartado a) y omite los apartados b) y c) 70/.

490. En el párrafo 3 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, al igual que en el modelo de la OCDE, se dispone que cuando se determinen los beneficios del establecimiento permanente, podrán deducirse los gastos realizados "para los fines de las transacciones" de un establecimiento permanente, comprendidos los gastos de administración, cualquiera sea el lugar donde se los efectúe. La Convención Modelo de las Naciones Unidas pasa a disponer en otras dos oraciones que no podrán deducirse los pagos que efectúe el establecimiento permanente a la oficina central de la empresa, entre otras cosas a título de regalías y comisiones, por servicios concretos prestados. Casi todos los tratados siguen el modelo de la OCDE que no incorpora esta última oración 71/.

491. Una gran mayoría de los tratados sigue el modelo de la OCDE e incluye un párrafo en este artículo que dispone lo siguiente: "No se imputarán beneficios

a un establecimiento permanente por razón de la mera adquisición de bienes o mercancías que pueda realizar para la empresa" 72/. La Convención Modelo de las Naciones Unidas no contiene una disposición de este tipo, pero estipula que esta cuestión debe resolverse por medio de negociaciones bilaterales.

Artículo 8: Navegación marítima, interior y aérea

492. En virtud del párrafo 1 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, los beneficios procedentes de la operación de naves o aeronaves en tráfico internacional sólo podrán someterse a imposición en el Estado en el que esté situada la "sede de dirección efectiva" de la empresa. Sólo una minoría de los tratados sigue la regla de la dirección efectiva y hay diferencias en la forma en que se la reemplaza, ya que algunos tratados asignan la jurisdicción impositiva al país de residencia del contribuyente, otros tratados disponen que una empresa de un Estado contratante está sujeta a tributación de estos beneficios únicamente en ese Estado e incluso se emplean otras fórmulas en otros tratados 73/.

493. La Convención Modelo de las Naciones Unidas contiene otra variante del párrafo 2 en la que se dispone que los beneficios procedentes de la navegación internacional se someterán a imposición exclusivamente en el Estado en que se sitúe la sede de dirección efectiva, a menos que las actividades de navegación en el otro Estado no sean "meramente ocasionales". Ninguno de los tratados examinados utiliza esta variante.

494. Tanto la Convención Modelo de las Naciones Unidas como el modelo de la OCDE contienen una disposición (párrafo 2 de la variante A y párrafo 3 de la variante B) que se ocupa de los beneficios procedentes de la explotación de embarcaciones en aguas interiores. Son muy pocos los tratados que incorporan esta disposición 74/.

Artículo 10: Dividendos

495. Cuando se definen los "dividendos" en el párrafo 3, se mencionan "las acciones o bonos de 'disfrute', las partes de minas y las acciones de fundador". En casi todos los tratados se omite la mayoría o la totalidad de estos términos 75/.

Artículo 11: Intereses

496. En la segunda oración del párrafo 2 se estipula que las autoridades competentes "determinarán [de mutuo acuerdo] la forma de aplicación" del límite establecido en este párrafo. Muchos tratados no incluyen esta oración 76/.

497. Un gran número de tratados comprende disposiciones por las que se exceptúa al Gobierno de un Estado contratante, y con frecuencia a su banco central y a otros organismos oficiales, de los impuestos sobre los intereses recibidos

provenientes de fuentes del otro Estado 77/. El alcance y el lenguaje de estas disposiciones varía en forma considerable.

Artículo 12: Cánones o regalías

498. En la segunda oración del párrafo 2 se dispone que las autoridades competentes "determinarán [de mutuo acuerdo] la forma de aplicar" el límite establecido en dicho párrafo. Esta oración se omite en muchos tratados 78/.

Artículo 13: Ganancias de capital

499. Conforme al párrafo 3 del modelo se permite que las ganancias procedentes de la enajenación de buques o aeronaves que se exploten en tráfico internacional y de embarcaciones dedicadas al transporte por aguas interiores se gravén únicamente en el Estado donde esté situada la sede de dirección efectiva de la empresa. En la mayoría de los tratados se sustituye el concepto de dirección efectiva por otro criterio y se omiten las expresiones relativas a las embarcaciones que operan en aguas interiores 79/.

500. Conforme al párrafo 5 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, se permite que las ganancias procedentes de la enajenación de acciones de una sociedad que sea residente de un Estado contratante se graven en ese Estado, incluso si el accionista que las vende es residente del otro Estado, cuando las acciones enajenadas representen "una participación" que supera un valor mínimo. Esta disposición, que no figura en el modelo de la OCDE, se ha omitido en aproximadamente la mitad de los tratados examinados 80/.

501. En muchos de los tratados se agrega a este artículo una disposición que permite a un Estado contratante gravar las ganancias de capital de una persona anteriormente residente en dicho estado durante un período posterior al abandono de la residencia 81/.

Artículo 14: Servicios personales por cuenta propia

502. En el párrafo 1 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas se dispone que las rentas obtenidas por un residente de un Estado contratante por la prestación de servicios personales por cuenta propia sólo podrán gravarse en el otro Estado a) si el receptor tiene un centro fijo en el otro estado, o b) si el receptor se encuentra presente en el otro Estado como mínimo 183 días durante el año fiscal, o c) si la remuneración por las actividades en el otro Estado supera un monto mínimo determinado mediante negociaciones bilaterales. En el modelo de la OCDE se omiten los apartados b) y c). Sólo una minoría sustancial de los tratados sigue el modelo de la OCDE en este punto; en otros tratados se incorpora el apartado b) pero no el c), y cuando incluyen el apartado b) con frecuencia se modifica la redacción 82/.

Artículo 15: Servicios personales por cuenta ajena

503. Conforme al párrafo 3 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, las remuneraciones de los empleados a bordo de un buque o aeronave explotados en tráfico internacional o de una embarcación dedicada al transporte por aguas interiores sólo serán gravadas por el Estado en que el operador del barco, aeronave o embarcación tenga su sede de dirección efectiva. En la mayoría de los tratados no se utiliza esta regla y sus variantes difieren de un tratado a otro 83/.

Artículo 16: Remuneraciones de los miembros de juntas directivas

504. En el párrafo 2 del modelo se estipula que los sueldos, salarios y remuneraciones de un residente de un Estado contratante en su calidad de "empleado con un alto cargo directivo" de una empresa residente en el otro Estado pueden ser gravados por este último. Esta disposición, que no se encuentra en el modelo de la OCDE, se omite en casi todos los tratados 84/.

Artículo 17: Ingresos de profesionales del espectáculo y atletas

505. Aunque en este artículo en general se permite la imposición en la fuente de los ingresos de profesionales del espectáculo y atletas, casi todos los tratados incorporan un párrafo que no figura en la Convención Modelo de las Naciones Unidas, en el que se exime a dichos ingresos de la tributación en la fuente si las actividades cuentan con el respaldo de uno de los Estados contratantes o de ambos o se realizan en conformidad con un intercambio cultural 85/. Los pormenores de estas disposiciones difieren sustancialmente, pero pueden discernirse con claridad dos o tres modalidades.

Artículo 18: Pensiones y pagos por seguros sociales

506. En este artículo en general se asigna el derecho de gravar las pensiones al Estado contratante en que reside el contribuyente, pero la Convención Modelo de las Naciones Unidas comprende una variante del párrafo 2 que permite la imposición en la fuente. Esta variante no se ha encontrado en ninguno de los tratados examinados 86/.

507. La Convención Modelo de las Naciones Unidas contiene otro párrafo (párrafo 2, variante A y párrafo 3, variante B) por el que se permite a cada Estado gravar los pagos por seguros sociales que efectúe a los residentes del otro Estado. Este párrafo no figura en el modelo de la OCDE y aparece sólo en muy pocos tratados 87/.

508. En muchos tratados, se amplía este artículo de modo que se aplique a las rentas vitalicias 88/. Sin embargo, las reglamentaciones sobre rentas vitalicias que estipulan estos tratados varían mucho; algunas permiten la imposición en la fuente y otras permiten la tributación que aplica sólo el país en que reside el beneficiario. En este artículo de algunos tratados también se

considera la imposición de los pagos para sustento de ex cónyuges o de hijos 89/.

Artículo 20: Pagos recibidos por estudiantes y aprendices

509. En el párrafo 2 se dispone que los estudiantes y aprendices de negocios que visitan un Estado tienen derecho a que se les concedan las mismas "exenciones, desgravaciones o rebajas" que se conceden a los residentes, en la medida que no están exentos del pago de tributos en dicho Estado. Esta disposición no figura en el modelo de la OCDE y se omite en la mayoría de los tratados 90/.

510. Muchos tratados incorporan disposiciones, sea como parte de este artículo o como artículos separados, que eximen de los impuestos a los docentes e investigadores visitantes en el Estado que visitan 91/. En estas disposiciones en general se limita el período de estadía, pero en los distintos tratados varían tanto la extensión de este período como la descripción de los visitantes habilitados para que se les conceda la exención.

Artículo 22: Capital

511. Este artículo no figura en la mayoría de los tratados, probablemente porque ninguno de los Estados tiene impuestos al capital que pudieran verse afectados por el artículo.

Artículo 23 A: Método de la exención; Artículo 23 B: Método de descuento

512. Las disposiciones tendientes a evitar la doble tributación no se examinaron con rigor porque las variaciones que se observan entre los tratados, que reflejan en su mayoría las características de los regímenes tributarios de los Estados contratantes, no permiten identificar tendencias.

Artículo 24: No discriminación

513. La definición de "nacionales", que constituye el párrafo 2 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, figura en el artículo 3 del modelo de la OCDE y de casi todos los tratados 92/.

514. El párrafo 3 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, que concede los beneficios del artículo sobre no discriminación a algunos "apátridas" no figura en muchos de los tratados, aunque es idéntico al de la disposición correspondiente en el modelo de la OCDE 93/.

Artículo 25: Procedimiento de acuerdo mutuo

515. En unos pocos tratados concertados recientemente se agrega a este artículo una disposición por la que se autoriza o requiere que las diferencias se sometan a arbitraje si las autoridades competentes no pueden resolverlas 94/.

Artículo 26: Intercambio de información

516. El párrafo 1 difiere en varios aspectos del texto correspondiente del modelo de la OCDE. Varios de los tratados examinados siguen más estrechamente el modelo de la OCDE que la Convención Modelo de las Naciones Unidas 95/.

Artículo 27: Funcionarios diplomáticos y consulares

517. En algunos tratados se agrega a la redacción de este artículo de la Convención Modelo de las Naciones Unidas la disposición de que un diplomático debe considerarse residente del Estado que representa si se cumplen varias condiciones 96/.

Otras cuestiones

518. Búsqueda del tratado más conveniente. En muchos tratados, que sin embargo son minoría, se incorporan una o más disposiciones por las que se deniegan los beneficios del tratado en el caso de que se busque minimizar el pago de impuestos, lo que suele denominarse búsqueda del tratado más conveniente [treaty shopping]. Se dan a continuación algunos ejemplos:

a) En algunos tratados, los artículos relativos a dividendos, intereses, cánones o regalías y otros ingresos contienen disposiciones que estipulan que estos artículos no se aplicarán si el derecho al ingreso se creó o se asignó con el propósito principal de obtener los beneficios del tratado 97/;

b) En algunos tratados celebrados por el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte se deniegan los beneficios del artículo sobre intereses a los intereses devengados por obligaciones que se conserven por un período menor de tres meses, salvo si el receptor está sujeto a tributación sobre los intereses en el país de residencia 98/;

c) Varios tratados celebrados por los Estados Unidos de América incorporan artículos sobre "Limitación de beneficios" que deniegan los beneficios del tratado a una entidad residente en uno de los Estados, a menos que ésta tenga conexiones sustanciales con ese Estado, por ejemplo, en forma de compraventa pública de sus acciones en ese Estado, activas transacciones comerciales en el mismo o una mayoría de capital accionario en manos de personas residentes en ese Estado 99/.

519. Impuestos sobre los beneficios de las sucursales. Muchos tratados tienen disposiciones que permiten a uno de los Estados contratantes, o a ambos, aplicar un impuesto a los beneficios de las sucursales sobre los beneficios que se remiten de un establecimiento permanente. Estas disposiciones a veces aparecen en los artículos sobre dividendos 100/ y otras veces en los artículos relativos a la no discriminación 101/.

520. Entidades secundarias. Un número creciente de tratados que representan empero una minoría, aborda el tratamiento de los ingresos de las entidades secundarias. Por ejemplo, unos pocos tratados contienen una oración en la definición de "residentes" que figura en el párrafo 1 del artículo 4 y que establece que una sociedad se considerará residente de un Estado contratante en la medida en que los ingresos de esa sociedad estén sujetos a tributación en ese Estado como ingresos de un residente 102/. Hay disposiciones similares en otros artículos de diversos tratados 103/.

II. COMPARACIÓN DETALLADA

Artículo 1: Personas comprendidas

"La presente Convención se aplicará a las personas que sean residentes de uno de los Estados contratantes o de ambos."

521. Esta disposición figura en el modelo de la OCDE y en todos los tratados examinados.

Artículo 2: Impuestos comprendidos

"1. La presente Convención se aplicará a los impuestos sobre la renta [y el capital] establecidos en nombre de un Estado contratante, de una de sus subdivisiones políticas o de sus administraciones locales, con independencia de la forma de recaudación.

2. Se considerarán como impuestos sobre la renta [o el capital] todos los que graven la totalidad de las rentas [o del capital] o los elementos de renta [o del capital], incluidos los impuestos sobre las ganancias procedentes de la enajenación de bienes muebles o inmuebles y los impuestos sobre los sueldos y salarios globales pagados por las empresas, así como los impuestos sobre la plusvalía.

3. Los impuestos existentes a los que aplicará la Convención son en particular:

a) (En el Estado A):

b) (En el Estado B):

4. La Convención se aplicará también a cualquier impuesto idéntico o esencialmente análogo que pudiera establecerse después de la firma de la Convención, para sustituir a los impuestos actuales o además de éstos. Las autoridades competentes de los Estados contratantes se notificarán al final de cada año cualquier modificación que introduzcan en su respectiva legislación fiscal."

522. En general se sigue este artículo, que es idéntico al artículo 2 del modelo de la OCDE. Los tratados definen específicamente los impuestos a los que se aplican en cada país (párrafo 3). Algunos tratados no incluyen el párrafo 1 o el párrafo 2 o excluyen ambos párrafos 104/, pero el alcance del tratado se aclara en el párrafo 3.

523. El párrafo 4 figura siempre, aunque suele omitirse o modificarse la cláusula "al final de cada año" que aparece en la última oración 105/. Algunos tratados incorporan una variante que autoriza a las autoridades competentes a decidir si el tratado también se aplica a un impuesto adoptado con posterioridad 106/.

524. Un tratado agrega una disposición que establece que las sanciones por fraude o evasión y los intereses por pagos tardíos no constituyen "impuestos" 107/.

Artículo 3: Definiciones generales

"1. A los efectos de la presente Convención, y a menos que el contexto requiera otra interpretación, se entenderá que:

a) El término 'persona' comprende a las personas naturales, sociedades y cualquier otra colectividad de personas;

b) El término 'sociedad' significa cualquier persona jurídica o entidad considerada como tal a efectos fiscales;

c) Las expresiones 'empresa de un Estado contratante' y 'empresa de otro Estado contratante' significan, respectivamente, una empresa explotada por un residente de un Estado contratante y una empresa explotada por un residente del otro Estado contratante;

d) La expresión 'tráfico internacional' significa el transporte en naves o aeronaves explotadas por una empresa cuya sede de dirección efectiva se encuentre en un Estado contratante, excepto cuando la nave o aeronave se explote exclusivamente entre lugares del otro Estado contratante;

e) La expresión 'autoridades competentes' significa:

i) (En el Estado A):

ii) (En el Estado B):"

525. Las diferencias que se observan en este párrafo son las siguientes:

a) La mayoría de los tratados contiene definiciones de los dos países que son partes en el tratado, y muchos definen otras expresiones que no se definen

específicamente en la Convención Modelo de las Naciones Unidas. Por ejemplo, casi todos los tratados incorporan definiciones de "Estado contratante" y "otro Estado contratante" 108/;

b) Suele seguirse la definición de "persona" del inciso a). En unos pocos tratados se vuelve a enunciar o se amplía la definición sin modificar mucho la sustancia 109/. En algunos se incluyen fideicomisos y patrimonios 110/ o asociaciones 111/;

c) En el apartado d), que define "tráfico internacional", muchos tratados eliminan la expresión "sede de dirección efectiva". La expresión que comúnmente la sustituye se refiere al transporte por buque o aeronave explotado por una empresa de uno de los Estados contratantes 112/. El concepto de dirección efectiva aparece en todas las disposiciones de los modelos relativas a la navegación, pero se elimina en muchos tratados recientes en todos los lugares donde figura. Esto se examina con mayor detenimiento al analizar cada sección;

d) Casi todos los tratados estudiados siguen el modelo de la OCDE que incluye en este párrafo una definición de "nacionales". En la Convención Modelo de las Naciones Unidas, esta definición aparece en el párrafo 2 del artículo 24. Es más apropiado incluir la definición en el artículo 3 que en el artículo 24, porque el término "nacionales" se menciona en otros artículos además del 24 (por ejemplo, en el artículo 4). En algunos tratados se emplearon definiciones más específicas para cada país.

"2. A los efectos de aplicación de la Convención por un Estado contratante, cualquier término o expresión no definidos de otra forma tendrá, a menos que el contexto requiera otra cosa, el sentido que le atribuya la legislación de ese Estado relativa a los impuestos objeto de la presente Convención."

526. Se observaron muy pocas diferencias en este párrafo 113/.

Artículo 4: Residentes

"1. A los efectos de la presente Convención, la expresión 'residente de un Estado contratante' significa cualquier persona que, en virtud de la legislación de ese Estado, esté sujeta a impuestos en él por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección o cualquier otro criterio análogo."

527. En este párrafo, se observan las siguientes diferencias:

a) En unos pocos tratados se amplía la definición de modo que abarque el lugar donde se ha constituido la sociedad 114/ o el lugar en que se vive habitualmente 115/;

b) En algunos tratados el significado de residente se define en forma más específica y por país;

c) En muchos tratados se excluye en forma explícita a las personas sujetas a tributación en el Estado contratante únicamente sobre la renta procedente de las fuentes en este Estado 116/. En general, estas disposiciones siguen el modelo de la OCDE, que a partir de 1977 ha incluido la siguiente oración adicional en este párrafo: "Pero esta expresión no incluye a ninguna persona que esté sujeta a impuesto en ese Estado con respecto únicamente a la renta proveniente de fuentes en ese Estado o al capital situado en el mismo";

d) Unos pocos tratados agregan este tipo de redacción: "En el caso de una asociación o patrimonio, esta expresión ('residente') se aplica sólo en la medida en que la renta derivada por esa asociación o patrimonio esté sujeta a impuesto en ese Estado como renta de un residente, sea en sus manos o en las manos de sus asociados" 117/.

"2. Cuando, en virtud de lo dispuesto en el párrafo 1, una persona natural sea residente de ambos Estados contratantes, su residencia se determinará de conformidad con las normas siguientes:

a) Se considerará que reside en el Estado contratante donde tenga su domicilio permanente; si tiene domicilio permanente en ambos Estados contratantes, se considerará que reside en el Estado contratante donde mantenga relaciones personales y económicas más estrechas (centro de intereses vitales);

b) Si no puede determinarse el Estado contratante donde está su centro de intereses vitales o si no tiene domicilio permanente en ninguno de los Estados contratantes, se considerará que es residente del Estado donde viva habitualmente;

c) Si tiene una residencia habitual en ambos Estados contratantes o no la tiene en ninguno de ellos, se considerará que reside en el Estado cuya nacionalidad posea;

d) Si posee la nacionalidad de ambos Estados o no posee la de ninguno de ellos, las autoridades competentes de los Estados contratantes decidirán la cuestión de común acuerdo."

528. Este párrafo, que es idéntico al del modelo de la OCDE, aparece sin modificación alguna en la mayoría de los tratados. En uno de ellos, se omiten los apartados b) a d) 118/. Algunos tratados no proporcionan una regla que permita tomar una decisión pero disponen que las autoridades competentes resolverán la cuestión de la residencia de una persona natural que es residente de ambos Estados en virtud de párrafo 1 119/.

"3. Cuando, en virtud de lo dispuesto en el párrafo 1, una persona que no sea natural resida en ambos Estados contratantes, se considerará que reside en el Estado donde se encuentre su sede de dirección efectiva."

529. Este párrafo es idéntico a la disposición correspondiente del modelo de la OCDE. En varios tratados, no se utiliza la sede de dirección efectiva para resolver la cuestión en el caso de las entidades 120/. En algunos de estos tratados, la residencia la determinan las autoridades competentes 121/. En otros tratados se emplean las expresiones "dirección práctica cotidiana" 122/, "dirección general" 123/, u "oficina registrada" 124/ en lugar de "dirección efectiva".

Artículo 5: Establecimiento permanente

"1. A los efectos de la presente Convención, por 'establecimiento permanente' se entenderá cualquier local fijo de negocios en el que se desarrolle, total o parcialmente, la actividad de la empresa."

530. Se observaron pocas diferencias en relación con este párrafo 125/. La disposición figura también en el modelo de la OCDE.

"2. En particular, se considerarán establecimientos permanentes:

- a) Los centros administrativos;
- b) Las sucursales;
- c) Las oficinas;
- d) Las fábricas;
- e) Los talleres, y
- f) Las minas, los pozos de petróleo o de gas, las canteras u otros lugares de extracción de recursos naturales."

531. Esta redacción, que es idéntica a la del modelo de la OCDE, se encuentra en todos los tratados. Algunos tratados agregan otros ejemplos:

- a) Depósito 126/;
- b) Exposición permanente de venta 127/;
- c) Locales de venta 128/;
- d) Bienes agrícolas, rurales o forestales 129/;
- e) Explotaciones agrícolas o plantaciones 130/;

f) Instalaciones utilizadas para explorar recursos naturales 131/;

g) Actividades de supervisión relacionadas con obras, construcciones, instalaciones o ventas de equipos 132/.

"3. La expresión 'establecimiento permanente' comprenderá asimismo:

a) Unas obras, una construcción o un proyecto de instalación o montaje o unas actividades de inspección relacionadas con ellos, pero sólo cuando tales obras, construcción o actividades continúen durante un período superior a seis meses;

b) La prestación de servicios por una empresa, incluidos los servicios de consultores, por intermedio de sus empleados o de otro personal contratado por la empresa para ese fin, pero sólo en el caso de que las actividades de esa naturaleza prosigan (en relación con el mismo proyecto o con un proyecto conexo) en el país durante un período o períodos que en total excedan de seis meses, dentro de un período cualquiera de 12 meses."

532. En la mayoría de los tratados figura una disposición semejante al apartado a), pero con frecuencia aparece en el párrafo 2. El período varía. A veces se utiliza el período de seis meses indicado en la Convención Modelo de las Naciones Unidas 133/, pero en algunos tratados también aparece el período de 12 meses especificado por el modelo de la OCDE 134/. También se emplean otros períodos 135/, entre ellos, 183 días 136/, tres meses 137/ y cinco meses 138/. En algunos tratados se reduce el período para las obras que se relacionan con la venta de equipos (de 12 a 6 meses).

533. La parte b) relativa a la prestación de servicios, que no figura en el modelo de la OCDE, se había incorporado en unos pocos de los tratados examinados 139/.

"4. No obstante las disposiciones precedentes del presente artículo, se entenderá que la expresión 'establecimiento permanente' no comprende:

a) El uso de instalaciones destinadas exclusivamente a almacenar o exponer bienes o mercancías pertenecientes a la empresa;

b) El mantenimiento de existencias de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con fines exclusivos de almacenamiento o exposición;

c) El mantenimiento de existencias de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el fin exclusivo de que los elabore otra empresa;

d) El mantenimiento de un local fijo de negocios dedicado exclusivamente a la compra de bienes o mercancías o a la obtención de información para la empresa;

e) El mantenimiento de un local fijo de negocios dedicado exclusivamente a realizar, por cuenta de la empresa, cualquier otra actividad de carácter preparatorio o auxiliar."

534. En general se sigue este párrafo, con algunas diferencias menores:

a) Una gran mayoría de los tratados sigue el modelo de la OCDE e incluye "entrega", además de "almacenamiento o exposición" en los apartados a) y b) 140/. En algunos tratados se limita esto a entrega "ocasional" 141/;

b) Una gran mayoría de los tratados también sigue el modelo de la OCDE que incluye un apartado f) en el que se estipula que un local de negocios mantenido "exclusivamente para realizar una combinación cualquiera de las actividades mencionadas en los apartados a) hasta e)" no constituye establecimiento permanente si "la actividad global del local fijo de negocios que resulta de esta combinación es de carácter preparatorio o auxiliar" 142/;

c) En un tratado se limita el apartado e) añadiendo "para la empresa, como publicidad o investigación científica" 143/. Otro vuelve a enunciar el apartado e) como "El mantenimiento de un local fijo de negocios con la finalidad exclusiva de hacer publicidad, o de proporcionar información, o para actividades similares de carácter preparatorio o auxiliar, para la empresa" 144/;

d) En algunos tratados figuran factores adicionales, entre ellos:

i) La venta de bienes expuestos en "una feria o exposición ocasional y temporal" 145/;

ii) La oficina de representación de un banco donde las actividades son preparatorias o auxiliares 146/;

e) En algunos tratados se estipula que "un local fijo de negocios que se utiliza como local de ventas es un establecimiento permanente incluso si aparte de ello "se lo mantiene para cualquiera de las actividades que se mencionan en el párrafo 4" 147/.

"5. No obstante las disposiciones de los párrafos 1 y 2, cuando una persona, a menos que se trate de un representante independiente al que se aplique el párrafo 7, actúe en un Estado contratante en nombre de una empresa del otro Estado contratante, se considerará que esa empresa tiene un establecimiento permanente en el primer Estado contratante con respecto a cualesquiera actividades que esa persona emprenda para la empresa, si esa persona:

a) Tiene y habitualmente ejerce en ese Estado poderes para concertar contratos en nombre de la empresa, a no ser que las actividades de esa persona se limiten a las mencionadas en el párrafo 4 que, si se ejercieran por medio de un local fijo de negocios, no harían de ese local fijo de negocios un establecimiento permanente en virtud de las disposiciones de dicho párrafo;

b) No tiene esos poderes, pero mantiene habitualmente en el Estado existencias de bienes o mercancías que utiliza para entregar regularmente bienes o mercancías por cuenta de la empresa."

535. El apartado a) del párrafo 5 aparece, con ciertas variaciones, en todos los tratados examinados 148/.

536. En una minoría sustancial de tratados se encuentra una disposición similar al apartado b) del párrafo 5 149/; pero esta disposición no figura en el modelo de la OCDE.

537. En unos pocos tratados se estipula que un representante dependiente constituye un establecimiento permanente si el representante "habitualmente toma pedidos... exclusivamente, o casi exclusivamente", para la empresa o para otras empresas que están controladas por ella o tienen una participación mayoritaria en ella 150/. Estas disposiciones podrían considerarse vinculadas con la segunda oración del párrafo 7, que dice que ese representante no puede considerarse como representante independiente.

538. En un tratado se estipula que un representante dependiente que fabrica o elabora bienes en nombre del principal constituye un establecimiento permanente 151/.

"6. No obstante las disposiciones anteriores del presente artículo, se considerará que una empresa aseguradora de un Estado contratante tiene, salvo por lo que respecta a los reaseguros, un establecimiento permanente en el otro Estado si recauda primas en el territorio de ese Estado o si asegura contra riesgos situados en él por medio de una persona que no sea un representante independiente al que se aplique el siguiente párrafo."

539. Una minoría de los tratados examinados 152/ contiene esta disposición, que no aparece en el modelo de la OCDE.

"7. No se considerará que una empresa de un Estado contratante tiene un establecimiento permanente en el otro Estado contratante por el solo hecho de que realice en ese otro Estado operaciones comerciales por mediación de un corredor, un comisionista general o cualquier otro representante independiente, siempre que esas personas actúen en el desempeño ordinario de sus negocios. No obstante, cuando ese representante realice todas o casi todas sus actividades en nombre de tal empresa, no será considerado como representante independiente en el sentido del presente párrafo."

540. En general se sigue la primera oración de este párrafo, que es similar al párrafo 6 del modelo de la OCDE 153/. En uno de los tratados se agrega la cláusula siguiente: "que en sus relaciones comerciales o financieras con la empresa no se estipulen ni impongan condiciones que difieran de las que convienen en general los representantes independientes" 154/.

541. Varios de los tratados siguen el modelo de la OCDE que omite la segunda oración 155/. En algunos tratados, esta segunda oración sólo se aplica si se demuestra que las transacciones entre el representante y la empresa no se efectuaron en pie de igualdad 156/. En otros tratados se sustituye la segunda oración y se dispone que se aplica el párrafo sobre los representantes por cuenta ajena (párrafo 5) en lugar del párrafo 7 si las transacciones entre el representante y la empresa no se efectuaron en pie de igualdad 157/. En un tratado se incorpora la segunda oración y se la amplía de modo de considerar dependientes a los representantes cuyas actividades se dedican total o casi totalmente a la empresa o a "esa empresa y otras empresas que controlen o estén controladas o sujetas al mismo control que esa empresa" 158/.

"8. El hecho de que una sociedad de uno de los Estados contratantes controle a una sociedad del otro Estado contratante o esté controlada por ella, o de que realice operaciones comerciales en ese otro Estado (por mediación de un establecimiento permanente o de otra manera) no bastará por sí sólo para equiparar ninguna de dichas sociedades a un establecimiento de la otra."

542. Se observaron pocas diferencias en este párrafo 159/. En el modelo de la OCDE aparece como párrafo 7.

Artículo 6: Ingresos procedentes de bienes inmuebles

"1. Los ingresos percibidos por un residente de un Estado contratante por concepto de bienes raíces (incluidos los ingresos procedentes de la agricultura o la silvicultura) sitos en el otro Estado contratante podrán gravarse en ese otro Estado.

2. La expresión 'bienes inmuebles' tendrá el sentido que tenga con arreglo a la legislación del Estado contratante en que los bienes estén situados. Dicha expresión comprenderá, en todo caso, los accesorios, el ganado y el equipo utilizado en las explotaciones agrícolas y forestales, los derechos a los que se apliquen las disposiciones de derecho privado relativas a la propiedad territorial, el usufructo de bienes inmuebles y los derechos a percibir cánones variables o fijos por la explotación o la concesión de explotación de yacimientos minerales, fuentes u otras riquezas del suelo. Los buques, embarcaciones y aeronaves no se considerarán bienes inmuebles.

3. Las disposiciones del párrafo 1 se aplicarán a las rentas derivadas de la utilización directa, del arrendamiento o de cualquier otra forma de explotación de los bienes inmuebles.

4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 3 se aplicarán igualmente a las rentas derivadas de los bienes inmuebles de las empresas y de los bienes inmuebles utilizados para el ejercicio de servicios personales independientes."

543. En general se sigue este artículo, que es idéntico al artículo 6 del modelo de la OCDE; sólo se observaron variaciones menores. Por ejemplo, en unos pocos tratados se reemplaza la expresión "bienes inmuebles" por "bienes raíces" 160/. En un tratado, se complementa la segunda oración del párrafo 2 agregando las palabras "obras, cualquier opción o derecho similar en relación con bienes inmuebles" 161/. En otro tratado, la definición de "bienes inmuebles" está incorporada en el artículo 3, en lugar de este artículo 162/. En el párrafo 3 de un tratado, se sustituye la expresión "arrendamiento" por "arrendamiento o aparcería" 163/.

544. En unos pocos tratados se agrega una disposición que permite a un residente de un Estado contratante que está sujeto en el otro Estado a imposición sobre la renta de bienes inmuebles elegir que ese gravamen se imponga sobre la renta neta de estos bienes en lugar de la renta bruta 164/.

545. En algunos tratados se agrega un párrafo que dispone que si la propiedad de acciones u otros derechos societarios da derecho al accionista a "disfrutar" los bienes inmuebles que posee la sociedad, el país de la fuente puede gravar los ingresos procedentes del "uso directo, arrendamiento o cualesquiera otras formas de utilización" de este derecho 165/.

Artículo 7: Beneficios de las empresas

"1. Los beneficios de una empresa de un Estado contratante solamente podrán someterse a imposición en ese Estado, a no ser que la empresa efectúe operaciones en el otro Estado por medio de un establecimiento permanente situado en él. En tal caso, dichos beneficios podrán ser gravados en el otro Estado, pero solamente en la parte atribuible a: a) ese establecimiento permanente; o b) las ventas en ese otro Estado de bienes o mercancías de tipo idéntico o similar al de las vendidas por medio de ese establecimiento permanente, o c) otras actividades comerciales de naturaleza idéntica o similar a la de las efectuadas por medio del citado establecimiento permanente."

546. Este párrafo se encuentra en todos los tratados. Sin embargo, siguiendo el modelo de la OCDE, la mayoría de ellos permite que los beneficios de las empresas se graven en el país de la fuente sólo si son imputables al establecimiento permanente, como en el apartado a). Sólo unos pocos tratados incluyen las reglas de la fuerza de atracción que figuran en los apartados b) y

c) 166/, que no aparecen en el modelo de la OCDE. Un tratado incorpora los apartados b) y c) pero los califica disponiendo que "no se aplicarán si la empresa demuestra que no hubiera sido razonablemente posible que ese establecimiento permanente emprendiera dichas ventas o actividades" 167/.

"2. Sin perjuicio de las disposiciones del párrafo 3, cuando una empresa de un Estado contratante realice negocios en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él, en cada Estado contratante se atribuirán al establecimiento los beneficios que éste obtendría si fuese una empresa distinta y separada que realizase las mismas o similares actividades, en las mismas o similares condiciones, y tratase con total independencia con la empresa de la que es establecimiento permanente."

547. Este párrafo, que es idéntico al párrafo 2 del modelo de la OCDE, figura, por lo general sin modificación alguna, en todos los tratados 168/.

"3. Para determinar los beneficios del establecimiento permanente se permitirá la deducción de los gastos realizados para los fines de las transacciones del establecimiento permanente, debidamente demostrados, comprendidos los gastos de dirección y generales de administración para los mismos fines, igualmente demostrados, tanto si se efectúan en el Estado en que se encuentre el establecimiento permanente como en otra parte. Sin embargo, no serán deducibles los pagos que efectúe, en su caso, el establecimiento permanente (que no sean los hechos por concepto de reembolso de gastos efectivos) a la oficina central de la empresa o a alguna de sus otras sucursales, a título de regalías, honorarios o pagos análogos a cambio del derecho de utilizar patentes u otros derechos, o a título de comisión por servicios concretos prestados o por gestiones hechas o, salvo en el caso de una empresa bancaria, a título de intereses sobre dinero prestado al establecimiento permanente. Tampoco se tendrán en cuenta, para determinar las utilidades de un establecimiento permanente, las cantidades que cobre ese establecimiento permanente (por conceptos que no sean reembolso de gastos efectivos) de la oficina central de la empresa o de alguna de sus otras sucursales, a título de regalías, honorarios o pagos análogos a cambio del derecho de utilizar patentes u otros derechos, o a título de comisión por servicios concretos prestados o por gestiones hechas o, salvo en el caso de una empresa bancaria, a título de intereses sobre el dinero prestado a la oficina central de la empresa o a alguna de sus otras sucursales."

548. En el modelo de la OCDE, la disposición correspondiente comprende sólo la primera oración de este párrafo. Muchos de los tratados que siguen este modelo no incorporan la segunda ni la tercera oración 169/.

549. En un tratado se vuelve a redactar la referencia a los gastos administrativos a fin de permitir "una asignación razonable de los gastos administrativos generales y los de ejecución efectuados a los efectos de la

empresa en conjunto" 170/. Otro tratado se explaya sobre los tipos de deducciones permisibles para incluir los intereses y los costos de investigación y desarrollo, pero califica la totalidad de la primera oración aclarando que las deducciones sólo son permisibles "de conformidad con las disposiciones de las leyes tributarias del Estado [que impone el gravamen] y sujetas a las limitaciones de esas leyes" 171/. Este último tratado amplía las prohibiciones enunciadas en la segunda y tercera oración para abarcar los conocimientos técnicos además de las patentes.

"4. Mientras sea usual en un Estado contratante determinar los beneficios imputables a los establecimientos permanentes sobre la base de un reparto de los beneficios totales de la empresa entre sus diversas partes, lo establecido en el párrafo 2 no impedirá que ese Estado contratante determine de esta manera los beneficios imponibles; sin embargo, el método de reparto adoptado habrá de ser tal que el resultado obtenido esté de acuerdo con los principios enunciados en el presente artículo."

550. Este párrafo, que en sustancia es idéntico al del modelo de la OCDE, se ha excluido en algunos tratados 172/.

"5. A los efectos de los párrafos anteriores, los beneficios imputables al establecimiento permanente se calcularán cada año por el mismo método, a no ser que existan motivos válidos suficientes para proceder en otra forma."

551. Este párrafo, que en sustancia es idéntico al del modelo de la OCDE, se ha excluido en algunos tratados 173/.

"6. Cuando los beneficios comprendan rentas reguladas separadamente en otros artículos de la presente Convención, las disposiciones de esos artículos no quedarán afectadas por las del presente artículo."

552. No se observaron diferencias con respecto a este párrafo.

"(Nota: No se resolvió la cuestión de si deberían imputarse beneficios a un establecimiento permanente por razón de la simple adquisición por ese establecimiento permanente de bienes y mercancías para la empresa. En consecuencia, la cuestión deberá resolverse en las negociaciones bilaterales.)"

553. El siguiente texto figura como párrafo 6 del modelo de la OCDE: "No se imputará beneficio alguno a un establecimiento permanente por razón de la mera adquisición por ese establecimiento permanente de bienes o mercancías para la empresa". Una gran mayoría de los tratados siguen el modelo de la OCDE en este aspecto 174/.

554. Los tratados comprenden varias disposiciones adicionales, entre ellas las siguientes:

a) Los beneficios imputables a un establecimiento permanente que se dedique a "actividades de supervisión, suministro, instalación o construcción" se limitan a aquellos que procedan del "cumplimiento efectivo de estas actividades" 175/;

b) Este artículo no limita la imposición de utilidades de las transacciones de seguro de un no residente en virtud de las leyes en vigencia cuando se firma el tratado 176/;

c) Los ingresos de un establecimiento permanente son imponibles en el Estado en que se encuentra situado el establecimiento, incluso si el contribuyente no recibe los ingresos hasta una fecha posterior a la de cesación de actividades del establecimiento permanente 177/;

d) Cuando un establecimiento permanente asume una participación activa y sustancial en la negociación y celebración de contratos, una parte proporcional de las utilidades procedentes de las transacciones ha de imputarse al establecimiento permanente 178/;

e) Cuando la información que dispone la autoridad fiscal no es suficiente para determinar las utilidades que han de imputarse al establecimiento permanente, las utilidades pueden determinarse de varias formas mediante el ejercicio de la discreción 179/, el reparto 180/, o de conformidad con las leyes del Estado contratante para tratar tales situaciones 181/;

f) La parte que corresponde a un socio de las utilidades de un establecimiento permanente es imponible en el país en que se encuentra el establecimiento permanente 182/;

g) Las disposiciones relativas a fideicomisos y patrimonios que tienen derecho a las utilidades de las empresas 183/.

Artículo 8: Navegación marítima, interior y aérea

Artículo 8 A (variante A)

"1. Los beneficios procedentes de la explotación de buques o aeronaves en tráfico internacional sólo podrán someterse a imposición en el Estado contratante en el que esté situada la sede de dirección efectiva de la empresa."

Artículo 8 B (variante B)

"1. Los beneficios procedentes de la explotación de aeronaves en tráfico internacional sólo podrán someterse a imposición en el Estado contratante en el que esté situada la sede de dirección efectiva de la empresa."

2. Los beneficios procedentes de la explotación de buques en tráfico internacional sólo podrán someterse a imposición en el Estado contratante en el que esté situada la sede de dirección efectiva de la empresa, a menos que las actividades de transporte marítimo derivadas de esa explotación en el otro Estado contratante no sean meramente ocasionales. Cuando esas actividades no sean meramente ocasionales, los beneficios podrán someterse a imposición en ese otro Estado. Los beneficios que hayan de someterse a imposición en ese otro Estado se determinarán tomando como base una asignación adecuada de las utilidades netas globales obtenidas por la empresa de sus operaciones de transporte marítimo. El impuesto calculado de conformidad con dicha asignación se reducirá entonces en un ...%. (El porcentaje se determinará mediante negociaciones bilaterales.)"

555. En la mayoría de los tratados este artículo se ha modificado sustancialmente 184/, aunque la variante A.1 es idéntica a la del modelo de la OCDE. Para las utilidades procedentes de la explotación en tráfico internacional de buques o aeronaves, algunos tratados reservan la jurisdicción tributaria exclusiva para el país de residencia del contribuyente 185/, mientras que otros disponen que las utilidades provenientes de la explotación en tráfico internacional de buques y aeronaves de una empresa de un Estado contratante son sólo imponibles en ese Estado 186/.

556. En varios tratados se amplía el alcance de este artículo para abarcar las utilidades del arrendamiento de buques 187/ sin tripulación o del uso o arrendamiento de contenedores o remolques para el transporte de contenedores 188/, pero en cada caso en general sólo si las utilidades se relacionan con la explotación de buques y aeronaves 189/.

Artículo 8 (variante A)/Artículo 8 (variante B)

"2./3. Los beneficios procedentes de la explotación de embarcaciones dedicadas al transporte por aguas interiores sólo podrán someterse a imposición en el Estado contratante en el que esté situada la sede de dirección efectiva de la empresa."

557. Sólo unos pocos tratados incorporan esta disposición 190/. Un tratado comprende una cláusula relativa a la explotación de embarcaciones en aguas interiores que asigna la jurisdicción impositiva al país donde se realiza la explotación y no al lugar de dirección efectiva 191/.

"3./4. Si la sede de dirección efectiva de una empresa de navegación o de una empresa dedicada al transporte por aguas interiores estuviera a bordo de un buque o embarcación, se considerará que se encuentra en el Estado contratante donde esté el puerto base de los mismos; y si no existiera tal puerto base, en el Estado contratante en el que resida la persona que explote el buque o la embarcación."

558. Los tratados que no utilizan el concepto de "dirección efectiva" incluyen no obstante esta disposición 192/, pero en algunos tratados que emplean ese concepto se la omite 193/.

"4./5. Las disposiciones del párrafo 1 se aplicarán también a los beneficios procedentes de la participación en un consorcio, una empresa mixta o un organismo internacional de explotación."

559. Sólo se observaron diferencias menores en este párrafo.

560. Varios tratados comprenden un párrafo adicional que estipula que cuando empresas de distintos países realizan actividades de transporte en carácter de consorcio, este artículo se aplica únicamente a la parte de las utilidades del consorcio que pueda asignarse a una empresa que reside en un Estado contratante 194/.

Artículo 9: Empresas asociadas

"1. Siempre que:

a) Una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, control o el capital de una empresa del otro Estado contratante; o

b) Las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante,

y en cualquiera de los dos casos las dos empresas establezcan o impongan en sus relaciones comerciales o financieras condiciones que difieran de las que se habrían establecido entre empresas independientes, cualesquiera utilidades que, de no ser por esas condiciones, hubieran correspondido a una de las empresas pero que, por esas condiciones, no le hayan correspondido, podrán incluirse en las utilidades de esa empresa y ser gravadas en consecuencia." 195/

561. Este párrafo, idéntico a la disposición correspondiente del modelo de la OCDE, figura en todos los tratados examinados, de cuando en cuando con modificaciones menores en su redacción 196/.

562. Algunos tratados concertados por los Países Bajos incorporan una oración adicional: "Queda entendido que el hecho de que las empresas asociadas hayan celebrado acuerdos, como acuerdos de participación en los costos o de servicios generales, para la asignación de gastos efectuados por razones de ejecución, de administración general, técnicas o comerciales o de investigación y desarrollo y otros gastos similares, o sobre la base de esa asignación, no es en sí una condición (que signifique alejamiento de la igualdad de condiciones)" 197/.

"2. Cuando un Estado contratante incluya en las utilidades de una empresa de ese Estado - y las grave en consecuencia - las utilidades por las que una empresa del otro Estado contratante haya sido gravada, y las utilidades así incluidas sean utilidades que habrían correspondido a la empresa del primer Estado si las condiciones establecidas entre las dos empresas hubieran sido las que regirían entre empresas independientes, ese otro Estado ajustará debidamente la cuantía del impuesto que grave en él esas utilidades. Para determinar ese ajuste se tendrán debidamente en cuenta las demás disposiciones de la Convención, y las autoridades competentes de los Estados contratantes celebrarán consultas entre sí, cuando fuese necesario."

563. Este párrafo, que se encuentra también en el modelo de la OCDE, está incluido en la mayoría 198/ de los tratados, pero no en todos 199/. Unos pocos tratados omiten la segunda oración del párrafo 2 200/. Algunos tratados requieren que un Estado efectúe un ajuste en virtud de este párrafo sólo si concuerda con el ajuste, o si lo considera justificado, o si el ajuste es necesario para evitar la doble tributación 201/.

564. Las disposiciones adicionales comprenden, entre otras, las siguientes:

a) No podrá efectuarse ajuste alguno en virtud del párrafo 2, después del vencimiento de los plazos de las leyes nacionales 202/;

b) El párrafo 2 no se aplica en el caso de conducta fraudulenta o negligente 203/;

c) El párrafo 1 no limita la aplicación por cualquier Estado de la ley interna para ajustar los ingresos, deducciones, créditos u otras asignaciones "entre personas" si es necesario para impedir la evasión impositiva o denotar los ingresos con claridad 204/.

Artículo 10: Dividendos

"1. Los dividendos pagados por una sociedad residente de un Estado contratante a un residente del otro Estado contratante podrán someterse a imposición en este último Estado."

565. Esta disposición, que es idéntica al párrafo 1 del modelo de la OCDE, aparece en todos los tratados. En unos pocos, la disposición se aplica únicamente si el residente del otro Estado "tiene derecho en forma de beneficio" a los dividendos 205/. En algunos tratados, está combinada con el párrafo 2.

"2. Sin embargo, estos dividendos también podrán someterse a imposición en el Estado contratante en que resida la sociedad que pague los dividendos y de acuerdo con la legislación de ese Estado, pero si el receptor es el propietario beneficiario de los dividendos, el impuesto así exigido no podrá exceder de:

a) El ...% (el porcentaje se determinará mediante negociaciones bilaterales) del importe bruto de los dividendos, si el propietario beneficiario es una sociedad (no personal) que posea directamente al menos el 10% del capital de la sociedad que los abone;

b) El ...% (el porcentaje se determinará mediante negociaciones bilaterales) del importe bruto de los dividendos, en todos los demás casos.

Las autoridades competentes de los Estados contratantes establecerán, de mutuo acuerdo, la forma de aplicar estos límites.

Este párrafo no afectará a la imposición de la sociedad por los beneficios con cargo a los cuales se paguen los dividendos."

566. Este párrafo aparece en todos los tratados examinados excepto uno 206/. El modelo de la OCDE contiene el mismo texto pero estipula las tasas impositivas máximas del 5% y 15%, y el valor mínimo de propiedad para la tasa del 5% es 25%. En los tratados examinados, las tasas impositivas varían, aunque las tasas de la OCDE son bastante comunes 207/ y el valor mínimo de propiedad varía de 10% a 100% 208/ y a veces difiere con respecto a cada Estado contratante 209/. El valor mínimo de propiedad en general se basa en el porcentaje en que se tenga propiedad del capital 210/, pero en algunos tratados se basa en la propiedad de las acciones que confieren derecho de voto 211/, los derechos de voto 212/ o la cuantía monetaria del capital invertido 213/. Algunos tratados no incluyen un enunciado análogo al del apartado a), y en cambio estipulan una única tasa máxima para todos los dividendos 214/.

567. Varios tratados omiten la penúltima oración relativa a las autoridades competentes 215/.

"3. El término 'dividendos' empleado en el presente artículo comprende los rendimientos de las acciones, de las acciones o bonos de disfrute, de las partes de minas, de las acciones de fundador o de otros derechos, excepto los de crédito, que permitan participar en los beneficios, así como en las rentas de otras participaciones sociales que estén sometidas al mismo trato fiscal que los rendimientos de las acciones por la legislación del Estado en que resida la sociedad que los distribuya."

568. Esta definición, que es idéntica a la del modelo de la OCDE, se sigue en general en los tratados, a menudo con ligeras variaciones como la omisión de "acciones de disfrute", partes de minas y acciones de fundador 216/.

"4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 no se aplicarán si el propietario beneficiario de los dividendos, residente en un Estado contratante, realiza operaciones comerciales en el otro Estado contratante del que sea residente la sociedad que pague los dividendos, por medio de un establecimiento permanente situado en él, o presta en ese otro Estado servicios personales independientes desde un centro fijo situado en él, y

la participación por la que se paguen los dividendos está vinculada efectivamente con ese establecimiento permanente o centro fijo. En tal caso, se aplicarán las disposiciones del artículo 7 o del artículo 14, según corresponda."

569. Esta disposición, idéntica a la de la OCDE, en general figura sin cambios en los tratados 217/.

"5. Cuando una sociedad residente de un Estado contratante obtenga beneficios o rentas procedentes del otro Estado contratante, este otro Estado contratante no podrá exigir ningún impuesto sobre los dividendos pagados por la sociedad, excepto si esos dividendos se pagan a un residente de ese otro Estado o si la participación por la que se paguen los dividendos está vinculada efectivamente con un establecimiento permanente o un centro fijo situado en ese otro Estado, ni someter los beneficios no distribuidos de la sociedad a un impuesto sobre los mismos, aunque los dividendos pagados o los beneficios no distribuidos consistan, total o parcialmente, en beneficios o rentas procedentes de ese otro Estado."

570. Esta disposición, idéntica a la de la OCDE, a menudo figura con algunas variaciones 218/.

571. Muchos tratados comprenden disposiciones que permiten a uno de los países o a ambos gravar las utilidades de las sucursales después de descontados los impuestos de un establecimiento permanente mantenido en ese Estado contratante por una sociedad residente del otro Estado 219/.

572. En algunos tratados se dispone que este artículo no es aplicable si el derecho a percibir los dividendos se creó o asignó con la finalidad principal de aprovechar el artículo 220/.

Artículo 11: Intereses

"1. Los intereses procedentes de un Estado contratante pagados a un residente del otro Estado contratante podrán someterse a imposición en este último Estado."

573. Este párrafo, idéntico a la disposición correspondiente del modelo de la OCDE, en general figura sin modificaciones y de cuando en cuando con variaciones menores en su redacción 221/. En algunos tratados, en particular los que exceptúan a los intereses de la tributación en el país de la fuente, este párrafo aparece combinado con el párrafo 2 222/.

"2. Sin embargo, estos intereses podrán someterse también a imposición en el Estado contratante del que procedan y de acuerdo con la legislación de este Estado, pero si el receptor es el propietario beneficiario de los intereses, el impuesto así exigido no podrá exceder del ...% (el porcentaje se determinará mediante negociaciones bilaterales) del importe bruto de los

intereses. Las autoridades competentes de los Estados contratantes determinarán, de mutuo acuerdo, la forma de aplicar este límite."

574. El modelo de la OCDE es idéntico pero prescribe una tasa impositiva máxima del 10%. La primera oración en general aparece sin modificación en los tratados, aunque la tasa máxima varía 223/. Muchos tratados no incluyen la segunda oración 224/.

"3. El término 'intereses' empleado en el presente artículo comprende los créditos de cualquier clase, con o sin garantía hipotecaria y con derecho o no a participar en los beneficios del deudor y, en particular los rendimientos de la deuda pública y los de los bonos u obligaciones, incluidos las primas y los premios vinculados a esa deuda pública, esos bonos o esas obligaciones. A los efectos del presente artículo, los recargos por pagos tardíos no se considerarán como intereses."

575. Este párrafo, idéntico a la disposición de la OCDE, aparece en general sin modificaciones y en algunos tratados con ciertas variaciones de redacción 225/. En muchos tratados no se incluye la última oración relativa a los "recargos" 226/.

"4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 no se aplicarán si el propietario beneficiario de los intereses, residente de un Estado contratante, realiza operaciones comerciales en el otro Estado contratante del que procedan los intereses, por medio de un establecimiento permanente situado en él, o presta en ese otro Estado servicios personales independientes desde un centro fijo situado en él, y el crédito por el que se paguen los intereses está vinculado efectivamente con a) ese establecimiento permanente o centro fijo, o b) las actividades mencionadas en el apartado c) del párrafo 1 del artículo 7. En tales casos, se aplicarán las disposiciones del artículo 7 o del artículo 14, según corresponda."

576. El modelo de la OCDE es idéntico, pero la primera oración no comprende las palabras "o b) las actividades mencionadas en el apartado c) del párrafo 1 del artículo 7"; este apartado no figura en el modelo de la OCDE. Casi todos los tratados siguen este modelo que omite el apartado c) del párrafo 1 del artículo 7 y las partes citadas del párrafo 4 del artículo 11 227/.

"5. Los intereses se considerarán procedentes de un Estado contratante cuando el deudor sea el propio Estado, una de sus subdivisiones políticas, una de sus administraciones locales o un residente del mismo. Sin embargo, cuando el deudor de los intereses, sea o no residente de un Estado contratante, tenga en un Estado contratante un establecimiento permanente o un centro fijo en relación con el cual se haya contraído la deuda que dé origen a los intereses y este establecimiento o centro fijo soporte el pago de los mismos, los intereses se considerarán procedentes del Estado en que esté situado el establecimiento permanente o centro fijo."

577. Este párrafo, idéntico a la disposición de la OCDE, en general aparece sin cambios en los tratados. En algunos tratados se lo omite, en especial en aquellos que exceptúan a los intereses del pago del impuesto en la fuente 228/.

"6. Cuando, por las relaciones especiales existentes entre el deudor y el propietario beneficiario, o entre ambos y cualquier otra persona, el importe de los intereses, habida cuenta del crédito por el que se paguen, exceda del importe que se habría acordado por el deudor y el propietario beneficiario en ausencia de tales relaciones, las disposiciones del presente artículo no se aplicarán más que a este último importe. En tal caso, el exceso podrá someterse a imposición de acuerdo con la legislación de cada Estado contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones de la presente Convención."

578. Este párrafo, idéntico a la disposición de la OCDE, en general figura sin modificaciones 229/.

579. Otras disposiciones que se encuentran en los artículos sobre los intereses son:

a) En la mayoría de los tratados se agrega una disposición que exime de los impuestos a los intereses recibidos por el Gobierno del otro Estado 230/. Estas disposiciones a menudo exceptúan también a los intereses sobre obligaciones aseguradas o garantizadas por el otro Estado 231/. Algunos tratados eximen también a los intereses pagados por los gobiernos 232/;

b) Algunos tratados exceptúan a una empresa de un Estado contratante de los impuestos que se aplican en el otro Estado sobre los intereses provenientes de ventas a crédito de bienes efectuadas a empresas del otro Estado, salvo si las empresas son personas relacionadas 233/;

c) Algunos tratados eximen a los intereses sobre los préstamos bancarios que tienen un plazo superior a un plazo especificado 234/;

d) Unos pocos tratados exceptúan los intereses pagados a los fondos de pensiones en el otro Estado 235/;

e) En algunos tratados se deniegan los beneficios de este artículo si la finalidad de la creación o asignación del título de la deuda es aprovechar el artículo 236/;

f) En los tratados celebrados por el Reino Unido, con frecuencia se deniega la reducción de la tasa estipulada en este artículo si el interés está exento de impuestos en el país de residencia del receptor y éste mantiene la obligación con interés durante un período de menos de tres meses 237/.

Artículo 12: Cánones o regalías

"1. Los cánones procedentes de un Estado contratante pagados a un residente de otro Estado contratante podrán someterse a imposición en este último Estado.

2. Sin embargo, esos cánones también podrán someterse a imposición en el Estado contratante del que procedan y de acuerdo con la legislación de este Estado, pero si el receptor es el propietario beneficiario de los cánones, el impuesto así exigido no podrá exceder del ...% (el porcentaje se determinará mediante negociaciones bilaterales) del importe bruto de los cánones. Las autoridades competentes de los Estados contratantes determinarán, de mutuo acuerdo, la forma de aplicar este límite."

580. Los párrafos 1 y 2 en general figuran tal como en la Convención Modelo de las Naciones Unidas 238/, pero con frecuencia no se incluye la última oración 239/; en unos pocos tratados se dispone que estos párrafos se apliquen también a los honorarios por concepto de servicios técnicos 240/. La tasa máxima que figura en el párrafo 2 varía 241/. En algunos tratados se usan tasas distintas para diversas situaciones especificadas, como 5% para los cánones correspondientes al uso de equipos industriales, comerciales o científicos y 10% para todas las demás regalías 242/, o una tasa más baja para las regalías de patentes y otros elementos similares que no sean bienes; como los derechos de autor 243/.

581. De acuerdo con el modelo de la OCDE, las regalías son imponibles sólo en el país donde reside el contribuyente, y algunos tratados siguen ese modelo en este punto 244/.

"3. El término 'cánones' empleado en este artículo comprende las cantidades de cualquier clase pagadas por el uso o la concesión del uso de derechos de autor sobre las obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas y las películas o cintas utilizadas para su difusión por radio o televisión, de patentes, marcas de fábrica o de comercio, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos, así como por el uso o la concesión de uso de equipos industriales, comerciales o científicos, y las cantidades pagadas por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas."

582. El modelo de la OCDE es idéntico pero no incluye las palabras "y las películas o cintas utilizadas para su difusión por radio o televisión" 245/. En general se sigue la definición del modelo, a veces con modificaciones en la redacción con el objetivo aparente de ampliar el alcance de la definición 246/. En unos pocos tratados, los "cánones" incluyen ganancias sobre la enajenación de la propiedad intelectual, si se derivan de la productividad, el uso o traspaso de la propiedad 247/. Los tratados que amplían este artículo para que cubra a

los honorarios por servicios técnicos incorporan disposiciones que definen los honorarios cubiertos 248/.

"4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 no se aplicarán si el propietario beneficiario de los cánones, residente en un Estado contratante, realiza operaciones comerciales en el otro Estado contratante del que procedan los cánones, por medio de un establecimiento permanente situado en él, o presta en ese otro Estado servicios personales independientes desde un centro fijo situado en él, y el derecho o propiedad por el que se paguen los cánones está vinculado efectivamente con a) ese establecimiento permanente o centro fijo, o con b) las actividades comerciales mencionadas en el apartado c) del párrafo 1 del artículo 7. En tales casos, se aplicarán las disposiciones del artículo 7 o del artículo 14 según corresponda."

583. En general este párrafo figura tal como en la Convención Modelo de las Naciones Unidas. Sin embargo, los tratados que siguen el modelo de la OCDE en el que se omite el apartado c) del párrafo 1 del artículo 7, no contienen las palabras "o con b) las actividades comerciales mencionadas en el apartado c) del párrafo 1 del artículo 7 249/".

"5. Los cánones se considerarán procedentes de un Estado contratante cuando el deudor sea el propio Estado, una de sus subdivisiones políticas, una de sus administraciones locales o un residente del mismo. Sin embargo, cuando el deudor de los cánones, sea o no residente en un Estado contratante, tenga en un Estado contratante un establecimiento permanente o un centro fijo en relación con el cual se haya contraído la obligación de pagar los cánones y este establecimiento o centro fijo soporte el pago de los mismos, los cánones se considerarán procedentes del Estado en que esté situado el establecimiento permanente o centro fijo."

584. En algunos tratados, principalmente en los celebrados por los Estados Unidos, se sustituye el párrafo por una reglamentación relativa a la fuente que dispone que los cánones proceden del lugar en que se usa el bien 250/. En otros tratados sólo se observaron modificaciones menores de este párrafo 251/. El modelo de la OCDE no contiene esta disposición.

"6. Cuando, por las relaciones especiales existentes entre el deudor y el propietario beneficiario o entre ambos y cualquier otra persona, el importe de los cánones, habida cuenta del uso, derecho o información por el que se paguen, exceda del importe que habría sido acordado por el deudor y el propietario beneficiario en ausencia de tales relaciones, las disposiciones de este artículo no se aplicarán más que a este último importe. En tal caso, el exceso podrá someterse a imposición de acuerdo con la legislación de cada Estado contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones de la presente Convención."

585. No se observaron cambios sustantivos en este párrafo 252/. En el modelo de la OCDE figura como párrafo 4.

586. Varios tratados comprenden algún tipo de cláusula de nación más favorecida en virtud de la cual si en un tratado posterior celebrado por el país en desarrollo se determina una tasa más baja o la exención del pago de cánones, o una definición más estrecha de "cánones", esto se aplicará en lugar de la tasa límite que figura en este tratado 253/.

587. Conforme a algunos tratados, el artículo sobre los cánones no se aplicará si una de las finalidades principales de la creación o la cesión de los derechos a los cánones es beneficiarse del artículo 254/.

Artículo 13: Ganancias de capital

"1. Las ganancias obtenidas por un residente de un Estado contratante de la enajenación de los bienes inmuebles mencionados en el artículo 6 y sitios en el otro Estado contratante sólo podrán ser gravadas en ese otro Estado."

588. Este párrafo, que es idéntico en el modelo de la OCDE, figura en todos los tratados, por lo general sin cambios importantes 255/. En un tratado se da una nueva redacción a este párrafo y a gran parte del resto del artículo de modo de disponer que cada Estado puede gravar las ganancias procedentes de la enajenación de bienes muebles e inmuebles, incluidas las acciones de las empresas, de conformidad con su legislación 256/. Uno de los tratados no incluye un artículo sobre las ganancias de capital 257/.

"2. Las ganancias procedentes de la enajenación de bienes muebles que formen parte del activo de un establecimiento permanente que una empresa de uno de los Estados contratantes mantenga en el otro Estado o de los bienes muebles relacionados con un centro fijo de que disponga un residente de uno de los Estados contratantes en el otro Estado a fin de prestar servicios personales independientes, incluidas las ganancias de la enajenación de dicho establecimiento permanente (tanto por separado como con toda la empresa) o de dicho centro fijo, podrán gravarse en ese otro Estado."

589. Este párrafo, que es idéntico en el modelo de la OCDE, en general figura tal como en la Convención Modelo de la Naciones Unidas.

"3. Las ganancias procedentes de la enajenación de buques o aeronaves que se exploten en tráfico internacional o de embarcaciones dedicadas al transporte por aguas interiores, o de bienes muebles relacionados con la explotación de tales buques, aeronaves o embarcaciones, sólo serán gravables en el Estado contratante donde esté situada la sede de dirección efectiva de la empresa."

590. En concordancia con otros artículos sobre naves y aeronaves, muchos tratados no utilizan el concepto de dirección efectiva y por lo general

confieren en cambio la jurisdicción impositiva al país de residencia 258/. Asimismo, la mayoría de los tratados tampoco incluye la cláusula sobre "embarcaciones dedicadas al transporte por aguas interiores" 259/. En un tratado se complementa este párrafo con otro sobre ganancias procedentes de enajenaciones de "contenedores (incluidos remolques y equipos conexos para el transporte de contenedores)" 260/. Algunos tratados omiten este párrafo 261/.

"4. Las ganancias procedentes de la enajenación de acciones de capital de una sociedad cuyo activo consista en su mayoría, directa o indirectamente, en bienes inmuebles situados en un Estado contratante, podrán ser gravadas en ese Estado."

591. Muchos tratados incorporan esta disposición 262/ aunque algunos la combinan con el párrafo 1 263/ y en otros se restringe su aplicación a las empresas cuyas acciones no se cotizan en bolsa 264/. Algunos tratados disponen que al determinar si el activo de una sociedad consta principalmente de bienes inmuebles, las acciones que posee en otras sociedades constituyen "bienes inmuebles" si el activo de estas últimas sociedades está integrado principalmente por bienes inmuebles 265/. Algunos tratados amplían el párrafo de modo que abarque las participaciones en asociaciones, fideicomisos y "otras personas jurídicas" 266/.

592. Este párrafo no figura en el modelo de la OCDE 267/.

"5. Las ganancias procedentes de la enajenación de acciones que no sean las enumeradas en el párrafo 4, que representen una participación del ...% (el porcentaje se determinará mediante negociaciones bilaterales en una sociedad que sea residente de un Estado contratante) podrán ser gravadas en ese Estado."

593. Este párrafo no figura en el modelo de la OCDE y sólo aparece en algunos de los tratados 268/. Cuando se lo incluye, no siempre se especifica un porcentaje mínimo de propiedad; en cambio, toda enajenación de acciones puede ser gravada en el Estado contratante que corresponde a la sociedad 269/.

"6. Las ganancias procedentes de la enajenación de bienes que no sean los descritos en los párrafos 1, 2, 3, 4 y 5 sólo serán gravables en el Estado contratante donde resida el cedente."

594. Este párrafo figura sin modificación en la mayoría de los tratados, pero se lo ha omitido en unos pocos 270/. En un tratado se agrega una oración que dispone que las ganancias de capital "derivadas" en el otro Estado de la venta de activos mantenidos durante un año o menos pueden gravarse en el otro Estado 271/. Unos pocos tratados invierten la regla enunciada en este párrafo y estipulan que las ganancias pueden gravarse en el lugar donde el bien esté "situado" 272/ o el lugar de donde "procede la ganancia" 273/.

595. En algunos tratados se han agregado otras disposiciones a este artículo, entre ellas:

a) Un Estado contratante puede gravar las ganancias de capital de una persona que reside en el otro Estado que haya sido residente del primer Estado en cualquier momento durante un período especificado (por ejemplo, 5 ó 10 años) anterior a la enajenación del activo 274/;

b) Las ganancias de activos que generan cánones con sujeción al artículo 12 sólo pueden gravarse conforme a este artículo 275/.

Artículo 14: Servicios personales por cuenta propia

"1. Las rentas obtenidas por un residente de un Estado contratante por la prestación de servicios profesionales o el ejercicio de otras actividades de carácter independiente sólo podrán someterse a imposición en ese Estado, excepto en las siguientes circunstancias, en que esas rentas podrán ser gravadas también en el otro Estado contratante:

a) Si dicho residente tiene en el otro Estado contratante un centro fijo del que disponga regularmente para el desempeño de sus actividades; en tal caso, sólo podrá gravarse en ese otro Estado contratante la parte de las rentas que sea atribuible a dicho centro fijo; o

b) Si su estancia en el otro Estado contratante es por un período o períodos que sumen o excedan en total de 183 días durante el año fiscal; en tal caso, sólo podrá gravarse en ese otro Estado la parte de la renta obtenida de las actividades desempeñadas por él en ese otro Estado; o

c) Si la remuneración por sus actividades en el otro Estado contratante es pagada por un residente de ese Estado contratante o soportada por un establecimiento permanente o centro fijo situado en ese Estado contratante y excede en el año fiscal de ...% (el porcentaje se determinará mediante negociaciones bilaterales)."

596. El modelo de la OCDE y casi todos los tratados 276/ contienen la parte sustancial de este párrafo hasta el apartado a). Muchos no incluyen el apartado b) o el c) 277/. Cuando se incluye el apartado b), suele modificárselo para que se aplique si la persona está presente en el otro Estado durante 183 días dentro de cualquier período de 12 meses, en lugar de en el "año fiscal" 278/. En un tratado, el apartado b) se aplica a personas presentes durante 91 días o más en cualquier ejercicio fiscal 279/. Algunos tratados incluyen el apartado b) pero no el apartado c) 280/.

"2. La expresión 'servicios profesionales' comprende, especialmente, las actividades independientes, científicas, literarias, artísticas, de educación o enseñanza, así como las actividades independientes de los médicos, abogados, ingenieros, arquitectos, odontólogos y contadores."

597. Sólo se observaron diferencias menores en este párrafo 281/. También aparece en el modelo de la OCDE.

Artículo 15: Servicios personales por cuenta ajena

"1. Sin perjuicio de las disposiciones de los artículos 16, 18 y 19, los sueldos, salarios y remuneraciones similares obtenidos por un residente de un Estado contratante por razón de un empleo sólo podrán someterse a imposición en ese Estado, a no ser que el empleo se ejerza en el otro Estado contratante. Si el empleo se ejerce en este último Estado, las remuneraciones derivadas del mismo podrán someterse a imposición en este Estado."

598. No se observaron diferencias en este párrafo. También aparece en el modelo de la OCDE.

"2. No obstante las disposiciones del párrafo 1, las remuneraciones obtenidas por un residente de un Estado contratante, por razón de un empleo ejercido en el otro Estado contratante, sólo podrán someterse a imposición en el primer Estado si:

a) El empleado no permanece en total en el otro Estado, en uno o varios períodos, más de 183 días durante el año fiscal considerado;

b) Las remuneraciones se pagan por, o en nombre de, una persona que sea residente del otro Estado, y

c) Las remuneraciones no se soportan por un establecimiento permanente o un centro fijo que la persona para quien se trabaje tenga en el otro Estado."

599. Este párrafo también aparece en el modelo de la OCDE, pero la condición en el apartado a) es que el receptor esté presente en el otro Estado durante más de 183 días durante cualquier período de 12 meses que se inicie o finalice durante el ejercicio fiscal. En este punto, algunos de los tratados siguen el modelo de la OCDE más que la Convención Modelo de las Naciones Unidas 282/. En un tratado se agrega al apartado b), "y cuya actividad no consista en la contratación de mano de obra" 283/. En un tratado se sustituye el apartado c) por la doble condición de que la remuneración no sea deducible para determinar los beneficios imponibles de un establecimiento permanente o un centro fijo que el empleador tiene en el otro Estado, y que la remuneración esté sujeta a impuesto en el país en que reside la persona que presta los servicios 284/.

"3. No obstante las disposiciones precedentes de este artículo, las remuneraciones obtenidas por razón de un empleo ejercido a bordo de un buque o aeronave explotados en tráfico internacional o de una embarcación destinada al transporte por aguas interiores podrán someterse a imposición

en el Estado contratante en que se encuentre la sede de dirección efectiva de la empresa."

600. Con sólo unas pocas excepciones, todos los tratados (y el modelo de la OCDE) contienen esta disposición 285/. Sin embargo, de conformidad con otros artículos sobre navegación marítima y aérea, en la mayoría de los tratados no se usa el concepto de "dirección efectiva", confiriendo en cambio la jurisdicción tributaria al país donde reside el operador del buque o aeronave 286/.

Artículo 16: Remuneraciones de los miembros de juntas directivas

"1. Los honorarios de los miembros de juntas directivas y otros pagos análogos recibidos por un residente de un Estado contratante en su calidad de miembro de la junta directiva de una sociedad residente en el otro Estado contratante podrán ser gravadas en ese otro Estado contratante."

601. Todos los tratados contienen este párrafo y sólo unos pocos lo han modificado 287/.

"2. Los sueldos, salarios y remuneraciones similares obtenidos por un residente de un Estado contratante en su calidad de empleado con un alto cargo directivo de una empresa que sea residente de este otro Estado contratante, podrán gravarse en ese otro Estado."

602. Casi ninguno de los tratados incorpora este párrafo 288/, que tampoco figura en el modelo de la OCDE.

603. En un tratado hay un párrafo adicional que permite que los servicios diarios de dirección o técnicos se graven como servicios personales por cuenta ajena 289/.

Artículo 17: Ingresos de profesionales del espectáculo y atletas

"1. No obstante las disposiciones de los artículos 14 y 15, los ingresos que un residente de un Estado contratante obtenga como profesional del espectáculo, tal como artista de teatro, cine, radio o televisión, o músico o atleta, por sus actividades personales como tal en el otro Estado contratante, podrán ser gravadas en ese otro Estado."

604. Este párrafo aparece sin cambios en casi todos los tratados 290/. También se encuentra en los modelos de la OCDE de 1963 y 1977, pero en el de 1992, se reemplaza "atleta" por "deportista" 291/.

"2. Cuando los ingresos que obtenga por sus actividades personales un profesional del espectáculo o atleta no los perciba el propio profesional o atleta, sino un tercero, esos ingresos podrán, no obstante las disposiciones de los artículos 7, 14 y 15 ser gravados en el Estado contratante en que desarrolle sus actividades tal profesional o atleta."

605. Este párrafo aparece sin modificaciones en todos los tratados 292/.

606. Muchos de los tratados contienen además una disposición que exime a la renta de la tributación en el Estado en que tienen lugar las actividades si éstas están respaldadas por ese Estado, el otro Estado, ambos Estados, cualquier Estado o una dependencia de uno de los Estados o se realizan en el marco de un intercambio cultural 293/.

Artículo 18: Pensiones y pagos por seguros sociales

Artículo 18 A (variante A)

"1. Sin perjuicio de las disposiciones del párrafo 2 del artículo 19, las pensiones y otras remuneraciones análogas pagadas por un empleo anterior a un residente de un Estado contratante sólo serán gravables en ese Estado."

Artículo 18 B (variante B)

"2. Sin embargo, esas pensiones y otras remuneraciones análogas podrán gravarse también en el otro Estado contratante si el pago se hace por un residente de ese Estado o por un establecimiento permanente situado en él."

Artículo 18 A (variante A), Artículo 18 B (variante B)

"2./3. No obstante las disposiciones del párrafo 1 (de los párrafos 1 y 2), las pensiones y otros pagos hechos en virtud de un programa oficial de pensiones que sea parte del sistema de seguridad social de un Estado contratante o de una subdivisión política o de una administración local del mismo se gravarán sólo en ese Estado."

607. Todos los tratados incluyen el párrafo 1, que es el único de este artículo que figura en el modelo de la OCDE 294/. En la Convención Modelo de las Naciones Unidas, este artículo tiene dos variantes y el párrafo 2 sólo aparece en la variante B. Este párrafo, que permite que las pensiones se graven en el país donde reside el pagador, no está incorporado en ninguno de los tratados, pero uno de ellos contiene una disposición que es similar en sustancia 295/. En el modelo de la OCDE tampoco se incluye el párrafo 3, que figura, por otra parte en una minoría sustancial de los tratados examinados 296/.

608. En algunos tratados, las pensiones del seguro social se tratan en otras disposiciones 297/, pero en otros no se las menciona.

609. En muchos tratados, este artículo abarca disposiciones que se ocupan de las rentas vitalicias. En varios se estipula que una renta vitalicia - definida como una corriente de pagos periódicos efectuados a cambio de una suficiente y plena retribución en dinero o valor de dinero - puede gravarse en el lugar en que se "origina", a veces, exclusivamente en ese Estado 298/. En un número algo

mayor de tratados se dispone que las rentas vitalicias - definidas en forma similar - pueden gravarse únicamente en el país en que reside el receptor 299/.

610. En algunos tratados, se amplía este artículo para abarcar los pagos para sustento de ex cónyuges o hijos. Estas disposiciones a veces permiten que se imponga tributo sólo en el Estado contratante del receptor 300/ y a veces permiten que se graven en el Estado contratante de donde procede el pago 301/.

Artículo 19: Remuneraciones y pensiones por servicios oficiales

"1. a) Las remuneraciones distintas de las pensiones pagadas por un Estado contratante, una subdivisión política o una administración local del mismo a una persona física por servicios prestados a ese Estado, subdivisión política o administración local sólo serán gravables en ese Estado.

b) No obstante, esas remuneraciones sólo serán gravables en el otro Estado contratante si los servicios se prestan en ese Estado y la persona física es un residente de ese Estado que:

- i) Sea nacional de ese Estado; o
- ii) No se haya convertido en residente de ese Estado con el único fin de prestar tales servicios."

611. Este párrafo aparece tal como en la Convención Modelo de las Naciones Unidas en la mayoría de los tratados, con modificaciones menores de redacción en otros tratados 302/. Algunos tratados de Alemania amplían el párrafo 1 para que cubra las remuneraciones pagadas en virtud de un programa de asistencia para el desarrollo de un Estado contratante 303/. En el modelo de la OCDE era idéntico hasta que se lo enmendó en 1944 sustituyendo "remuneraciones" por "sueldos, salarios y otras remuneraciones similares".

"2. a) Las pensiones pagadas por un Estado contratante o una subdivisión política o administración local del mismo, directamente o con cargo a fondos creados por ellos, a una persona física por servicios prestados en ese Estado, subdivisión política o administración local, sólo serán gravables en ese Estado.

b) No obstante, esas pensiones sólo serán gravables en el otro Estado contratante si la persona física es residente y nacional de ese Estado."

612. Este párrafo, que se encuentra también en el modelo de la OCDE, figura en muchos tratados pero no en todos 304/.

"3. Las disposiciones de los artículos 15, 16 y 18 se aplicarán a las remuneraciones y pensiones por servicios prestados en relación con una

actividad industrial o comercial realizada por un Estado contratante o una subdivisión política o administración local del mismo."

613. Se observaron pocos cambios en este párrafo 305/. También aparece en el modelo de la OCDE.

Artículo 20: Pagos recibidos por estudiantes y aprendices

"1. Los pagos que un estudiante o aprendiz de negocios que sea o fuera inmediatamente antes de visitar un Estado contratante residente del otro Estado contratante y que se encuentre en el primer Estado contratante con el único fin de educarse o formarse reciba para su sostenimiento, educación o formación no serán gravados en ese Estado, siempre que procedan de fuentes situadas fuera de ese Estado."

614. En general, sólo se observaron cambios menores en este párrafo 306/. También se encuentra en el modelo de la OCDE.

"2. Respecto de los subsidios, becas y remuneraciones de empleo no previstos en el párrafo 1, los estudiantes y aprendices descritos en el párrafo 1, tendrán derecho además, durante el período de estudios o formación, a las mismas exenciones, desgravaciones o rebajas de impuestos que se concedan a los residentes del Estado que estén visitando."

615. Este párrafo, que no figura en el modelo de la OCDE, sólo se incorpora en forma ocasional 307/.

616. A este artículo se agregan otras disposiciones, entre ellas:

a) En algunos tratados se incorporan disposiciones que limitan el período durante el cual un estudiante puede disfrutar de los beneficios de este artículo al plazo que puede requerirse razonablemente para completar la educación o formación 308/;

b) Algunos tratados comprenden disposiciones que exceptúan a los estudiantes de los impuestos que se aplican en el país donde estudian a algunos ingresos procedentes del trabajo realizado en ese país. Un tratado exime hasta 2.000 dólares de esos ingresos 309/. Otro exime a la remuneración que se obtenga durante no más de 183 días de empleo durante un año civil a fin de obtener experiencia práctica relacionada con su "educación o formación" 310/. En otros se exceptúa a un estudiante o aprendiz de los impuestos sobre los ingresos procedentes de "servicios relacionados con sus estudios o formación" si estos ingresos son "necesario para su sustento" 311/;

c) En muchos tratados figuran disposiciones sobre docentes e investigadores, sea como parte de este artículo o en artículos separados. Por ejemplo, en un tratado se dispone que si un profesor, maestro o investigador reside en uno de los Estados contratantes, pero se encuentra presente en el otro

Estado con la finalidad de "enseñar o realizar investigación científica" en una universidad, escuela o "instituto de investigación científica", los pagos por concepto de esta enseñanza o investigación están exentos del pago de impuestos en el otro Estado durante un período que no exceda de tres años 312/;

d) En algunos tratados de los Estados Unidos, los docentes e investigadores se mencionan en el artículo correspondiente a estudiantes y aprendices, y en general se les impone un límite tanto de dinero como de tiempo (habitualmente, dos años para los docentes y cinco años para los estudiantes) 313/.

Artículo 21: Otros ingresos

"1. Los elementos de la renta de un residente de un Estado contratante, sea cual fuere su origen, que no se traten en los artículos anteriores sólo serán gravables en ese Estado."

617. Este párrafo, que es idéntico en el modelo de la OCDE, se ha incorporado sin modificaciones en la mayoría de los tratados 314/. En algunos de ellos se niega el beneficio de esta disposición si el propietario de la renta no está sujeto a tributación en el Estado en que reside 315/. En tratados celebrados por el Reino Unido, con frecuencia la redacción del párrafo 1 indica que no es aplicable a la renta procedente de fideicomisos y patrimonios 316/.

"2. Lo dispuesto en el párrafo 1 no se aplicará a las rentas distintas de los ingresos procedentes de los bienes inmuebles, tal como se definen en el párrafo 2 del artículo 6, si el beneficiario de tales rentas es residente de un Estado contratante y realiza actividades industriales o comerciales en el otro Estado contratante por conducto de un establecimiento permanente situado en él, o presta en ese otro Estado servicios personales independientes desde un centro fijo situado en él y el derecho o propiedad por el que se pague la renta está vinculado efectivamente con ese establecimiento permanente o centro fijo. En tal caso se aplicarán las disposiciones del artículo 7 o del artículo 14, según corresponda."

618. Este párrafo, que es idéntico en el modelo de la OCDE, se reproduce sin modificaciones en la mayoría de los tratados 317/, pero no figura en algunos de ellos 318/.

"3. No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, los elementos de la renta de un residente de un Estado contratante que no se traten en los artículos anteriores y tengan su origen en el otro Estado contratante podrán ser gravados también en ese otro Estado."

619. Este párrafo figura en algunos tratados pero no en todos 319/; tampoco aparece en el modelo de la OCDE.

620. En algunos tratados se niegan los beneficios de este artículo si "una de las finalidades principales" de la transacción que genera la renta ha sido beneficiarse de este artículo 320/. En uno de estos tratados se estipula que si en razón de una "relación especial" entre las partes, la renta no se ha tratado en condiciones de igualdad, el artículo se aplica únicamente a los montos que han recibido dicho trato 321/.

Artículo 22: Capital

1. El capital representado por los bienes inmuebles mencionados en el artículo 6, propiedad de un residente de un Estado contratante y situado en el otro Estado contratante, podrá ser gravado en ese otro Estado.

2. El capital representado por bienes muebles que formen parte del activo comercial de un establecimiento permanente que tenga una empresa de un Estado contratante en el otro Estado contratante por bienes muebles que pertenezcan a un centro fijo del que disponga un residente de un Estado contratante en el otro Estado contratante para la prestación de servicios personales independientes, podrá ser gravado en ese otro Estado.

3. El capital representado por buques y aeronaves explotados en tráfico internacional y por embarcaciones dedicadas al transporte por aguas interiores, y por bienes muebles relacionados con la explotación de esos buques, aeronaves y embarcaciones, estará sometido a imposición sólo en el Estado contratante en que se encuentre la sede de dirección efectiva de la empresa.

4. Todos los demás elementos del capital de un residente de un Estado contratante estarán sometidos a imposición sólo en ese Estado.

(El Grupo decidió dejar para las negociaciones bilaterales la cuestión de la tributación del capital representado por bienes inmuebles y muebles y de todos los demás elementos del capital de un residente de un Estado contratante. Si las partes negociadoras deciden incluir en la Convención un artículo sobre la tributación del capital, tendrán que determinar si utilizarán el texto que figura en el párrafo 4 u otro texto que atribuya el derecho de imposición al Estado en que se encuentre situado el capital.)"

621. Este artículo, que es idéntico al artículo 22 del modelo de la OCDE, se encuentra en una minoría de los tratados examinados 322/.

622. Cuando los tratados incorporan un artículo de este tipo, en general siguen los párrafos 1, 2 y 4.

623. Incluso entre los tratados que contienen el artículo 22, el párrafo 3 no figura en todos 323/. Si se lo ha incluido, habitualmente no se ha usado el concepto de dirección efectiva y la jurisdicción impositiva se concede, por

ejemplo al Estado en que reside la empresa 324/ o al Estado donde son imponible las utilidades de la empresa 325/.

624. En un tratado se permite que el capital representado por las acciones de la empresa se grave en un Estado contratante si los activos de la empresa consisten principalmente en bienes inmuebles en ese Estado, o si la sociedad es un residente de ese Estado y el contribuyente posee por lo menos 10% del capital accionario 326/. En otros tratados se permite que el Estado grave las acciones de una sociedad cuyos activos están integrados principalmente por bienes inmuebles 327/. En la Convención Modelo de las Naciones Unidas, esta última disposición constituye el párrafo 4 del artículo 13 (Ganancias de capital).

Artículo 23 A: Método de la exención

"1. Cuando un residente de un Estado contratante obtenga rentas o posea capitales que, de conformidad con las disposiciones de la presente Convención, puedan gravarse en el otro Estado contratante, el primer Estado, con sujeción a las disposiciones de los párrafos 2 y 3 eximirá de impuestos a esas rentas o capitales.

2. Cuando un residente de un Estado contratante obtenga elementos de renta que, de conformidad con las disposiciones de los artículos 10, 11 y 12, puedan ser gravados en el otro Estado contratante, el primer Estado permitirá deducir del impuesto sobre la renta de ese residente una cantidad igual al impuesto pagado en ese otro Estado. Sin embargo, esa deducción, no excederá de la parte del impuesto, calculada antes de hacer la deducción, que sea atribuible a esos elementos de renta obtenidos de ese otro Estado.

3. Cuando, de conformidad con cualquier disposición de la presente Convención, las rentas obtenidas o el capital poseído por un residente de un Estado contratante estén exentos de impuestos en ese Estado, dicho Estado podrá sin embargo, al calcular la cuantía del impuesto sobre las rentas o el capital restantes de ese residente, tener en cuenta las rentas o el capital exentos."

Artículo 23 B: Método de descuento

"1. Cuando un residente de un Estado contratante obtenga rentas o posea capitales que, de conformidad con las disposiciones de la presente Convención, puedan gravarse en el otro Estado contratante, el primer Estado permitirá deducir del impuesto sobre la renta de ese residente una cantidad igual al impuesto sobre la renta pagado en ese otro Estado; y deducir del impuesto sobre el capital de ese residente una cantidad igual al impuesto sobre el capital pagado en ese otro Estado. Sin embargo, en cualquiera de los dos casos, esa deducción no excederá de la parte del impuesto sobre la renta o del impuesto sobre el capital, calculada antes de hacer la

deducción, que sea atribuible, según corresponda, a las rentas o el capital que puedan gravarse en ese otro Estado.

2. Cuando, de conformidad con cualquier disposición de la presente Convención, las rentas obtenidas o el capital poseído por un residente de un Estado contratante estén exentos de impuestos en ese Estado, dicho Estado podrá, sin embargo, al calcular la cuantía del impuesto sobre las rentas o el capital restantes de ese residente, tener en cuenta las rentas o el capital exentos."

625. Estos artículos son sustancialmente idénticos a las disposiciones equivalentes del modelo de la OCDE, pero en ninguno de los tratados se sigue muy de cerca alguna de estas variantes.

626. El método de descuento (artículo 23 B) se utiliza en casi todos los tratados.

627. Por lo general el método para eliminar la tributación se enuncia por separado para cada Estado contratante.

628. El método suele ser diferente para los distintos tipos de renta.

629. No parece posible establecer cláusulas estándar para eliminar la doble tributación puesto que cada país tiene tipos distintos de impuestos e intereses diferentes.

Artículo 24: No discriminación

"1. Los nacionales de un Estado contratante no estarán sujetos en el otro Estado contratante a impuestos u obligaciones conexas distintos o más onerosos que los impuestos u obligaciones conexas a que estuvieren o pudieren estar sujetos los nacionales de ese otro Estado que se encuentren en las mismas circunstancias. No obstante las disposiciones del artículo 1, esta disposición se aplicará también a las personas que no sean residentes de uno de los Estados contratantes o de ambos."

630. Este artículo figura en casi todos los tratados 328/. Los que lo incluyen, en general siguen el párrafo 1, que es idéntico a la disposición de la OCDE, pero algunos eliminan la última oración 329/. En unos pocos tratados se utiliza el término "ciudadanos" en lugar de "nacionales" 330/.

"2. El término 'nacionales' designa a:

a) Todas las personas físicas que posean la nacionalidad de un Estado contratante, y

b) Todas las personas jurídicas, sociedades personales y asociaciones que se consideren como tales en virtud de la legislación vigente en un Estado contratante."

631. Al igual que el modelo de la OCDE, la mayoría de los tratados incluye este párrafo en el artículo 3, Definiciones 331/. Por lo menos uno de los tratados consolida este párrafo con el párrafo 1 332/.

"3. Los apátridas que sean residentes de un Estado contratante no estarán sujetos en uno u otro de los Estados contratantes a impuestos u obligaciones conexas distintos o más onerosos que los impuestos u obligaciones conexas a que estuvieren o pudieren estar sujetos los nacionales del Estado correspondiente que se encuentren en las mismas circunstancias."

632. Este párrafo, idéntico al párrafo 2 del artículo 24 del modelo de la OCDE, figura sólo en unos pocos tratados 333/.

"4. Los impuestos que graven un establecimiento permanente que una empresa de un Estado contratante tenga en el otro Estado contratante no podrán ser menos favorables en ese otro Estado que los aplicables a las empresas de ese otro Estado que se dediquen a las mismas actividades. Esta disposición no se interpretará en el sentido de que obligue a un Estado contratante a conceder a los residentes del otro Estado contratante ninguna de las exenciones, desgravaciones y rebajas que a efectos fiscales conceda a sus propios residentes por su estado civil o cargas de familia."

633. En general se sigue este párrafo, que es idéntico a la disposición correspondiente de la OCDE 334/, aunque en muchos tratados la última oración se convierte en un párrafo separado que condiciona la totalidad del artículo sobre no discriminación en lugar de meramente el párrafo 4 335/.

"5. Excepto cuando se apliquen las disposiciones del párrafo 1, del artículo 9, del párrafo 6 del artículo 11 o del párrafo 6 del artículo 12, los intereses, regalías y demás sumas pagadas por una empresa de un Estado contratante a un residente del otro Estado contratante serán deducibles, a los efectos de determinar las utilidades imponibles de la empresa, en las mismas condiciones que si hubieran sido pagados a un residente del primer Estado. De manera análoga, las deudas de una empresa de un Estado contratante con un residente del otro Estado contratante serán deducibles, a los efectos de determinar el capital imponible de la empresa, en las mismas condiciones que si hubieran sido contraídas con un residente del primer Estado."

634. Este párrafo también figura en el modelo de la OCDE. Sólo se observaron modificaciones menores en este párrafo 336/, aunque unos pocos de los tratados 337/ no lo incorporan y varios omiten la segunda oración 338/.

"6. Las empresas de un Estado contratante cuyo capital sea total o parcialmente poseído o controlado, directa o indirectamente, por uno o varios residentes del otro Estado contratante, no estarán sujetas en el primer Estado a impuestos u obligaciones conexas distintos o más onerosos que los impuestos u obligaciones conexas a que estuvieren o pudieren estar sujetas otras empresas análogas del primer Estado."

635. Sólo se observaron cambios menores en este párrafo, que también aparece en el modelo de la OCDE 339/. Unos pocos tratados lo omiten 340/.

"7. No obstante las disposiciones del artículo 2, las disposiciones del presente artículo se aplicarán a los gravámenes de todas clases y denominaciones."

636. Este artículo, que también se encuentra en el modelo de la OCDE, aparece sin cambios en la mayoría de los tratados 341/ pero en varios de ellos no se lo incluye 342/. En otros tratados, se establece en cambio que el artículo se aplica sólo a los impuestos que constituyen el tema del tratado 343/.

637. En algunos tratados se agregan disposiciones, sea como parte del párrafo 4 o como un párrafo separado, que estipulan que la primera oración del párrafo 4 no impide la imposición de un gravamen sobre las utilidades a los beneficios de una sucursal de un establecimiento permanente remitidos a la oficina central 344/.

638. Un tratado contiene un párrafo adicional con una regla de no discriminación respecto de las contribuciones individuales a los planes de pensiones 345/.

Artículo 25: Procedimiento de acuerdo mutuo

"1. Cuando una persona considere que se halla o se hallará sujeta a tributación no conforme con las disposiciones de la presente Convención como consecuencia de medidas adoptadas por uno o ambos Estados contratantes, podrá, con independencia de los recursos previstos por la legislación interna de esos Estados, presentar su caso a la autoridad competente del Estado contratante en que resida o, si su caso queda comprendido en el párrafo 1 del artículo 24, a la del Estado contratante del que sea nacional. El caso deberá presentarse en un plazo de tres años a partir de la primera notificación de la medida que produzca una tributación no conforme con las disposiciones de la Convención."

639. En general se sigue este párrafo que es idéntico al del modelo de la OCDE 346/, aunque unos pocos tratados no incluyen la última oración 347/ y otros pocos incorporan la última oración pero con un límite de dos años en lugar de tres 348/.

"2. La autoridad competente procurará, si la objeción parece justificada y no puede llegar por sí misma a una solución satisfactoria, resolver el caso

de común acuerdo con la autoridad competente del otro Estado contratante, para evitar una tributación que no sea conforme con la presente Convención. Todo acuerdo alcanzado se ejecutará, a pesar de cualesquiera plazos establecidos en la legislación interna de los Estados contratantes."

640. Este párrafo, que es idéntico a la disposición correspondiente en el modelo de la OCDE, en general se sigue 349/, pero en algunos tratados no se incorpora la última oración 350/.

"3. Las autoridades competentes de los Estados contratantes procurarán resolver de común acuerdo cualquier dificultad o duda que surja acerca de la interpretación o aplicación de la Convención. También podrán celebrar consultas entre sí para eliminar la doble tributación en casos no previstos en la Convención."

641. En general se sigue este párrafo 351/, que es idéntico a la disposición correspondiente en el modelo de la OCDE, pero en unos pocos tratados no se incorpora la última oración 352/. En un tratado se agrega que las autoridades competentes pueden celebrar consultas para mejorar el intercambio de información con arreglo al artículo 26 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas 353/.

"4. Las autoridades competentes de los Estados contratantes podrán comunicarse entre sí directamente para llegar a los acuerdos a que se refieren los párrafos precedentes. Las autoridades competentes, por medio de consultas, elaborarán procedimientos, condiciones, métodos y técnicas unilaterales apropiados para facilitar las medidas bilaterales mencionadas y la aplicación del procedimiento de acuerdo mutuo."

642. En general se sigue la primera oración de este párrafo que figura también en el modelo de la OCDE 354/. En muchos tratados no se incluyen las dos últimas oraciones, que no se encuentran en el modelo de la OCDE 355/, o se las incorpora en una versión modificada 356/. Varios tratados siguen el modelo de la OCDE que estipula que puede realizarse un intercambio verbal de opiniones a través de una comisión integrada por representantes de las autoridades competentes de los Estados contratantes 357/.

643. En unos pocos tratados muy recientes se permite que cualquiera de los Estados solicite que una determinada cuestión se someta a arbitraje si las autoridades competentes no la resuelven dentro de un período de dos años después de que se la haya planteado por primera vez 358/.

644. En un tratado se dispone que las autoridades competentes "determinarán el modo de aplicación de esta Convención", en particular los procedimientos que habrán de seguir los contribuyentes para obtener "las desgravaciones o exenciones dispuestas" por el tratado 359/.

645. En un tratado se agrega que un Estado contratante no puede, después de vencidos los plazos estipulados en sus leyes nacionales y nunca después de

transcurridos cinco años de la terminación del período imponible durante el cual se ha acumulado la renta relacionada, aumentar la base imponible de un residente de cualquiera de los Estados contratantes mediante la inclusión de elementos de renta que también ha gravado el otro Estado contratante 360/.

646. Un tratado estipula que las autoridades competentes pueden convenir en denegar los beneficios de los artículos sobre dividendos, intereses y cánones a una empresa que se ha convertido en residente de un Estado contratante "con el objetivo principal de disfrutar de los beneficios concedidos por el presente acuerdo" 361/.

Artículo 26: Intercambio de información

"1. Las autoridades competentes de los Estados contratantes intercambiarán la información necesaria para la aplicación de las disposiciones de la presente Convención o de la legislación interna de los Estados contratantes relativa a los impuestos comprendidos en la Convención, siempre que la tributación que establezca no sea contraria a la Convención, en particular para prevenir el fraude o la evasión de esos impuestos. El intercambio de información no quedará limitado por el artículo 1. Toda información recibida por un Estado contratante se considerará secreta, de la misma forma que la información obtenida en virtud de la legislación interna de ese Estado. Sin embargo, si la información se considera originalmente secreta en el Estado que la comunique, se revelará sólo a las personas o autoridades (incluidos tribunales y órganos administrativos) que participen en la liquidación o recaudación, la ejecución o reclamación, o la decisión de recursos en relación con los impuestos objeto de la Convención. Esas personas o autoridades utilizarán la información exclusivamente para esos fines, pero podrán revelarla en actuaciones de tribunales públicos o decisiones judiciales. Las autoridades competentes, mediante consultas, determinarán las condiciones, los métodos y las técnicas apropiados para los asuntos con respecto a los cuales se efectúen tales intercambios de información, incluidos, cuando proceda, intercambios de información sobre la evitación de impuestos."

647. La disposición correspondiente del modelo de la OCDE no incluye las palabras "en particular para prevenir el fraude o la evasión de esos impuestos" al final de la primera oración. En lugar de la cuarta oración, el modelo de la OCDE agrega al final de la tercera oración "y sólo se revelarán a personas o autoridades (incluidos tribunales y órganos administrativos) que intervienen en la estimación o recaudación, el cumplimiento o procesamiento, o la determinación de apelaciones en relación con los impuestos cubiertos por la Convención". El modelo de la OCDE no incluye la última oración.

648. Este párrafo está contenido en general en los tratados 362/, pero varios de ellos siguen más de cerca el modelo de la OCDE que la Convención Modelo de las Naciones Unidas 363/.

"2. En ningún caso se interpretarán las disposiciones del párrafo 1 en el sentido de que impongan a un Estado contratante la obligación de:

a) Aplicar medidas administrativas incompatibles con las leyes o la práctica administrativa de ese o del otro Estado contratante;

b) Proporcionar información que no pueda obtenerse conforme a las leyes o los procedimientos administrativos normales de éste o del otro Estado contratante;

c) Proporcionar información que revele cualquier secreto mercantil, empresarial, industrial, comercial o profesional, o procedimiento mercantil o información cuya revelación sea contraria al orden público."

649. Sólo se observaron cambios menores en este párrafo 364/, que es idéntico a la disposición correspondiente del modelo de la OCDE.

650. En algunos tratados celebrados por los Estados Unidos se dispone que cualquier información solicitada por una autoridad competente la obtendrá el otro Estado "de la misma manera y en la misma extensión que si el gravamen ... fuera el impuesto de ese otro Estado" 365/.

651. Un tratado agrega que este artículo se aplica "a los impuestos de todo tipo aplicados por un Estado contratante" 366/.

652. Un tratado omite este artículo 367/.

Artículo 27: Funcionarios diplomáticos y consulares

"Las disposiciones de la presente Convención no afectarán a los privilegios fiscales de que gocen los funcionarios diplomáticos y consulares en virtud de los principios generales del derecho internacional o de las disposiciones de convenios especiales."

653. Este párrafo, que también figura en el modelo de la OCDE, aparece mayormente sin cambios en todos los tratados 368/.

654. Algunos tratados incluyen disposiciones adicionales, entre ellas:

a) Los diplomáticos se consideran residentes del Estado contratante que representan si satisfacen, de diversas maneras, una o dos condiciones: que se los someta a imposición en el otro Estado sólo sobre la renta de fuentes dentro de ese Estado (condición de la fuente) y que se los grave como residentes en el país que los envía (condición de la residencia) 369/;

b) El tratado no se aplica a los organismos internacionales ni a los diplomáticos de un tercer Estado, incluso si se halla presente en uno de los

Estados contratantes, a menos que se los someta a imposición como residentes en uno de los Estados 370/.

Artículo 28: Entrada en vigor

"1. La presente Convención estará sujeta a ratificación y los instrumentos de ratificación se intercambiarán en ... tan pronto como sea posible.

2. La Convención entrará en vigor al intercambiarse los instrumentos de ratificación y sus disposiciones surtirán efecto:

a) (En el Estado A):

b) (En el Estado B):"

655. Este artículo, que es idéntico a la disposición correspondiente del modelo de la OCDE, tiene una nueva redacción en la mayoría de los tratados 371/.

Artículo 29: Terminación

"La presente Convención permanecerá en vigor hasta que sea denunciada por un Estado contratante. Cualquiera de los Estados contratantes podrá denunciar la Convención, por conducto diplomático, comunicándolo por lo menos seis meses antes de terminar cualquier año civil, a partir del año ... En tal caso, la Convención dejará de surtir efecto:

a) (En el Estado A):

b) (En el Estado B):"

656. Se observaron pocos cambios significativos en este artículo 372/, que figura también en el modelo de la OCDE.

657. Otras disposiciones:

a) En algunos tratados se incluye un artículo sobre los honorarios por servicios técnicos o administrativos 373/. Por ejemplo, un tratado contiene una disposición que permite gravar en el país de la fuente los honorarios administrativos a una tasa no superior al 12,5% del monto bruto y define "honorarios administrativos" como aquellos que se perciben por la prestación de "asesoramiento industrial o comercial, o servicios técnicos de administración", distintos de los servicios prestados en calidad de empleado o a través del establecimiento permanente del que presta los servicios, excluidos los montos imponibles en el país de la fuente conforme a las reglas correspondientes a los servicios personales por cuenta propia (artículo 14 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas) 374/. En otro tratado se permite la tributación en el país de la fuente del monto bruto de los "honorarios administrativos" - definidos en

forma similar - a una tasa no superior al 10%, pero también permite gravar al receptor sobre los honorarios netos 375/;

b) Algunos tratados comprenden disposiciones sobre "Limitación de la desgravación" que restringen las exenciones o reducciones contempladas en el tratado en el caso de los impuestos retenidos. Conforme a estas disposiciones, si el receptor de un elemento está sujeto a imposición en el país en que reside exclusivamente sobre el monto neto recibido, la exención o reducción de la tasa se aplica sólo a este monto neto, y el resto del elemento se grava en la fuente conforme a reglas del país de la fuente no cubiertas por el tratado 376/. Una disposición relacionada, titulada "Limitación de los beneficios", que figuran en los tratados celebrados por Suecia permite a este país gravar cualquier elemento, que en caso contrario estaría exento de los impuestos suecos en virtud de la Convención, que "deriva ... de una fuente situada fuera (del otro Estado)" 377/;

c) Muchos tratados celebrados por los Estados Unidos incorporan complejas disposiciones sobre "Limitación de los beneficios". Por ejemplo, en el tratado Estados Unidos-Ucrania se estipula que un residente de un Estado contratante que deriva una renta del otro Estado, tiene derecho a la desgravación conforme al tratado únicamente si el residente es:

- i). Una persona natural;
- ii) Una entidad dedicada activamente a actividades comerciales en el Estado donde reside y la renta en el otro Estado está conectada con esa actividad o es incidental a ella;
- iii) Una compañía cuyas acciones cotizan regularmente en bolsa en el Estado donde reside;
- iv) Una organización sin fines de lucro, exenta de impuestos, en la que más de la mitad de sus beneficiarios, miembros o participantes residen en el Estado donde lo hace la organización;
- v) Una entidad en la cual más del 50% de las participaciones beneficiarias son propiedad de personas naturales, empresas que cotizan en bolsa y organizaciones sin fines de lucro que se describen en a), b) y d) y en la cual no más del 50% de los ingresos brutos se utilizan para atender obligaciones por concepto de intereses, cánones y elementos similares 378/;

d) Un tratado contiene una disposición que niega los beneficios de los artículos sobre dividendos, intereses y cánones a una "empresa de uno de los Estados contratantes" si el impuesto que se aplica en ese Estado sobre la renta por concepto de dividendos, intereses o cánones es "sustancialmente inferior al gravamen que suele imponerse ... sobre las utilidades de la empresa" y al menos

el 25% del "capital" de la empresa es propiedad de personas no residentes en ese Estado 379/;

e) Otro tratado especifica que no impone límites para que un Estado contratante aplique sus leyes a la tributación de los accionistas de empresas no residentes, a la evasión impositiva, y para "todas las finalidades que no tienen relación con la imposición de la renta" 380/;

f) Algunos tratados contienen disposiciones acerca de las "actividades extraterritoriales" en la exploración o explotación del "lecho del mar y el subsuelo y sus recursos naturales" 381/. Estas disposiciones permiten la tributación en la fuente tanto de la renta de las actividades como de los sueldos y salarios de los empleados que trabajan en estas actividades;

g) En algunos tratados figura una disposición que permite a un Estado contratante gravar a un socio que reside en ese Estado sobre las ganancias o la renta de una asociación, incluso si la asociación es un residente del otro Estado y, en virtud del tratado, está exenta del impuesto sobre las ganancias o la renta del primer Estado 382/;

h) Algunos tratados contienen una disposición que estipula que el tratado no afecta a ninguna exclusión, exención, deducción, u otros descuentos estipulados por la legislación interna de un Estado contratante 383/;

i) En unos pocos tratados figura una disposición que obliga a cada Estado a "prestar asistencia" al otro Estado para la recaudación de los impuestos cuando se determina que éstos se adeudan en el otro Estado 384/. En general, esta asistencia asume la forma de recaudación del impuesto del otro Estado de conformidad con las leyes de recaudación del Estado recaudador. Sin embargo, un Estado puede recurrir al otro para que le preste asistencia en la recaudación únicamente si los bienes del contribuyente en el primer Estado no son suficientes para cumplir con el impuesto;

j) Los tratados celebrados por los Estados Unidos habitualmente incluyen una disposición que permite a cada Estado someter a sus residentes a tributación y, en el caso de los Estados Unidos, a sus ciudadanos y ex ciudadanos en virtud de sus leyes internas, sin tomar en cuenta el tratado 385/.

Notas

60/ Publicación de la Organización de las Naciones Unidas, No. de venta: 80.XVI.3 y Corr.1.

61/ Infra, texto que acompaña a la nota 45.

62/ Infra, texto que acompaña a la nota 48.

63/ Infra, texto que acompaña a la nota 56.

64/ Infra, texto que acompaña a las notas 60 a 64.

65/ Infra, texto que acompaña a la nota 79.

66/ Infra, texto que acompaña a las notas 80 a 81.

67/ Infra, texto que acompaña a la nota 82.

68/ Infra, texto que acompaña a la nota 89

69/ Infra, texto que acompaña a la nota 92.

70/ Infra, texto que acompaña a las notas 106 y 107. Estos tratados también omiten las referencias al apartado c) que aparecen en otros artículos del modelo. (Infra, texto que acompaña a las notas 167 y 168).

71/ Infra, texto que acompaña a la nota 109.

72/ Infra, texto que acompaña a la nota 114.

73/ Infra, texto que acompaña a las notas 124 a 126.

74/ Infra, texto que acompaña a las notas 130 a 131.

75/ Infra, texto que acompaña a la nota 156.

76/ Infra, texto que acompaña a la nota 164.

77/ Infra, texto que acompaña a las notas 170 a 172.

78/ Infra, texto que acompaña a la nota 179.

79/ Infra, texto que acompaña a las notas 198 a 199.

80/ Infra, texto que acompaña a las notas 208 y 209.

81/ Infra, texto que acompaña a la nota 214.

Notas (continuación)

- 82/ Infra, texto que acompaña a las notas 216 a 220.
- 83/ Infra, texto que acompaña a la nota 226.
- 84/ Infra, texto que acompaña a la nota 228.
- 85/ Infra, texto que acompaña a la nota 333.
- 86/ Infra, texto que acompaña a la nota 235.
- 87/ Infra, texto que acompaña a la nota 236.
- 88/ Infra, texto que acompaña a las notas 238 y 239.
- 89/ Infra, texto que acompaña a las notas 240 y 241.
- 90/ Infra, texto que acompaña a la nota 247.
- 91/ Infra, texto que acompaña a las notas 252 y 253.
- 92/ Infra, texto que acompaña a la nota 271.
- 93/ Infra, texto que acompaña a la nota 273.
- 94/ Infra, texto que acompaña a la nota 298.
- 95/ Infra, texto que acompaña a las notas 302 y 303.
- 96/ Infra, texto que acompaña a la nota 309.
- 97/ Infra, texto que acompaña a las notas 160, 176, 194, 260.
- 98/ Infra, texto que acompaña a la nota 177.
- 99/ Infra, texto que acompaña a la nota 318.
- 100/ Infra, texto que acompaña a la nota 159.
- 101/ Infra, texto que acompaña a la nota 284.
- 102/ Infra, texto que acompaña a la nota 57.
- 103/ Infra, texto que acompaña a la nota 322.

Notas (continuación)

104/ Los tratados que omiten los párrafos 1 y 2 son, entre otros, Finlandia-China, art. 2; Francia-Nigeria, art. 2; Francia-Trinidad y Tabago, art. 2; Suecia-Belarús, art. 2; Estados Unidos-China, art. 2; Estados Unidos-Ucrania, art. 2. Los tratados que omiten sólo el párrafo 2 incluyen Estados Unidos-Túnez, art. 2 (también omiten del párrafo 1 "de sus subdivisiones políticas o de sus administraciones locales, con independencia de la forma de recaudación").

105/ Los tratados que simplemente omiten estas palabras son, entre otros, Bélgica-China, art. 2(4); Francia-Nigeria, art. 2(2); Francia-Trinidad y Tabago, art. 2(2); Irlanda-Federación de Rusia, art. 2(4); Países Bajos-Letonia, art. 2(4); Suecia-Belarús, art. 2(2); Suecia-Viet Nam, art. 2(4); Estados Unidos-Túnez, art. 2(3); Estados Unidos-Ucrania, art. 2(2). En otros tratados se las sustituye por una frase como "dentro de un período razonable después de esas modificaciones". Finlandia-China, art. 2(2); Estados Unidos-China, art. 2(2) ("dentro de un período apropiado").

Véase también Estados Unidos-Ucrania, art. 2(2) (que requiere que cada Estado notifique al otro de "cualquier material oficial publicado respecto de la aplicación de la Convención, incluidas explicaciones, reglamentaciones, disposiciones o sentencias judiciales").

106/ Finlandia-Estonia, art. 2(2); Finlandia-Ucrania, art. 2(4).

107/ Suecia-Belarús, art. 2(3).

108/ Por ejemplo, Bélgica-China, art. 3(1)(c) (que también define "impuesto"); Dinamarca-Egipto, art. 3(1)(a); Finlandia-China, art. 3(1)(c); Francia-Nigeria, art. 3(1)(d); Francia-Trinidad y Tabago, art. 3(1)(c); Irlanda-Federación de Rusia, art. 3(1)(a); Países Bajos-Letonia, art. 3(1)(a); Noruega-Zimbabwe, art. 3(1)(c); Suecia-Belarús, art. 3(1)(c); Suecia-Viet Nam, art. 3(1)(c); Estados Unidos-China, art. 3(1)(c); Estados Unidos-Ucrania, art. 3(1)(a). La redacción típica es: "las expresiones 'un Estado contratante' y 'el otro Estado contratante' significan el país X o el país Y, según lo requiera el contexto".

109/ Por ejemplo, Irlanda-Federación de Rusia, art. 3(1)(d) ("una persona, una empresa, una compañía y cualquier otro conjunto de personas constituidos en sociedad en virtud de las leyes de un Estado contratante y que en ese Estado se consideren entidad jurídica a los efectos de tributación").

110/ Noruega-Zimbabwe, art. 3(1)(d); Estados Unidos-Túnez, art. 3(1)(a); Estados Unidos-Ucrania, art. 1(e).

111/ Estados Unidos-China, art. 3(1)(e).

Notas (continuación)

112/ Finlandia-Estonia, art. 3(1)(g); Finlandia-Ucrania, art. 3(1)(h); Francia-Nigeria, art. 3(1)(h); Luxemburgo-Indonesia, art. 3(1)(f); Países Bajos-Letonia, art. 3(1)(g); Países Bajos-Nigeria, art. 3(1)(g); España-India, art. 3(1)(i); Suecia-Belarús, art. 3(1)(g); Suecia-Botswana, art. 3(1)(g); Suecia-Viet Nam, art. 3(1)(h); Turquía-Hungría, art. 3(1)(j); Reino Unido-Ghana, art. 3(1)(h); Reino Unido-México, art. 3(1)(h). Véase también Irlanda-Federación de Rusia, art. 3(1)(g) ("explotado por un residente de un Estado contratante"); Estados Unidos-China, art. 3(1) (no se define "tráfico internacional"; Estados Unidos-Túnez, art. 3(1)(g) (que define la expresión de modo que incluye "cualquier forma de transporte en naves o aeronaves"); Estados Unidos-Ucrania, art. 3(1)(g) (lo mismo).

113/ Después de "a menos que el contexto requiera otra cosa", algunos tratados celebrados por los Estados Unidos (Estados Unidos-Túnez, art. 3(2); Estados Unidos-Ucrania, art. 3(2)) agregan "(y a reserva, de ser necesario, de lo dispuesto en el artículo 25 (procedimiento de acuerdo mutuo))".

114/ Finlandia-Estonia, art. 4(1); Francia-Nigeria, art. 4(1); Finlandia-Ucrania, art. 4(1); Países Bajos-Nigeria, art. 4(1); Suecia-Belarús, art. 4(1); Estados Unidos-China, art. 4(1); Estados Unidos-Túnez, art. 4(1); Estados Unidos-Ucrania, art. 4(1). Véase también Irlanda-Federación de Rusia, art. 4(1) ("lugar de registro como entidad jurídica, lugar de dirección efectiva").

115/ Alemania-Costa Rica, art. 4(1). Véase también Suecia-Viet Nam, art. 4(1) ("nacionalidad"); Estados Unidos-China, art. 4(1) ("ciudadanía"); Estados Unidos-Túnez art 4(1) (lo mismo); Estados Unidos-Ucrania, art. 4(1) (lo mismo).

116/ Por ejemplo, Australia-Viet Nam, art. 4(2); Dinamarca-Egipto, art. 4(1); Finlandia-Pakistán, art. 4(1); Finlandia-Estonia, art. 4(1); Alemania-Costa Rica, art. 4(1); Luxemburgo-Indonesia, art. 4(1); Países Bajos-Letonia, art. 4(1); España-India, art. 4(1); Suecia-Botswana, art. 4(1)(a); Suecia-Belarús, art. 4(1); Reino Unido-Ghana, art. 4(1); Reino Unido-México, art. 4(1).

117/ Suecia-Belarús, art. 4(1)(b); Suecia-Botswana, art. 4(1)(a).

118/ Australia-Vietnam, art. 4(3).

119/ Bélgica-China, art. 4(2); Finlandia-China, art. 4(2); Estados Unidos-China, art. 4(2).

Notas (continuación)

120/ Véase Finlandia-China, art. 4(3) ("lugar de la oficina principal o dirección efectiva"). En el tratado Suecia-Egipto, se considera que una empresa es residente del país del cual es un "nacional", y sólo se considera el lugar de dirección efectiva si no se trata de un nacional de ninguno de los dos Estados (Suecia-Egipto, art. 4(3)).

121/ Finlandia-Estonia, art. 4(3) (que dispone además que "en ausencia de dicho acuerdo, a los efectos de la Convención, en cada Estado contratante, se considerará que la persona no es residente del otro Estado contratante"); Francia-Nigeria, art. 4(3); Países Bajos-Nigeria, art. 4(3); Países Bajos-Letonia, art. 4(3) (para resolver la cuestión, las autoridades competentes tomarán en cuenta "su lugar de dirección efectiva", el lugar donde se ha constituido en sociedad o en cualquier otra cosa, y todos los demás factores pertinentes"; si no hay acuerdo, se le niegan a la entidad varios beneficios del tratado); Suecia-Belarús, art. 4(3); Estados Unidos-China, art. 4(3) (si no hay acuerdo, se considerará que la entidad no es residente de ninguno de los Estados); Estados Unidos-Túnez, art. 4(3); Estados Unidos-Ucrania, art. 4(3). Véase también, Suecia-Egipto, art. 4(3) (que asigna las facultades para resolver la cuestión en las autoridades competentes sólo en el caso de las personas que no sean personas naturales ni entidades).

122/ Finlandia-Ucrania, art. 4(3).

123/ Bélgica-China, art. 4(3).

124/ Turquía-Hungría, art. 4(3).

125/ Pero véase Estados Unidos-Ucrania, art. 5(1) (que vuelve a enunciar la definición en la forma siguiente: "local fijo de negocios por medio del cual un residente de un Estado contratante, sea o no una entidad jurídica, realiza total o parcialmente sus actividades comerciales en el otro Estado contratante").

126/ Finlandia-Pakistán, art. 5(2)(f); España-India, art. 5(2)(g) (sólo si se explota para proporcionar instalaciones de depósito para otros).

127/ Finlandia-Pakistán, art. 5(2)(g).

128/ Dinamarca-Egipto, art. 5(2)(h); Finlandia-Ucrania, art. 5(2)(f); España-India, art. 5(2)(i). Véase también Suecia-Belarús, art. 2(g) ("una construcción utilizada para la venta de bienes").

129/ Australia-Viet Nam, art. 5(2)(g); Dinamarca-Egipto, art. 5(2)(g).

130/ Luxemburgo-Indonesia, art. 5(2)(g); España-India, art. 5(2)(h); Suecia-Egipto, art. 5(2)(g).

Notas (continuación)

131/ Luxemburgo-Indonesia, art. 5(2)(h); España-India, art. 5(2)(i) (pero sólo si se usa de este modo durante más de tres meses); Suecia-Botswana, art. 5(g) (por lo menos seis meses). Véase Francia-Trinidad y Tabago, art. 5(2)(h) (equipo de perforación o barco para explorar o explotar recursos naturales).

132/ Reino Unido-Ghana, art. 2(h) e (i). Véase Francia-Nigeria, art. 5(2)(h) (instalación de maquinaria o actividades relacionadas de supervisión en que los cargos por concepto de instalación superan el 10% del precio libre a bordo (f.o.b.) de la maquinaria).

133/ Finlandia-China, art. 3(a); Francia-Trinidad y Tabago, art. 2(j); Suecia-Egipto, art. 5(3); Suecia-Viet Nam, art. 5(3); Estados Unidos-Ucrania, art. 3 (que abarca asimismo "una instalación o un equipo de perforación o un barco utilizado para la exploración o explotación de recursos naturales").

134/ Finlandia-Ucrania, art. 5(3) (pero la exploración de recursos naturales constituye un establecimiento permanente si continúa durante más de seis meses); Alemania-Costa Rica, art. 5(3); Suecia-Belarús, art. 2(h).

135/ Alemania-Costa Rica, art. 5(2)(k) (seis meses en cualquier período de 12 meses).

136/ Australia-Viet Nam, art. 5(2)(h); Estados Unidos-Túnez, art. 3 ("183 días en cualquier período de 365 días (incluido el período dedicado a cualquier actividad de supervisión relacionada con ello)").

137/ Francia-Nigeria, art. 2(g); Países Bajos-Nigeria, art. 5(3)(a).

138/ Luxemburgo-Indonesia, art. 5(3).

139/ Los tratados con disposiciones relativas a servicios son, entre otros, Países Bajos-Nigeria, art. 5(3) (que estipula también que la instalación de maquinaria relacionada con la venta no constituye establecimiento permanente a menos que las actividades continúen durante más de seis meses); Finlandia-China, art. 3(b); Suecia-Viet Nam, art. 5(4).

140/ Australia-Viet Nam, art. 5(3)(a) y (b); Bélgica-China, art. 5(4)(a) y (b); Dinamarca-Egipto, art. 4(a) y (b); Finlandia-China, art. (5)(4)(a) y (b); Finlandia-Estonia, art. (5)(4)(a) y (b); Finlandia-Pakistán, art. (5)(4)(a) y (b); Francia-Nigeria, art. 5(3)(a) y (b); Francia-Trinidad y Tabago, art. 5(3)(a) y (b); Irlanda-Federación de Rusia, art. 5(4)(a) y (b); Alemania-Costa Rica, art. 5(4)(a) y (b) ("entrega en virtud de un contrato de venta"); Países Bajos-Letonia, art. 5(4)(a) y (b); Países Bajos-Nigeria, art. 5(4)(a) y (b); Suecia-Belarús, art. 5(3)(a) y (b); Turquía-Hungría, art. 5(3)(a) y (b); Reino Unido-Ghana, art. 5(3)(a) y (b); Reino Unido-México, art. 5(3)(a) y (b);

Notas (continuación)

140/ (continuación)

Estados Unidos-China, art. 5(4)(a) y (b); Estados Unidos-Túnez, art. 5(4)(a) y (b); Estados Unidos-Ucrania, art. 5(4)(a) y (b).

141/ Finlandia-Ucrania, art. 5(4)(a) y (b); Suecia-Egipto, art. 5(4)(a) y (b).

142/ Por ejemplo, Australia-Viet Nam, art. 5(3)(e); Bélgica-China, art. 4(4)(f); Dinamarca-Egipto, art. 4(f); Finlandia-China, art. 5(4)(f); Finlandia-Estonia, art. 5(4)(f); Finlandia-Pakistán, art. 5(4)(g); Finlandia-Ucrania, art. 5(4)(f); Francia-Trinidad y Tabago, art. 5(3)(f); Alemania-Costa Rica, art. 5(4)(f); Irlanda-Federación de Rusia, art. (5)(4)(f); Luxemburgo-Indonesia, art. 5(4)(f); Países Bajos-Viet Nam, art. 5(4)(f); Países Bajos-Letonia, art. 5(4)(f); Noruega-Gambia, art. 5(4)(f); Noruega-Zimbabwe, art. 5(4)(f); Suecia-Egipto, art. 5(4)(f); Suecia-Belarús, art. 5(3)(f); Turquía-Hungría, art. 5(3)(f); Suecia-Viet Nam, art. 5(5)(f); Reino Unido-Ghana, art. 5(3)(f); Reino Unido-México, art. 5(4)(g); Estados Unidos-China, art. 5(4)(f); Estados Unidos-Túnez, art. 5(5)(f); Estados Unidos-Ucrania, art. 5(4)(f).

143/ Australia-Viet Nam, art. 5(3)(e).

144/ Luxemburgo-Indonesia, art. 5(4)(e).

145/ Finlandia-Pakistán, art. 5(4)(f).

146/ Reino Unido-México, art. 5(4)(f).

147/ Francia-Nigeria, art. 5(4); Países Bajos-Nigeria, art. (5)(5).

148/ En unos pocos tratados, esta disposición tiene una redacción distinta, sin diferencias sustantivas aparentes. Irlanda-Federación de Rusia, art. 5(5); Estados Unidos-Ucrania, art. 5(5).

Unos pocos tratados siguen el modelo de la OCDE que estipula que un representante dependiente no constituye un establecimiento permanente si sus "actividades se limitan a la compra de bienes o mercancías para la empresa". Australia-Viet Nam,, art. 5(a); Francia-Nigeria, art. 5(6)(a); España-India, art. 5(4)(a).

149/ Dinamarca-Pakistán, art. 5(5)(b); Finlandia-Ucrania, art. 5(5); Francia-Trinidad y Tabago, art. 5(4)(b); Noruega-Zimbabwe, art. 5(5)(b); España-India, art. 5(4)(b), Suecia-Botswana, art. 5(5)(b) (en este tratado la cláusula "a no ser que" del apartado a) pasa al final del párrafo, de modo que modifica tanto a a) como a b)); Suecia-Viet Nam, art. 5(6)(b).

Notas (continuación)

150/ Dinamarca-Pakistán, art. 5(c); Francia-Nigeria, art. 5(6)(b).

151/ Australia-Viet Nam, art. 5(b).

152/ Dinamarca-Pakistán, art. 5(7); Noruega-Zimbabwe, art. 5(6); Suecia-Viet Nam, art. 5(7); Estados Unidos-Túnez, art. 5(8) (no se excluyen explícitamente los reaseguros).

153/ No figura en el tratado Países Bajos-Nigeria.

154/ Países Bajos-Viet Nam, art. 5(6).

155/ Dinamarca-Egipto, art. 5(6); Francia-Nigeria, art. 5(5); Irlanda-Federación de Rusia, art. 5(6); Suecia-Belarús, art. 5(5); Suecia-Viet Nam, art. 5(8); Estados Unidos-Túnez, art. 5(6); Estados Unidos-Ucrania, art. 5(6).

156/ Noruega-Zimbabwe, art. 5(7); Estados Unidos-China, art. 5(6).

157/ Finlandia-Pakistán, art. 5(6); Noruega-Gambia, art. 5(6).

158/ España-India, art. 5(5).

159/ Francia-Nigeria, art. 5(7) (pequeñas modificaciones en la redacción).

160/ Australia-Viet Nam, art. 6(2) (incorpora también una disposición, artículo 6(3), que estipula que los bienes raíces se encuentran situados en el lugar en que se encuentran las tierras, depósitos o recursos); Estados Unidos-China, art. 6; Estados Unidos-Túnez, art. 6.

161/ Finlandia-Estonia, art. 6(2).

162/ Alemania-Costa Rica, art. 3(1)(d).

163/ Alemania-Costa Rica, art. 6(2).

164/ Estados Unidos-Ucrania, art. 6(5).

165/ Finlandia-Estonia, art. 6(4); Finlandia-Pakistán, art. 6(4); Finlandia-Ucrania, art. 6(4); Francia-Nigeria, art. 6(5). Véase Estados Unidos-Ucrania, art. 6(3) (en el que se sustituye "alquiler" por "arriendo o subarriendo").

166/ Los tratados que incorporan los apartados b) y c) son, entre otros, Dinamarca-Pakistán, art. 7(1); Alemania-Costa Rica, art. 7(1); Noruega-Zimbabwe, art. 7(1); Reino Unido-Ghana, art. 7(1).

Notas (continuación)

167/ Finlandia-Estonia, art. 7(1).

168/ Véase Australia-Viet Nam, art. 7(2) (en el que se agrega, al final de este párrafo "o con otras empresas con las que trate"); Estados Unidos-Túnez, art. 7(2) (en el que se agrega al final "y con ninguna otra empresa asociada"); Estados Unidos-Ucrania, art. 7(2) (en el que se agrega al final "y cualquier otra empresa que sea una empresa asociada conforme al significado del artículo 9").

169/ Los tratados que comprenden la segunda y la tercera oración son, entre otros, Australia-Vietnam, art. 7(3); Bélgica-China, art. 7(3); Dinamarca-Pakistán, art. 7(3)(b); Finlandia-China, art. 7(3); Francia-Nigeria, art. 7(3); Noruega-Zimbabue, art. 7(3); España-India, art. 7(3); Suecia-Vietnam, art. 7(3); Reino Unido-Ghana, art. 7(3); Estados Unidos-China, art. 7(3); Estados Unidos-Túnez, art. 7(3); Estados Unidos-Ucrania, art. 7(3) (que incluye la segunda oración pero no la tercera).

170/ Reino Unido-Ghana, art. 7(3). En otro tratado se restringe la deducción correspondiente a gastos administrativos generales y de ejecución a los "permitidos en virtud de las disposiciones de la legislación interna del Estado contratante en que está situado el establecimiento permanente". Dinamarca-Pakistán, art. 7(3)(a).

171/ España-India, art. 7(3).

172/ Entre los tratados que omiten la disposición se encuentran Australia-Viet Nam, art. 7; Francia-Nigeria, art. 7; Francia-Trinidad y Tabago, art. 7; Países Bajos-Nigeria, art. 7; Suecia-Botswana, art. 7; Estados Unidos-Túnez, art. 7; Estados Unidos-Ucrania, art. 7.

En el tratado Alemania-Costa Rica se modifica la disposición de aplicarla si es "imposible o extremadamente difícil determinar, en ciertos casos especiales, los beneficios que deben atribuirse a un establecimiento permanente", y permitir en esos casos que se repartan los "beneficios totales" (Alemania-Costa Rica, art. 7(4)).

173/ Los tratados que omiten la disposición incluyen el de Australia-Viet Nam, art. 7; Francia-Nigeria, art. 7; Países Bajos-Nigeria, art. 7.

174/ Australia-Viet Nam, art. 7(4); Bélgica-China, art. 7(5); Dinamarca-Egipto, art. 7(5); Dinamarca-Pakistán, art. 7(5); Finlandia-China, art. 7(5); Finlandia-Estonia, art. 7(5); Finlandia-Pakistán, art. 7(5); Finlandia-Ucrania, art. 7(5); Francia-Trinidad y Tabago, art. 7(4); Irlanda-Federación de Rusia, art. 7(5); Países Bajos-Letonia, art. 7(5); Países Bajos-Viet Nam, art. 7(5); Noruega-Gambia, art. 7(5); España-India, art. 7(4); Suecia-Belarus, art. 7(5); Suecia-Botswana, art. 7(4); Suecia-Egipto, art. 7(4); Turquía-Hungría,

Notas (continuación)

174/ (continuación)

art. 7(4); Reino Unido-Ghana, art. 7(4); Reino Unido-México, art. 7(6); Estados Unidos-China, art. 7(5); Estados Unidos-Túnez, art. 7(4); Estados Unidos-Ucrania, art. 7(5).

En algunos tratados, esta disposición se complementa afirmando que el país de la fuente puede someter a tributación en el lugar donde el establecimiento permanente "se use también como local de ventas para los bienes o mercancías adquiridos de esta manera", (Francia-Nigeria, art. 7(4); Países Bajos-Nigeria, art. 7(4)).

175/ Países Bajos-Nigeria, art. 7(5).

176/ Australia-Viet Nam, art. 7(7).

177/ Reino Unido-México, art. 7(3).

178/ Reino Unido-México, art. 7(6).

179/ Finlandia-Ucrania, art. 7(4).

180/ Alemania-Costa Rica, art. 7(4).

181/ Australia-Viet Nam, art. 7(5); Suecia-Viet Nam, art. 7 (4); Estados Unidos-Túnez, art. 7(8).

182/ Estados Unidos-Túnez, art. 7(7).

183/ Australia-Viet Nam, art. 7(8).

184/ Los tratados que utilizan el concepto de dirección efectiva son, entre otros, Dinamarca-Egipto, art. 8 (1) (variante A); Dinamarca-Pakistán, art. 8 (1), (3) (que en general sigue la variante B); Francia-Kuwait, art. 7(1); Francia-Trinidad y Tabago, art. 8(1); Alemania-Namibia, art. 8(1); Países Bajos-Bangladesh, art. 8(1); Países Bajos-México, art. 8(1); Noruega-Zimbabwe, art. 8(1); Suecia-Venezuela, art. 8(1); Suiza-México, art. 8(1); Suiza-Rumania, art. 8(1). Véase Bélgica-China, art. 8(1) ("lugar de dirección general"); Finlandia-China, art. 8(1) ("lugar de la oficina principal o dirección efectiva").

El tratado Noruega-Gambia incorpora el párrafo 1 con el concepto de dirección efectiva, pero establece además que si el "total de los beneficios" no puede ser gravado por el país donde se encuentra la dirección efectiva, los beneficios podrán gravarse en el país de residencia del operador (Noruega-Gambia, art. 8(1)). Si el operador es una sociedad que tiene socios de ambos

184/ (continuación)

países, los beneficios están sujetos a imposición únicamente en la sede de dirección efectiva pero, si la dirección efectiva no está ubicada exclusivamente en uno de los países, cada país puede gravar la parte de los beneficios de los socios que residan en ese país (Noruega-Gambia, art. 8(5)). En el tratado Estados Unidos-Túnez se permite a Túnez gravar los ingresos procedentes del transporte aéreo y marítimo internacional de una empresa cuya sede de dirección efectiva se encuentre en Túnez y se permite a los Estados Unidos imponer gravamen si la empresa se creó en virtud de las leyes de los Estados Unidos o de uno de sus Estados (Estados Unidos-Túnez, art. 8(1)).

El tratado Estados Unidos-China no tiene artículo alguno sobre transporte marítimo y aéreo.

185/ Australia-Viet Nam, art. 8(1), (2), (4) (otro Estado puede gravar el ingreso de operaciones "confinadas únicamente a lugares en (el) otro Estado", y el traslado de personas o bienes de un lugar a otro en el otro Estado se trata como operaciones exclusivamente en ese Estado); Irlanda-Federación de Rusia, art. 8(1); Francia-Nigeria, art. 8(1) (pero permitiendo a un Estado en el que no se reside gravar los beneficios "derivados" de ese Estado a una tasa que no supere el 1%); Países Bajos-Nigeria, art. 8(1); Reino Unido-Ghana, art. 8(1); Reino Unido-México, art. 8(1).

Según el tratado Finlandia-Pakistán, puede someterse a gravamen a una empresa de cualquier Estado únicamente en ese Estado sobre los beneficios procedentes de la explotación de aeronaves en tráfico internacional, pero en el otro Estado puede ser gravada a la mitad de la tasa impositiva normal que se aplica a los beneficios de la navegación internacional "procedentes de fuentes" en ese Estado (Finlandia-Pakistán, art. 8(1), (2)).

186/ Por ejemplo, Finlandia-Estonia, art. 8(1); Finlandia-Ucrania, art. 8(1); Luxemburgo-Indonesia, art. 8(1); Países Bajos-Letonia, art. 8(1); España-India, art. 8(1), 9(1); Suecia-Belarús, art. 8(1); Suecia-Botswana, art. 8(1); Suecia-Viet Nam, art. 8(1).

187/ Por ejemplo, Canadá-Estonia, art. 8(4)(a); Canadá-Letonia, art. 8(4)(a); Dinamarca-Egipto, art. 8(3); Finlandia-Ucrania, art. 8(2); Países Bajos-Nigeria, art. 8(1), (2); Suecia-Egipto, art. 8(3); Suecia-Venezuela, art. 8(4); Reino Unido-Ghana, art. 8(2); Reino Unido-México, art. 8(2); Reino Unido-Viet Nam, art. 8(2)(a); Reino Unido-Kazajstán, art. 8(2)(a); Estados Unidos-República Checa, art. 8(2); Estados Unidos-Túnez, art. 8(2); Estados Unidos-Ucrania, art. 8(2).

Notas (continuación)

188/ Por ejemplo, Canadá-Estonia, art. 8(4)(b); Canadá-Letonia, art. 8(4)(b); Dinamarca-Egipto, art. 8(3); Finlandia-Ucrania, art. 8(2); Francia-Trinidad y Tabagó, art. 8(1); Noruega-Gambia, art. 8(4); España-India, art. 9(3); Suecia-Egipto, art. 8(3); Reino Unido-Ghana, art. 8(2); Reino Unido-México, art. 8(2); Reino Unido-Viet Nam, art. 8(2)(b); Reino Unido-Kazajstán, art. 8(2)(b); Reino Unido-Uzbekistán, art. 8(2)(b); Estados Unidos-República Checa, art. 8(3); Estados Unidos-Kazajstán, art. 8(2)(b); Estados Unidos-Túnez, art. 8(2); Estados Unidos-Ucrania, art. 8(2).

189/ En algunos de los tratados se utilizan en cambio frases como "en relación con el transporte de bienes o mercancías en tráfico internacional" (España-India, art. 9(3); Suecia-Egipto, art. 8(3)).

Según el tratado Irlanda-Federación de Rusia, el Estado de residencia tiene el derecho exclusivo de gravar todos los ingresos que proceden del arrendamiento de buques, aeronaves, vehículos, contenedores, barcas y equipos relacionados en tráfico internacional, así como ingreso derivado del arrendamiento de éstos, sea en tráfico internacional o nacional (Irlanda-Federación de Rusia, art. (2)).

En el tratado Reino Unido-México se excluyen los beneficios procedentes del suministro de alojamiento y del transporte interior de superficie de pasajeros y bienes para un consignatario (Reino Unido-México, art. 8(2)).

190/ Entre los tratados que incluyen esta disposición figura Noruega-Zimbabue, art. 8(2).

191/ Noruega-Gambia, art. 8(7).

192/ Por ejemplo, Bélgica-China, art. 8; Francia-Nigeria, art. 8; Países Bajos-Letonia, art. 8; Suecia-Belarús, art. 8.

193/ Dinamarca-Pakistán, art. 8.

194/ Dinamarca-Letonia, art. 8(3); Dinamarca-Lituania, art. 8(3); Noruega-Letonia, art. 8(3).

195/ En la versión oficial impresa de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, se han omitido las palabras "hubieran correspondido a una de las empresas pero que, por esas condiciones,", probablemente por error.

Notas (continuación)

196/ Australia-Viet Nam, art. 9(1) (que sustituye en el párrafo 1 las palabras "que sería de esperar actuaran entre empresas independientes que tratan en forma totalmente independiente entre sí" y estipula que el artículo no "afecta la aplicación de cualquier ley de un Estado contratante que se relacione con la determinación de la obligación impositiva de una persona"); Suecia-Federación de Rusia, art. 9(1) (que reemplaza en el apartado a) "de una empresa" por "de una persona", y en el apartado b) "una empresa del otro Estado contratante" por "cualquier otra persona").

197/ Países Bajos-Letonia, art. 9(1); Países Bajos-Viet Nam, art. 9(1).

198/ Por ejemplo, Dinamarca-Pakistán, art. 9(2); Finlandia-China, art. 9(2); Francia-Nigeria, art. 9(2). Véase Irlanda-Federación de Rusia, art. 9(2) (que redacta nuevamente el párrafo 2 sin diferencias sustantivas).

199/ Entre los tratados que no incluyen el párrafo 2 figuran Bélgica-China, art. 9; Alemania-Namibia, art. 9; Francia-Trinidad y Tabago, art. 9; Noruega-Gambia, art. 9; España-República de Corea, art. 9.

200/ Noruega-Zimbabwe, art. 9(2); Suecia-Viet Nam, art. 9(2).

201/ Dinamarca-Egipto, art. 9(2); Dinamarca-Letonia, art. 9(2); Dinamarca-Lituania, art. 9(2); Países Bajos-México, art. 9(2); Noruega-Letonia, art. 9(2); Suecia-Bolivia, art. 9(2); Suecia-Lituania, art. 9(2); Suiza-Rumania, art. 9(2); Turquía-Hungría, art. 9(2).

202/ Dinamarca-Egipto, art. 9(3) (y en ningún caso más de cinco años después del año imponible); Luxemburgo-Indonesia, art. 9(3); Suiza-México, art. 9(3); Suiza-Rumania, art. 9(3); Reino Unido-México, art. 9(3).

203/ Canadá-Zimbabwe, art. 9(4); Canadá-Letonia, art. 9(4); Canadá-Estonia, art. 9(4); Dinamarca-Egipto, art. 9(4); Suiza-México, art. 9(3); Suiza-Rumania, art. 9(3); Países Bajos-México, art. 9(3); Reino Unido-México, art. 9(4); Estados Unidos-República Checa, art. 9(3); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 9(3).

204/ Estados Unidos-Ucrania, art. 9(3); Estados Unidos-Kazajstán, art. 9(3).

205/ Australia-Viet Nam, art. 10(1); Irlanda-Federación de Rusia, art. 10(1); Estados Unidos-Kazajstán, art. 19(1); Estados Unidos-Ucrania, art. 10(1).

Notas (continuación)

206/ El tratado que omite este párrafo es Reino Unido-México. Véase Reino Unido-Ghana, art. 10(2), (6) (se aplican tasas reducidas únicamente si el propietario beneficiario de los dividendos está sujeto a imposición en su país de origen, pero se considera que una contribución benéfica ha de gravarse en su país de origen).

207/ Por ejemplo, Alemania-Costa Rica, art. 10(1) (5%, 15%); Finlandia-Ucrania, art. 10(1) (5%, 15%); Finlandia-Estonia, art. 10(1) (5%, 15%); Francia-Nigeria, art. 10(2) (12,5%, 15%); Francia-Trinidad y Tabago, art. 10(2) (10%, 15%); Países Bajos-Letonia, art. 10(2) (10%, 15%); Países Bajos-Nigeria, art. 10(2) (12,5%, 15%); Noruega-Gambia, art. 10(1) (5%, 15%); Noruega-Zimbabwe, art. 10(2) (15%, 20%); Luxemburgo-Indonesia, art. 10(2) (10%, 15%); Suecia-Belarús, art. 10(2) (5% (cero si el beneficiario posee 100% de las acciones y las utilidades distribuidas provienen de negocios activos y están sujetas a impuesto sobre los beneficios de las empresas en el país de la fuente) 10%); Turquía-Hungría, art. 10(2) (10%, 15%); Reino Unido-Ghana, art. 10(2) (7,5%, 15%); Estados Unidos-Túnez, art. 10(2) (14%, 20%); Estados Unidos-Ucrania, art. 10(2) (5%, 15%).

En algunos tratados concertados por Viet Nam se determinan tres tasas. Suecia-Vietnam, art. 10(2) (5% si el propietario beneficiario es una empresa (distinto de una asociación) que posee por lo menos 70% del capital accionario o que invierte por lo menos 12 millones de dólares, 10% si el propietario beneficiario es una empresa que posee por lo menos 25% pero no cumple las condiciones correspondientes a la tasa del 5%, 15% en todos los otros casos); Países Bajos-Viet Nam, art. 10(2) (5% si el accionista es una empresa que posee por lo menos el 50% de las acciones o que ha invertido por lo menos 10 millones de dólares en sus acciones y 10% si el accionista posee por lo menos 25% pero no cumple las condiciones correspondientes a la tasa del 5%)

208/ Por ejemplo, Alemania-Costa Rica, art. 10(1) (10%); Finlandia-Estonia, art. 10(1) (25%); Finlandia-Ucrania, art. 10(1) (20%); Francia-Nigeria, art. 10(2) (10%); Francia-Trinidad y Tabago, art. 10(2) (10%); Japón-Singapur, art. 10(2) (25%); Luxemburgo-Indonesia, art. 10(2) (25%); Países Bajos-Nigeria, art. 10(2) (10%); Países Bajos-Letonia, art. 10(2) (25%); Noruega-Gambia, art. 10(1) (25%); Noruega-Zimbabwe, art. 10(2) (25%); Suecia-Belarús, art. 10(2) (30%); Suecia-Gambia, art. 10(2) (80% para una tasa de cero sobre los dividendos, 15% para una tasa de 5%); Suecia-Namibia, art. 10(2) (más de 50%; además los residentes de otro Estado deben poseer más del 50% del capital del receptor); Suecia-Federación de Rusia, art. 10(2) (100% o, para una empresa en común, 30%); Turquía-Hungría, art. 10(2) (25%); Reino Unido-Ghana, art. 10(2) (10%); Reino Unido-Viet Nam, art. 10(2) (50% para una tasa de 7%, 10% para una tasa de 10%); Estados Unidos-Túnez, art. 10(2) (25%); Estados Unidos-Ucrania, art. 10(2) (10% de las acciones con derecho de voto, pero en el caso de Ucrania, sólo si no residentes de Ucrania poseen por lo menos 20%).

Notas (continuación)

209/ Por ejemplo, Canadá-Zimbabwe, art. 10(2) (15% para Canadá; 20% para Zimbabwe); Dinamarca-Egipto, art. 10(2) (15% y 20% para Dinamarca; 15% para Egipto); Suecia-Egipto, art. 10. Conforme al tratado Australia-Viet Nam, la tasa máxima para Australia es 15% y la tasa máxima para Viet Nam es 10% y no se estipula una tasa menor para los dividendos recibidos por las empresas (Australia-Viet Nam, art. 10(2)).

Varios tratados celebrados por Finlandia reducen el impuesto de Finlandia sobre los dividendos pagados a los residentes del otro país a cero o 5% en tanto Finlandia proporcione un descuento de imputación a sus residentes. Finlandia-Estonia, art. 10(2); Finlandia-Pakistán, art. 10(2); Finlandia-Ucrania, art. 10(2).

210/ Por ejemplo, Suiza-México, art. 10(2); Noruega-Letonia, art. 10(2).

211/ Por ejemplo, Estados Unidos-Ucrania, art. 10(2).

212/ Por ejemplo, Japón-Singapur, art. 10(2); Reino Unido-Kazajstán, art. 10(2); Reino Unido-Uzbekistán, art. 10(2).

213/ Países Bajos-Viet Nam, art. 10(2); Suecia-Viet Nam, art. 10(2); Reino Unido-Viet Nam, art. 10(2)(a).

214/ Bélgica-China, art. 10(2); Dinamarca-Pakistán, art. 10(2); Finlandia-China, art. 10(2); Irlanda-Federación de Rusia, art. 10(2) (10%); España-India, art. 11(2) (15%); Suecia-Botswana, art. 10(2) (15%, pero se estipula que si Botswana celebra un tratado con una tasa más baja para los dividendos, esa tasa se convertirá en la tasa de este tratado); Suiza-Rumania, art. 10(2); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 10(2); Estados Unidos-China, art. 10(2) (10%).

215/ Por ejemplo, Bélgica-China, art. 10(2); Finlandia-China, art. 10(2); Francia-Nigeria, art. 10(2); Francia-Trinidad y Tabago, art. 10(2); Suecia-Belarús, art. 10(2); Suecia-Viet Nam, art. 10(2); Estados Unidos-China, art. 10(2); Estados Unidos-Túnez, art. 10(2); Estados Unidos-Ucrania, art. 10(2).

216/ Por ejemplo, Australia-Viet Nam, art. 10(3); Bélgica-China, art. 10(3); Dinamarca-Egipto, art. 10(3); Dinamarca-Pakistán, art. 10(3); Finlandia-China, art. 10(3); Finlandia-Estonia, art. 10(4); Francia-Nigeria, art. 10(6); Francia-Trinidad y Tabago, art. 10(3); Irlanda-Federación de Rusia, art. 10(3); Luxemburgo-Indonesia, art. 10(3); Países Bajos-Nigeria, art. 10(3); España-India, art. 11(3); Suecia-Botswana, art. 10(3); Suecia-Belarús, art. 10(3); Reino Unido-Ghana, art. 10(3); Estados Unidos-China, art. 10(3).

Notas (continuación)

216/ (continuación)

En algunos tratados se agrega una declaración en el sentido de que los "dividendos" incluyen también las distribuciones en virtud de acuerdos de participación en la deuda si se caracterizan como dividendos conforme a la ley del Estado en que se originan (Estados Unidos-República Checa art. 10(4); Estados Unidos-Kazajstán, art. 10(3); Estados Unidos-Ucrania, art. 10(3)).

217/ Véase Francia-Trinidad y Tabago, art. 10(4) (en que se omiten las expresiones relativas a una base fija).

218/ Véase Australia-Viet Nam, art. 10(5) (que da una nueva redacción a la disposición sin modificar su esencia); Irlanda-Federación de Rusia, art. 10(5) (redacta nuevamente las cláusulas finales sin modificaciones sustantivas); Estados Unidos-Túnez, art. 10(5) (que permite al Estado de la fuente gravar los dividendos pagados a los no residentes a partir de los beneficios de un establecimiento permanente en el estado de la fuente si por lo menos el 50% del total de los ingresos brutos representa ingresos brutos del establecimiento permanente).

219/ Canadá-Letonia, art. 10(6) (5%); Canadá-Estonia, art. 10(6) (5%); Dinamarca-Egipto, art. 10(6); Francia-Trinidad y Tabago, art. 10(6) (10% de tasa máxima); Alemania-Costa Rica, art. 10(5) (que permite a Costa Rica gravar de esta manera a las empresas alemanas a una tasa que no supere el 5 %); Luxemburgo-Indonesia, art. 10(6) (que permite un impuesto por parte de Indonesia que no supere el 10% de los beneficios posteriores al pago de impuestos de una sociedad de Luxemburgo); Turquía-Hungría, art. 10(4) (tasa máxima igual a la que corresponde a los dividendos interempresas); Estados Unidos-Túnez, art. 10(5) (que permite un impuesto por parte de Túnez que no supere el 14% de los beneficios después de deducidos los impuestos del establecimiento permanente de una empresa norteamericana en Túnez); Estados Unidos-Ucrania, art. 10(5) (tasa máxima de 5%); Estados Unidos-República Checa, art. 10(6) (5%); Estados Unidos-Kazajstán, art. 10(5) (5%); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 10(6) (5%).

220/ Francia-Nigeria, art. 10(5); Países Bajos-Letonia, art. 10(8) (que deniega únicamente una tasa reducida para los dividendos interempresas); Reino Unido-Ghana, art. 10(7).

221/ Algunos tratados agregan al final de este párrafo "si ese residente es el propietario beneficiario del interés" (Dinamarca-Pakistán, art. 11(1)).

222/ Alemania-Namibia, art. 11(1); Francia-Kuwait, art. 9(1); Irlanda-Federación de Rusia, art. 11(1); Suecia-Federación de Rusia, art. 11(1); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 11(1); Estados Unidos-República Checa, art. 11(1); Estados Unidos-Kazajstán, art. 11(1); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 11(1); Estados Unidos-Túnez, art. 11(1).

Notas (continuación)

223/ Australia-Viet Nam, art. 11(2) (10%); Bélgica-China, art. 11(2) (10%); Canadá-Estonia, art. 11(2) (10%); Canadá-Letonia, art. 11(2) (10%); Dinamarca-Egipto, art. 11(2); Dinamarca-Letonia, art. 11(2) (10%); Dinamarca-Lituania, art. 11(2) (10%); Dinamarca-Pakistán, art. 11(2) (15%); Alemania-Costa Rica, art. 11(1) (5% para el interés sobre préstamos otorgados a plazos mayores de 5 años y 10% en todos los demás casos); Finlandia-China, art. 11(2) (10%); Francia-Nigeria, art. 11(2) (12,5%); Francia-Trinidad y Tabago, art. 11(2) (10%); Japón-Singapur, art. 11(2) (10%); Países Bajos-Letonia, art. 11(2) (10%); Países Bajos-Nigeria, art. 11(2) (12%); Noruega-Letonia, art. 11(2) (10%); Noruega-Zimbabwe, art. 11(2) (10%); España-India, art. 12(2) (15%); España-República de Corea, art. 12(2) (10%); Suecia-Belarús, art. 11(2) (5%); Suecia-Botswana, art. 11(2), (8) (15% pero si Botswana celebra alguna vez un tratado con una tasa más baja, esa tasa más baja se aplicará de allí en adelante); Suecia-Egipto, art. 11(2) (15%); Suecia-Lituania, art. 11(2) (10%); Suecia-Viet Nam, art. 11(2) (10%); Suiza-Rumania, art. 11(2) (10%); Turquía-Hungría, art. 11(2) (10%); Reino Unido-Kazajstán, art. 11(2) (10%); Reino Unido-Uzbekistán, art. 11(2) (5%); Estados Unidos-China, art. 11(2) (10%); Estados Unidos-Túnez, art. 11(2) (15%).

En algunos tratados se estipulan diferentes tasas impositivas máximas según la situación del propietario beneficiario o de la obligación de la deuda (Finlandia-Pakistán, art. 11(2) (10% para el interés recibido por los bancos y 15% para todos los demás intereses); Suecia-Gambia, art. 11(2) (5% sobre algunas compras a crédito; de lo contrario 15%); Suiza-México, art. 11(2) (10% sobre interés pagado a los bancos, de lo contrario 15%); Reino Unido-México, art. 11(2) (5% para el interés recibido por los bancos o compañías de seguro o por cualquier persona sobre valores de deuda que se cotizan en bolsa; 10% para el interés pagado por los bancos a entidades no bancarias o por el comprador de bienes al vendedor; 15% para todos los demás intereses)).

224/ Por ejemplo, Bélgica-China, art. 11(2); Dinamarca-Pakistán, art. 11(2); Finlandia-China, art. 11(2); Francia-Nigeria, art. 11(2); Francia-Trinidad y Tabago, art. 11(2); España-India, art. 12(2); Suecia-Belarús, art. 11(2); Suecia-Bolivia, art. 11(2); Suecia-Botswana, art. 11(2); Suecia-Gambia, art. 11(2); Suecia-Lituania, art. 11(2); Suecia-Viet Nam, art. 11(2); Estados Unidos-China, art. 11(2); Estados Unidos-Túnez, art. 11(2).

225/ Australia-Viet Nam, art. 11(3) (nueva redacción de la definición, sin cambios sustantivos); Francia-Trinidad y Tabago, art. 11(4) (excluye elementos sujetos al artículo sobre dividendos); Irlanda-Federación de Rusia, art. 10(2) (excluye dividendos); Luxemburgo-Indonesia, art. 11(3) (que agrega "así como los ingresos asimilados a los ingresos procedentes del dinero prestado por la ley impositiva del estado del que proceden los ingresos, incluidos los intereses sobre ventas de pago diferido"); Estados Unidos-Ucrania, art. 11(2) (que excluye los dividendos pero incluye "otros ingresos que se tratan como ingresos

Notas (continuación)

225/ (continuación)

procedentes del dinero prestado por la ley impositiva del Estado contratante del que proceden los ingresos").

226/ Por ejemplo, Bélgica-China, art. 11(4); Francia-Nigeria, art. 11(3); Francia-Trinidad y Tabago, art. 11(4); Estados Unidos-China, art. 11(3):

227/ Por ejemplo, Australia-Viet Nam, art. 11(4); Bélgica-China, art. 11(5); Canadá-Estonia, art. 11(5); Canadá-Letonia, art. 11(5); Dinamarca-Egipto, art. 11(4); Dinamarca-Letonia, art. 11(5); Dinamarca-Lituania, art. 11(5); Finlandia-China, art. 11(5); Francia-Nigeria, art. 11(4); Francia-Trinidad y Tabago, art. 11(5); Irlanda-Federación de Rusia, art. 11(4); Japón-Singapur, art. 11(6); Países Bajos-Letonia, art. 11(6); Suecia-Belarús, art. 11(5); Suecia-Botswana, art. 11(5); Suecia-Lituania, art. 11(5); Suecia-Federación de Rusia, art. 11(3); Suecia-Viet Nam, art. 11(5); Suiza-Rumania, art. 11(5); Reino Unido-Kazajstán, art. 11(4); Reino Unido-Uzbekistán, art. 11(4); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 11(3); Reino Unido-Viet Nam, art. 11(4); Estados Unidos-China, art. 11(5); Estados Unidos-República Checa, art. 11(4); Estados Unidos-Kazajstán, art. 11(5); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 11(4); Estados Unidos- Túnez, art. 11(5); Estados Unidos-Ucrania, art. 11(3).

228/ Por ejemplo, Dinamarca-Egipto, art. 11; Irlanda-Federación de Rusia, art. 11; Irlanda-Federación de Rusia, art. 11; Suecia-Federación de Rusia, art. 11; Reino Unido-Federación de Rusia, art. 11; Estados Unidos-República Checa, art. 11; Estados Unidos-Ucrania, art. 11.

229/ Pero véase Reino Unido-Ghana, art. 11(6) (en el que se sustituye "habida cuenta del crédito por que se paguen" por "por cualquier razón").

230/ Por ejemplo, Bélgica-China, art. 11(3) (incluidos los intereses recibidos por los bancos de propiedad estatal); Canadá-Estonia, art. 11(3); Canadá-Letonia, art. 11(3); Dinamarca-Letonia, art. 11(3); Dinamarca-Lituania, art. 11(3); Dinamarca-Pakistán, art. 11(3) (incluidos los bancos centrales); Alemania-Costa Rica, art. 11(2); Finlandia-China, art. 11(3) (incluidos los bancos centrales y otros bancos de propiedad estatal); Finlandia-Estonia, art. 11(3) (incluidos los bancos centrales); Finlandia-Ucrania, art. 11(3) (incluidos los bancos centrales); Francia-Nigeria, art. 11(3); Francia-Trinidad y Tabago, art. 11(3) (incluidos los bancos centrales); Japón-Singapur, art. 11(3); Luxemburgo-Indonesia, art. 11(3), (4) (incluidos "administraciones locales" y bancos centrales); Países Bajos-Letonia, art. 11(3) (incluidos bancos centrales y otros bancos de propiedad estatal); Países Bajos-Nigeria, art. 11(3) (incluidos organismos y otras subdivisiones políticas del otro Estado); Países Bajos-Viet Nam, art. 11(3); Noruega-Gambia, art. 11(3); Noruega-Zimbabwe, art. 11(3); España-India, art. 12(3)(a) (incluidos bancos centrales); España-

Notas (continuación)

230/ (continuación)

República de Corea, art. 11(3)(a); Suecia-Botswana, art. 11(2) (incluidos bancos centrales y administraciones locales del otro Estado); Suecia-Belarús, art. 11(3) (incluidos bancos centrales); Suecia-Egipto, art. 11(3) (incluidos administraciones locales y bancos de propiedad del gobierno); Suecia-Lituania, art. 11(3); Suecia-Namibia, art. 11(3)(b); Suecia-Viet Nam, art. 11(3) (incluidos bancos centrales); Turquía-Hungría, art. 11(3) (incluidos bancos centrales y el banco de exportación-importación); Reino Unido-Ghana, art. 11(10); Reino Unido-Kazajstán, art. 11(10); Reino Unido-México, art. 11(4) (incluidos bancos centrales); Reino Unido-Uzbekistán, art. 11(10); Reino Unido-Viet Nam, art. 11(8); Estados Unidos-China, art. 11(3) (incluidos bancos centrales y otros bancos de propiedad estatal); Estados Unidos-Kazajstán, art. 11(3)(a); Estados Unidos-Túnez, art. 11(3).

231/ Por ejemplo, Canadá-Estonia, art. 11(3); Canadá-Letonia, art. 11(3); Dinamarca-Letonia, art. 11(3); Finlandia-Estonia, art. 11(3); Finlandia-Ucrania, art. 11(3); Francia-Nigeria, art. 11(3) ("préstamo o crédito respaldado por el gobierno"); Japón-Singapur, art. 11(3); Países Bajos-Letonia, art. 11(3); Noruega-Gambia, art. 11(3); Noruega-Zimbabwe, art. 11(3) (limitado a préstamos para "finalidades de desarrollo"); Suecia-Lituania, art. 11(3); Suiza-Rumania, art. 11(3); Reino Unido-Kazajstán, art. 11(10); Reino Unido-Uzbekistán, art. 11(11); Reino Unido-Viet Nam, art. 11(4); Estados Unidos-China, art. 11(3) (préstamos "financiados indirectamente" por el gobierno); Estados Unidos-Kazajstán, art. 11(3).

Véase también Finlandia-Pakistán, art. 11(3) (que exceptúa del impuesto de Pakistán a los intereses recibidos por Finlandia y el banco de crédito de exportación finlandés); Francia-Trinidad y Tabago, art. 11(3) (préstamo "otorgado o endosado por una institución de un Estado contratante que sea responsable del financiamiento público del comercio exterior"); Suecia-Belarús, art. 11(3) (préstamos "aprobados por el Gobierno" del Estado donde reside el prestatario; préstamos otorgados o garantizados por instituciones de "carácter público" de exportación o fomento; préstamos otorgados por cualquier banco de exportación o fomento); Suecia-Botswana, art. 11(2) (que exceptúa de los intereses sobre "préstamos otorgados o garantizados por una institución financiera de carácter público con la finalidad de promover las exportaciones y el desarrollo, si el crédito otorgado o garantizado contiene un elemento de subvención"); Reino Unido-Ghana, art. 11(8) (que exime del impuesto en Ghana a los intereses sobre los préstamos otorgados, garantizados o asegurados por el Departamento que garantiza los créditos de exportación del Reino Unido); Reino Unido-México, art. 11(4) (que exime a los intereses sobre préstamos otorgados, asegurados o garantizados por organismos que financian exportaciones).

Notas (continuación)

232/ Canadá-Zimbabwe, art. 11(3); Países Bajos-México, art. 11(3); Suecia-Bolivia, art. 11(3)(b); Suecia-Gambia, art. 11(3)(b); Suecia-Venezuela, art. 11(3)(a); Suiza-México, art. 11(3); Reino Unido-México, art. 11(4); Estados Unidos-Kazajstán, art. 11(3)(a); Estados Unidos-Túnez, art. 11(3)(c) (intereses pagados por Túnez sobre la deuda en manos de residentes de los Estados Unidos).

233/ Canadá-Estonia, art. 11(3)(d); Canadá-Letonia, art. 11(3)(d); Dinamarca-Letonia, art. 11(3)(d); Dinamarca-Lituania, art. 11(3)(d); Finlandia-Estonia, art. 11(3)(c); Países Bajos-Bangladesh, art. 11(3)(d); Países Bajos-Letonia, art. 11(3); España-República de Corea, art. 11(3)(b); Suecia-Belarús, art. 11(3); Suecia-Bolivia, art. 11(3)(d); Suecia-Namibia, art. 11(3)(c).

234/ Países Bajos-Letonia, art. 11(3)(d)(ii) (un año); Estados Unidos-Túnez, art. 11(3)(b) (siete años).

235/ Canadá-Zimbabwe, art. 11(3)(b); Países Bajos-México, art. 11(3)(d).

236/ Finlandia-Ucrania, art. 11(3); Francia-Nigeria, art. 11(7); Países Bajos-México, art. 11(8); Reino Unido-Ghana, art. 11(9); Reino Unido-Kazajstán, art. 11(9); Reino Unido-México, art. 11(11); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 11(6); Reino Unido-Uzbekistán, art. 11(9); Reino Unido-Viet Nam, art. 11(7).

237/ Estados Unidos-Ghana, art. 11(8); Reino Unido-Kazajstán, art. 11(8); Reino Unido-México, art. 11(10); Reino Unido-Uzbekistán, art. 11(8).

238/ Los tratados celebrados por el Reino Unido a veces permiten la reducción de la tasa conforme al párrafo 2 sólo si se grava al receptor sobre los cánones en su país de residencia pero estipulan que se considera que las contribuciones a entidades benéficas están sujetas a tributación en el país de residencia (por ejemplo, Reino Unido-Ghana, art. 12(2), (8); Reino Unido-Viet Nam, art. 12(2)).

239/ Por ejemplo, Bélgica-China, art. 12(2); Dinamarca-Pakistán, art. 12(2); Francia-Nigeria, art. 12(2); Francia-Trinidad y Tabago, art. 12(2); Japón-Singapur, art. 12(2); Noruega-Letonia, art. 12(2); Suecia-Botswana, art. 12(2); Suecia-Belarús, art. 12(2); Suecia-Viet Nam, art. 12(2); Reino Unido-Ghana, art. 12(2); Reino Unido-Kazajstán, art. 12(2); Reino Unido-Uzbekistán, art. 12(2); Reino Unido-Viet Nam, art. 12(2); Estados Unidos-China, art. 11(2); Estados Unidos-Túnez, art. 12(2); Estados Unidos-Ucrania, art. 12(2).

240/ Luxemburgo-Indonesia, art. 12 (1), (2); España-India, art. 13 (1), (2); Suecia-Egipto, art. 12(1), (2).

Notas (continuación)

241/ Por ejemplo, Australia-Viet Nam, art. 12(2) (10%); Bélgica-China, art. 12(2) (10%); Canadá-Estonia, art. 12(2) (10%); Canadá-Letonia, art. 12(2) (10%); Dinamarca-Egipto, art. 12(2) (20%); Dinamarca-Pakistán, art. 12(2) (12%); Finlandia-China, art. 12(2) (10%); Francia-Nigeria, art. 12(2) (12,5%); Francia-Trinidad y Tabago, art. 12(2), (3) (10%), pero están exentas las regalías por derechos de autor); Japón-Singapur, art. 12(2) (10%); Luxemburgo-Indonesia, art. 12(2) (12,5% para las regalías y 10% para honorarios por servicios técnicos); Países Bajos-Viet Nam, art. 12(2) (5%, 10% o 15%); Noruega-Gambia, art. 12(2) (12,5%); Noruega-Zimbabue, art. 12(2) (10%); Suecia-Botswana, art. 12(2) (15%); Suecia-Egipto, art. 12(2) (14%); Suiza-Rumania, art. 12(2) (10%); Turquía-Hungría, art. 12(2) (10%); Reino Unido-Ghana, art. 12(2) (12,5%); Reino Unido-Kazajstán, art. 12(2) (10%); Reino Unido-México, art. 12(2) (10%); Reino Unido-Uzbekistán, art. 12(2) (5%); Reino Unido-Viet Nam, art. 12(2) (10%); Estados Unidos-China, art. 11(2) (10%); Estados Unidos-Túnez, art. 12(2) (15%); Estados Unidos-Ucrania, art. 12(2) (10%).

242/ Dinamarca-Letonia, art. 12(2); Dinamarca-Lituania, art. 12(2); Finlandia-Estonia, art. 12(2); Finlandia-Ucrania, art. 12(2) (lo mismo); Países Bajos-Letonia, art. 12(2); Noruega-Letonia, art. 12(2); España-India, art. 13(2) (10% y 20%).

243/ Suecia-Gambia, art. 12(2) (5% para los cánones de patentes, 12% para lo demás); Suecia-Lituania, art. 12(2) (5% para los cánones de patentes, 10% para lo demás); Suecia-Namibia, art. 12(2) (5% para los cánones de patentes, 15% para lo demás); Suecia-Viet Nam, art. 12(2) (5% para los cánones de patentes, conocimientos técnicos y equipos, 15% para lo demás). Véase Suecia-Belarus, art. 12(2) (3% para los cánones de patentes o conocimiento técnicos, 5% para los equipos, 10% para lo demás); Suecia-Venezuela, art. 12(2) (10% para los cánones de derechos de autor; 7% para lo demás); Estados Unidos-República Checa, art. 12(2) (cero para los cánones de derechos de autor, 10% para lo demás).

244/ Francia-Kuwait, art. 10(1); Irlanda-Federación de Rusia, art. 12(1); Suecia-Federación de Rusia, art. 12(1); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 12(1). Véase también Suecia-Belarus, art. 12(7) (que estipula que si Belarus celebra un tratado con cualquier otro país de la OCDE por el que se exima o estipule una tasa más baja de tributación en la fuente para cánones de patentes, la exención o la tasa más baja se aplicarán en lo sucesivo en virtud del tratado Suecia-Belarus).

245/ Una minoría de los tratados sigue el modelo de la OCDE que omite esta redacción (por ejemplo, Dinamarca-Egipto, art. 12(3)).

Notas (continuación)

246/ Para dichas modificaciones ampliatorias, véase Australia-Viet Nam, art. 12(3); Bélgica-China, art. 12(3) (que agrega conocimientos técnicos); Finlandia-China, art. 12(3) (que agrega conocimientos técnicos); Irlanda-Federación de Rusia, art. 12(2); Japón-Singapur, art. 12(3) (que incluye los ingresos procedentes del fletamento de embarcaciones sin tripulación si no están cubiertos por el artículo sobre transporte marítimo y aéreo); Luxemburgo-Indonesia, art. 12(3); Suecia-Egipto, art. 12(3); Estados Unidos-China, art. 12(3) (que agrega "conocimientos técnicos"); Estados Unidos-Túnez, art. 12(3) (que agrega "estudios técnicos o económicos" y "asistencia técnica"); Estados Unidos-Ucrania, art. 12(3) (que agrega "programas de computación").

Pero véase Finlandia-Estonia, art. 12(7) (que estipula que si Estonia celebra un tratado con cualquier otro país de la OCDE que excluya algún elemento cubierto por esta definición, se aplicará en lo sucesivo la definición más restringida en virtud del tratado Finlandia-Estonia); Francia-Trinidad y Tabago, art. 12(4)(b) (que excluye los cánones "con respecto a la operación de minas, canteras u otros recursos naturales"); Suecia-Bolivia, art. 12(3) (que omite "por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas").

247/ Países Bajos-México, art. 12(3); Estados Unidos-República Checa, art. 12(3); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 12(3); Estados Unidos-Túnez, art. 12(3).

248/ Luxemburgo-Indonesia, art. 12(4) (pagos a personas no empleadas por "cualquier servicio de índole administrativa o técnica o de consultoría prestado en el Estado contratante en el que reside el pagador"); España-Indonesia, art. 13(4) (lo mismo pero sin referencia a servicios administrativos ni requisito de que los servicios se presten en el país de residencia del pagador); Suecia-Egipto, art. 12(4) (pagos correspondientes a servicios de personas no empleadas "de índole administrativa o técnica o de consultoría").

249/ Por ejemplo, Australia-Viet Nam, art. 12(4); Bélgica-China, art. 12(4); Canadá-Estonia, art. 12(4); Canadá-Letonia, art. 12(4); Dinamarca-Egipto, art. 12(4); Finlandia-China, art. 12(4); Francia-Nigeria, art. 12(3); Francia-Trinidad y Tabago, art. 12(5); Irlanda-Federación de Rusia, art. 12(3); Japón-Singapur, art. 12(6); Países Bajos-Letonia, art. 12(5); Suecia-Belarus, art. 12(4); Suecia-Lituania, art. 12(4); Suecia-Viet Nam, art. 12(4); Reino Unido-Kazajstán, art. 12(4); Reino Unido-Viet Nam, art. 12(4); Estados Unidos-China, art. 11(4); Estados Unidos-Túnez, art. 12(4); Estados Unidos-Ucrania, art. 12(4).

250/ Reino Unido-Kazajstán, art. 12(6), Estados Unidos-República Checa, art. 12(6)(b); Estados Unidos-China, art. 5(b); Estados Unidos-Kazajstán, art. 12(6); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 12(6)(b); Estados Unidos-Túnez, art. 12(6); Estados Unidos-Ucrania, art. 12(6).

Notas (continuación)

251/ Por ejemplo, Bélgica-China, art. 12(5) (que agrega "subdivisión administrativa" en la primera oración después de "el propio Estado"); Países Bajos-Letonia, art. 12(5) (que omite "el propio Estado, una de sus subdivisiones políticas, una de sus administraciones locales o" de la primera oración).

252/ Véase Reino Unido-Kazajstán, art. 12(6) (que agrega "por cualquier razón" después de "excede" en la primera oración).

253/ Por ejemplo, Canadá-Estonia, art. 12(7); Canadá-Letonia, art. 12(7); Dinamarca-Letonia, art. 12(7); Dinamarca-Lituania, art. 12(7); Finlandia-Estonia, art. 12(7) (aplicable a los tratados celebrados con otros países miembros de la OCDE); Noruega-Letonia, art. 12(7); Suecia-Botswana, art. 12(2); Suecia-Gambia, art. 12(7); Suecia-Lituania, art. 12(7); Suecia-Namibia, art. 12(7).

254/ Finlandia-Ucrania, art. 12(7); Francia Nigeria, art. 12(6); Países Bajos-México, art. 12(7); Reino Unido-Ghana, art. 12(7); Reino Unido-Kazajstán, art. 12(8); Reino Unido-México, art. 12(7); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 12(5); Reino Unido-Uzbekistán, art. 12(7); Reino Unido-Viet Nam, art. 12(7).

255/ Véase Australia-Viet Nam, art. 13(1) (que agrega "ingresos, beneficios o" al principio de este párrafo y los párrafos 2, 3 y 4); Suecia-Federación de Rusia (que sustituye "ganancias" por "ingresos").

256/ Francia-Nigeria, art. 13(1).

257/ Francia-Trinidad y Tabago.

258/ Australia-Viet Nam, art. 13(3); Francia-Nigeria, art. 13(2); Japón-Singapur, art. 13(3); Países Bajos-Nigeria, art. 13(3); Países Bajos-Viet Nam, art. 13(4); Suecia-Bolivia, art. 13(3); Suecia-Botswana, art. 13(3); Suecia-Gambia, art. 13(3); Suecia-Lituania, art. 13(3); Suecia-Namibia, art. 13(3); Suecia-Federación de Rusia, art. 13(3); Reino Unido-Ghana, art. 13(4); Reino Unido-México, art. 13(4); Estados Unidos-China, art. 12(3).

Véase Bélgica-China, art. 13(3) (que sustituye "sede de dirección efectiva" por "sede de administración general"); Finlandia-China, art. 13(3) ("sede de la oficina principal o dirección efectiva"); Finlandia-Estonia, art. 13(3) (las ganancias de una empresa de un Estado contratante pueden ser gravadas únicamente por ese Estado); Países Bajos-Letonia, art. 13(3) ("empresa de un Estado contratante"); Estados Unidos-Túnez, art. 13(4) (para Túnez, centro de dirección efectiva; para los Estados Unidos, lugar de constitución de la sociedad).

Notas (continuación)

259/ Por ejemplo, Bélgica-China, art. 13(3); Dinamarca-Egipto, art. 13(3); Dinamarca-Pakistán, art. 13(3); Irlanda-Federación de Rusia, art. 13(3); Finlandia-China, art. 13(3); Países Bajos-Nigeria, art. 13(3); Países Bajos-Letonia, art. 13(3); Noruega-Zimbabue, art. 14(3); Estados Unidos-China, art. 12(3). Los tratados que llevan esta cláusula son, entre otros, Países Bajos-Bangladesh, art. 13(3); Suecia-Gambia, art. 13(3).

260/ Noruega-Gambia, art. 13(4).

261/ Luxemburgo-Indonesia, art. 13; Suecia-Viet Nam, art. 13; Estados Unidos-Ucrania, art. 13.

262/ Véase Irlanda-Federación de Rusia, art. 13(2)(c) (que permite a un Estado contratante gravar las ganancias sobre las ventas de acciones si por lo menos el 50% del activo de la sociedad consta de bienes inmuebles en ese Estado o de acciones en otras empresas que satisfacen este requisito del 50%); Países Bajos-Viet Nam, art. 13(4) (que restringe el párrafo de modo que se aplique únicamente a un accionista que es propietario de "todas o virtualmente todas las acciones" y sólo si la enajenación no ocurre en una reorganización, fusión o división de la empresa, o en una transacción similar); Suecia-Venezuela, art. 13(4).

263/ Dinamarca-Letonia, art. 13(1); Finlandia-Estonia, art. 13(1); Francia-Kuwait, art. 13(1); Países Bajos-México, art. 13(1); Noruega-Letonia, art. 13(1); Suecia-Bolivia, art. 13(1); Suecia-Botswana, art. 13(1); Suecia-Lituania, art. 13(1); Suecia-Namibia, art. 13(1); Suecia-Viet Nam, art. 13(1); Reino Unido-Ghana, art. 13(2). Véase Estados Unidos-Túnez, art. 13(2) (que define "bienes inmuebles" de modo que incluye "la participación en bienes raíces de los Estados Unidos" que a su vez comprende acciones en sociedades de cartera de bienes raíces de Estados Unidos); Estados Unidos-Ucrania, art. 13(2) (lo mismo).

264/ Canadá-Estonia, art. 13(4); Canadá-Letonia, art. 13(4); Japón-Singapur, art. 13(4)(a); Países Bajos-México, art. 13(1); Reino Unido-Kazajstán, art. 13(2)(a); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 13(2)(a); Reino Unido-Uzbekistán, art. 13(2)(a).

265/ Canadá-Estonia, art. 13(4) (pero excluidos los bienes, aparte de los bienes en arrendamiento, utilizados en el comercio); Canadá-Letonia, art. 13(4) (lo mismo); Países Bajos-México, art. 13(1); Estados Unidos-República Checa, art. 13(2); Estados Unidos-Kazajstán, art. 13(2); Estados Unidos-Ucrania, art. 13(2).

Notas (continuación)

266/ Canadá-Estonia, art. 13(4)(b) ("participación sustancial" en asociación, fideicomiso o patrimonio); Canadá-Letonia, art. 13(4)(b) (lo mismo); Canadá-Zimbabwe, art. 13(4); Irlanda-Federación de Rusia, art. 13(2)(c); Irlanda-Federación de Rusia, art. 13(2)(c) (asociaciones); Japón-Singapur, art. 13(4); España-República de Corea, art. 13(3) (otras personas jurídicas); Suiza-México, art. 13(3) (otras personas jurídicas); Reino Unido-Ghana, art. 13(2) (asociaciones y fideicomisos); Reino Unido-Kazajstán, art. 13(2)(b) (asociaciones y fideicomisos); Reino Unido-México, art. 13(2) (asociaciones y fideicomisos); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 13(2)(b) (asociaciones y fideicomisos); Reino Unido-Viet Nam, art. 13(2)(b) (asociaciones y fideicomisos); Estados Unidos-República Checa, art. 13(2); Estados Unidos-Kazajstán, art. 13(2); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 13(2); Estados Unidos-Ucrania, art. 13(2) (asociaciones, fideicomisos y patrimonios).

267/ Los tratados que no tienen esta disposición son, entre otros, Alemania-Costa Rica, art. 13; Francia-Nigeria, art. 13; Irlanda-Federación de Rusia, art. 13; Noruega-Zimbabwe, art. 14; Suecia-Viet Nam, art. 13.

268/ Bélgica-China, art. 13(5) (25%); Dinamarca-Egipto, art. 13(5); Dinamarca-Pakistán, art. 14(5) (30%); Francia-Kuwait, art. 11(3) (25%); Japón-Singapur, art. 13(4)(b) (propiedad del 25% dentro de los 12 meses anteriores, y las acciones enajenadas deben ser por lo menos 5%); Países Bajos-México, art. 13(4) (25% pero sin impuesto si las acciones se enajenan en una reorganización, fusión o división de la empresa); España-República de Corea, art. 13(3) (25%, pero el impuesto no puede superar el 10% de la ganancia); España-India, art. 14(5) (10%); Reino Unido-México, art. 13(6) (participación del 25% en cualquier momento durante los 12 meses anteriores a la venta); Estados Unidos-China, art. 12(5) (25%); Estados Unidos-Kazajstán, art. 13(3) (25%).

269/ Países Bajos-Nigeria, art. 13(4) (sin propiedad mínima, pero las ganancias realizadas en una organización, reorganización, fusión o división de la sociedad no pueden gravarse); Noruega-Gambia, art. 13(4) (sin propiedad mínima u otra restricción); Noruega-Zimbabwe, art. 13(4) (lo mismo).

270/ Por ejemplo, Francia-Nigeria, art. 13.

271/ Turquía-Hungría, art. 13(4).

272/ Bélgica-China, art. 13(a).

273/ Finlandia-China, art. 13(5); Estados Unidos-China, art. 12(6).

Notas (continuación)

274/ Por ejemplo, Canadá-Estonia, art. 13(7) (cinco años); Canadá-Letonia, art. 13(7) (cinco años); Canadá-Zimbabwe, art. 13(7) (seis años); Dinamarca-Letonia, art. 13(7) (10 años); Dinamarca-Lituania, art. 13(7) (10 años); Países Bajos-Letonia, art. 13(5) (aplicable durante cinco años, pero sólo a las ganancias procedentes de la enajenación de acciones); Noruega-Letonia, art. 13(6) (cinco años); Suecia-Botswana, art. 13(5) (10 años pero sólo para las ganancias procedentes del traspaso de acciones); Suecia-Federación de Rusia, art. 13(4) (cinco años); Suecia-Viet Nam, art. 13(4) (cinco años, pero sólo para las ganancias sobre acciones); Reino Unido-Ghana, art. 13(6) (durante cinco años, aplicable a todas las ganancias de capital); Reino Unido-México, art. 13(6) (lo mismo); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 13(6) (lo mismo); Reino Unido-Uzbekistán, art. 13(6) (lo mismo).

275/ Reino Unido-México, art. 13(5).

276/ Véase Francia-Trinidad y Tabago, art. 15(1) (que permite la tributación en la fuente si la remuneración en el Estado de la fuente supera 9.000 Unidades monetarias europeas o si el contribuyente está presente en ese Estado durante por lo menos 183 días; abandona la regla del "centro fijo").

277/ Por ejemplo, Australia-Viet Nam, art. 14(1); Finlandia-Ucrania, art. 14(1); Francia-Nigeria, art. 14(1); Irlanda-Federación de Rusia, art. 14(1); Países Bajos-Nigeria, art. 14(1); Turquía-Hungría, art. 14(1); Reino Unido-Ghana, art. 14(1); Estados Unidos-Ucrania, art. 14(1).

278/ Dinamarca-Letonia, art. 14(1); Dinamarca-Lituania, art. 14(1); Finlandia-Estonia, art. 14(1); Japón-Singapur, art. 14(1)(b) (período consecutivo de 12 meses); Países Bajos-Letonia, art. 14(1); Noruega-Zimbabwe, art. 15(1); Suecia-Botswana, art. 14(1); Suecia-Gambia, art. 14(1)(b); Suecia-Lituania, art. 14(1); Suecia-Namibia, art. 14(1)(b); Suecia-Viet Nam, art. 14(1); Suiza-México, art. 14(1)(b); Reino Unido-Kazajstán, art. 14(1)(b) (12 meses consecutivos); Estados Unidos-República Checa, art. 14(1)(b); Estados Unidos-Kazajstán, art. 14(1)(c) (12 meses consecutivos); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 14(1)(b). Véase Finlandia-China, art. 14(1)(b) (que sustituye "año fiscal" por "año civil").

279/ Luxemburgo-Indonesia, art. 14(1).

280/ Bélgica-China, art. 15(1); Dinamarca-Egipto, art. 14(1); Finlandia-China, art. 14(1); Luxemburgo-Indonesia, art. 14(1); España-India, art. 15(1); Suecia-Botswana, art. 14(1); Suecia-Federación de Rusia, art. 14(1)(b); Reino Unido-México, art. 14(1). Véase Estados Unidos-Túnez, art. 14(1)(c) (que permite la tributación en la fuente cuando la retribución exceda de 7.500 dólares, se reciba o no de un residente, un establecimiento permanente o centro fijo en el país de la fuente).

Notas (continuación)

281/ Véase Irlanda-Federación de Rusia, art. 14(2) (que define "servicios por cuenta propia" en lugar de "servicios profesionales"); Estados Unidos-Túnez, art. 14(2) ("servicios personales de carácter independiente"); Estados Unidos-Ucrania, art. 14(2) ("servicios personales independientes").

282/ Finlandia-Estonia, art. 15(2); Finlandia-Pakistán, art. 15(2); Finlandia-Ucrania, art. 15(1)(a); Francia-Nigeria, art. 15(2)(a); Países Bajos-Letonia, art. 15(2)(a); Noruega-Zimbabwe, art. 14(2)(a); Suecia-Belarús, art. 15(2)(a); Suecia-Botswana, art. 15(2); Suecia-Viet Nam, art. 15(2)(a). Véase Bélgica-China, art. 15(2) (que sustituye "año fiscal" por "año civil" en (a)); Finlandia-China, art. 15(2) (lo mismo); Estados Unidos-China, art. 14(2)(a) (lo mismo).

Los tratados que siguen la Convención Modelo de las Naciones Unidas en este punto son, entre otros, Francia-Kuwait, art. 15(2)(a); Alemania-Namibia, art. 15(2)(a) (que utiliza "año tributario" en lugar de "año fiscal"); Países Bajos-Bangladesh, art. 15(2)(a); Estados Unidos-Ucrania, art. 15(2)(a) ("año tributario").

283/ Noruega-Zimbabwe, art. 16(2)(b).

284/ Australia-Viet Nam, art. 15(1).

285/ Entre los tratados que no contienen esta disposición figura Estados Unidos-China, art. 14.

286/ Australia-Viet Nam, art. 15(3); Finlandia-Estonia, art. 15(3); Finlandia-Ucrania, art. 15(3); Francia-Nigeria, art. 15(3); Luxemburgo-Indonesia, art. 15(3); Países Bajos-Nigeria, art. 15(3); España-India, art. 15(3); Suecia-Botswana, art. 15(3); Reino Unido-Ghana, art. 15(3); Reino Unido-México, art. 15(3). Véase Noruega-Gambia, art. 16(3) (donde las utilidades de la empresa son imponibles); Turquía-Hungría, art. 15(3) (país donde se encuentra situada la oficina registrada de la empresa).

En algunos tratados se dispone que si el operador de un buque o aeronave es una empresa de un Estado contratante, la retribución por el empleo a bordo del buque o aeronave es imponible sólo en ese Estado (Suecia-Belarús, art. 15(3); Suecia-Viet Nam, art. 15(3)).

En algunos tratados se confiere la jurisdicción tributaria exclusiva al país de residencia del empleado (Países Bajos-Letonia, art. 15(3); Estados Unidos-Ucrania, art. 15(3)).

Notas (continuación)

286/ (continuación)

Los tratados que utilizan el enfoque de la dirección efectiva son, entre otros, Francia-Kuwait, art. 12(3); Países Bajos-Bangladesh, art. 15(3); Suiza-Rumania, art. 15(3). Véase Bélgica-China, art. 15(3) ("sede de la administración general"); Finlandia-China, art. 15(3) ("sede de la oficina principal o dirección efectiva").

287/ Véase Bélgica-China, art. 16 (que agrega al final que este párrafo también se aplica a los pagos por "el cumplimiento de funciones similares a las mencionadas"); Finlandia-China, art. 16 (que agrega "o cualquier otro órgano similar de una sociedad" después de "directorio"); Irlanda-Federación de Rusia, art. 16 (que agrega "u órgano similar"); Países Bajos-Letonia, art. 16 (que agrega "o cualquier otro órgano similar"); Estados Unidos-Túnez, art. 16 (que excluye "los pagos fijos o eventuales obtenidos en su calidad de funcionario o empleado" y permite al otro Estado gravar sólo los montos que "la sociedad no pueda deducir, pero que sean considerados en ese otro Estado como una distribución de beneficios"); Estados Unidos-Ucrania, art. 16 (que excluye la retribución por servicios prestados en el Estado donde reside la empresa).

288/ Los tratados que tienen esta disposición incluyen Dinamarca-Egipto, art. 16(2); Dinamarca-Pakistán, art. 17(2); Noruega-Zimbabwe, art. 17(2).

289/ Luxemburgo-Indonesia, art. 16(2).

290/ Véase Estados Unidos-Túnez, art. 17(1) (que exime este ingreso si no excede de 7.500 dólares).

291/ Algunos tratados muy recientes efectúan esta sustitución, a saber, Países Bajos-Letonia, art. 17(1); Suecia-Belarús, art. 17(1).

292/ Véase Estados Unidos-Túnez, art. 17(2) (que agrega una disposición en la que se define cuando la renta "va" a otra persona).

293/ Bélgica-China, art. 17(3) (intercambio cultural); Canadá-Estonia, art. 17(4) (fondos públicos); Canadá-Letonia, art. 17(4) (fondos públicos); Dinamarca-Letonia, art. 17(3) (fondos públicos); Dinamarca-Lituania, art. 17(3) (fondos públicos); Alemania-Costa Rica, art. 17(3) (otro Estado o "una institución de interés público reconocida en ese otro Estado"); Finlandia-China, art. 17(3) (intercambio cultural); Finlandia-Estonia, art. 17(3) ("fondos públicos del otro Estado contratante" pero se puede imponer tributo en virtud de las disposiciones relativas a los establecimientos permanentes o servicios personales por cuenta ajena o propia); Finlandia-Ucrania, art. 17(3) (lo mismo); Francia-Trinidad y Tabago, art. 18(3) (fondos públicos del Estado en que reside el artista o atleta, o intercambio cultural); Japón-Singapur, art. 17(1) (intercambio cultural); Luxemburgo-Indonesia, art. 17(3) (fondos públicos);

Notas (continuación)

293/ (continuación)

Países Bajos-Letonia, art. 17(3) (fondos públicos del Estado en que reside el atleta o artista); Países Bajos-Viet Nam, art. 17(3) (otro Estado); Noruega-Gambia, art. 18(3) (otro Estado); Noruega-Letonia, art. 17(3) (fondos públicos); España-India, art. 18(3) ("fondos públicos" del Estado en que reside el artista o atleta); España-República de Corea, art. 17(3) (intercambio cultural); Suecia-Botswana, art. 17(3) (otro Estado); Suecia-Lituania, art. 17(3) (fondos públicos); Suecia-Federación de Rusia, art. 17(3) (acuerdos culturales); Suecia-Viet Nam, art. 17(3) (fondos públicos del Estado en que reside el artista o atleta "conforme al programa de intercambio cultural entre los dos Estados contratantes"); Suiza-Rumania, art. 17(3) (fondos públicos); Turquía-Hungría, art. 17(3) (fondos públicos); Turquía-Hungría, art. 17(3) ("fondos públicos" de cualquier Estado, o acuerdo cultural); Turquía-Hungría, art. 17(3) ("fondos públicos" de cualquier Estado, o acuerdo cultural); Reino Unido-Ghana, art. 18(3) (acuerdo cultural); Estados Unidos-República Checa, art. 17(3) (fondos públicos); Estados Unidos-China, art. 16(1) (intercambio cultural); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 18(3) (fondos públicos); Estados Unidos-Ucrania, art. 17(3) (fondos públicos del Estado de residencia del artista o atleta o "conforme a un acuerdo específico que concierten los Gobiernos").

294/ Véase Australia-Viet Nam, art. 18(1) (que agrega al párrafo 1 "incluidas las pensiones del gobierno"); Suecia-Bolivia, art. 18(1) (que agrega los pagos del seguro social y las rentas vitalicias); Suecia-Botswana, art. 18(1) (que agrega los desembolsos del seguro social); Suecia-Federación de Rusia, art. 18(1) (que agrega los pagos del seguro social y las rentas vitalicias); Suecia-Venezuela, art. 18(1) (que agrega los pagos del Seguro Social y las rentas vitalicias).

En ciertos tratados, las pensiones "procedentes" de un Estado contratante sólo son imponibles en ese Estado. Dinamarca-Egipto, art. 18(1); Dinamarca-Pakistán, art. 19(1); Francia-Nigeria, art. 19(1) (país de donde "se deriva esa renta"). En otros tratados se dispone que dichas pensiones "pueden ser gravadas" en el lugar de donde proceden (Suecia-Belarús, art. 18(1)).

295/ Países Bajos-Nigeria, art. 18(a). Véase Finlandia-Estonia, art. 18(3) (que permite que las pensiones se graven en el Estado de donde proceden sólo si el receptor era con anterioridad residente de ese Estado y reside ahora en el otro Estado y, por lo común, sólo si el receptor es un nacional del Estado que somete a tributación pero no del Estado de residencia actual; la tasa máxima es el 15% del monto bruto); Países Bajos-Letonia, art. 18(2) (que permite que las pensiones "en retribución de empleo anterior" se graven donde tuvo lugar el empleo "si no son de carácter periódico"); Países Bajos-Viet Nam, art. 18(2) (lo mismo).

Notas (continuación)

296/ Entre los tratados que incluyen la disposición figuran Bélgica-China, art. 18(2); Canadá-Zimbabwe, art. 19(5); Dinamarca-Letonia, art. 18(2); Dinamarca-Lituania, art. 18(2); Dinamarca-Pakistán, art. 19(1); Finlandia-China, art. 18(2); Francia-Kuwait, art. 13A(2); Francia-Trinidad y Tabago, art. 19(2); Finlandia-Estonia, art. 18(2); Países Bajos-Bangladesh, art. 18(3); Países Bajos-Letonia, art. 18(3); Países Bajos-México, art. 18(3); Noruega-Zimbabwe, art. 19(2); Suecia-Belarús, art. 18(1); Suecia-Lituania, art. 18(2); Estados Unidos-República Checa, art. 19(1)(b); Estados Unidos-China, art. 17(2); Estados Unidos-Kazajstán, art. 18(1)(b); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 19(1)(b); Estados Unidos-Túnez, art. 18(1)(b); Estados Unidos-Ucrania, art. 19(2).

297/ Véase Países Bajos-Viet Nam, art. 19(4) (que cubre los pagos del seguro social en el artículo sobre servicio público y estipula que el país pagador puede gravar estos pagos pero no excluye la imposición en el país de residencia del receptor); Suecia-Gambia, art. 18(1); Suecia-Namibia, art. 18(1); Suecia-Federación de Rusia, art. 18(1); Suecia-Venezuela, art. 18(1).

298/ Dinamarca-Egipto, art. 18(1) (la renta vitalicia puede gravarse únicamente en el lugar de donde procede); Dinamarca-Pakistán, art. 19(1) (lo mismo); Francia-Nigeria, art. 19(1) ("Estado del cual se deriva esa renta"); Países Bajos-Nigeria, art. 18(2), (3); Suecia-Belarús, art. 18(1) (la renta vitalicia "puede gravarse" en el lugar de donde procede); Suecia-Bolivia, art. 18(1); Suecia-Gambia, art. 18(1); Suecia-Namibia, art. 18(1); Suecia-Federación de Rusia, art. 18(1); Suecia-Venezuela, art. 18(1).

Véase Finlandia-Estonia, art. 18(3) (que permite que las rentas vitalicias se graven en el Estado de donde proceden sólo si el receptor era anteriormente residente de ese Estado y en el presente es residente del otro Estado y habitualmente sólo si el receptor es un nacional del Estado que impone el gravamen pero no del Estado de residencia actual; el impuesto máximo es 15% del monto bruto). En los tratados de Finlandia en general se aclara que los pagos a cambio de "servicios prestados" no constituyen una renta vitalicia; idem, Finlandia-Pakistán, art. 18(3); Finlandia-Ucrania, art. 18(1), (3).

299/ Por ejemplo, Australia-Viet Nam, art. 18(1), (2); Canadá-Estonia, art. 18(1) (el otro Estado también puede gravar); Canadá-Letonia, art. 18(1) (lo mismo); Dinamarca-Letonia, art. 18(1); Dinamarca-Lituania, art. 18(1); Francia-Trinidad y Tabago, art. 19(1), (3); Irlanda-Federación de Rusia, art. 18(1), (2); Japón-Singapur, art. 18(1); Países Bajos-Bangladesh, art. 18(1) (pero el otro Estado puede gravar si el pago no es periódico); Países Bajos-Letonia, art. 18(1) (pero el pago a suma alzada es imponible en la fuente); Países Bajos-México, art. 18(1) (pero el otro Estado puede gravar los pagos no periódicos); Noruega-Letonia, art. 18(1); Suecia-Botswana, art. 18(1), (2); Suecia-Egipto, art. 18(1), (2); Reino Unido-Ghana, art. 18(3); Reino Unido-México, art. 18(1), (2); Reino Unido-Kazajstán, art. 18(1); Reino Unido-Viet Nam, art. 18(1); Estados Unidos-República Checa, art. 19(2); Estados Unidos-Kazajstán,

299/ (continuación)

art. 18(3); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 19(2); Estados Unidos-Túnez, art. 18(2).

Véase Países Bajos-Viet Nam, art. 18(2), (3) (que en general confiere la jurisdicción tributaria exclusiva al país de residencia, pero permite que una renta vitalicia se grave en el lugar de donde "procede" si "se paga una suma alzada"); Turquía-Hungría, art. 18 (que confiere al país de residencia la jurisdicción tributaria exclusiva sobre la "renta vitalicia" pero no define esta expresión).

300/ Canadá-Zimbabue, art. 19(4); Dinamarca-Egipto, art. 18(2) (pero solamente si el receptor está sujeto a tributación por pagos para sustento de ex cónyuges o hijos en el Estado de residencia); Dinamarca-Pakistán, art. 19(2) (lo mismo); Noruega-Gambia, art. 19(2) (pero que permite que los pagos para sustento de ex cónyuge o hijos pagados por un residente de un Estado a un residente del otro Estado los grave únicamente el primero "en la medida en que no es descontable como una desgravación para el pagador"); Estados Unidos-República Checa, art. 19(3); Estados Unidos-Kazajstán, art. 18(4); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 19(3); Estados Unidos-Túnez, art. 18(3).

Los tratados celebrados por los Estados Unidos a menudo estipulan que los pagos para sustento de menores están exentos en ambos Estados); Estados Unidos-República Checa, art. 19(3); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 19(3); Estados Unidos-Túnez, art. 18(4).

301/ Australia-Viet Nam, art. 18(3) (que abarca "los pagos para el sustento de ex cónyuges o hijos u otros pagos de sustento").

302/ Véase Dinamarca-Egipto, art. 19(2) (que amplía el párrafo 1 para que se aplique a los empleados de bancos centrales y otras "organizaciones generales dedicadas a los servicios públicos"); Francia-Nigeria, art. 18(1) (con una nueva redacción para el apartado b) que dispone que la remuneración por servicios en el otro Estado es imponible exclusivamente en ese Estado sólo si "el receptor es un residente y un nacional de ese otro Estado, con la condición de que no se haya convertido en residente de ese otro Estado únicamente con la finalidad de prestar los servicios"); Alemania-Costa Rica, art. 19(1) (con una nueva redacción para el apartado b) que dispone que si los servicios se prestan en el otro Estado, el otro Estado tiene la jurisdicción tributaria exclusiva a menos que el receptor sea un nacional del Estado para cuyo Gobierno se prestan los servicios); Estados Unidos-República Checa, art. 14(1) (que combina los párrafos 1 y 2 y utiliza un texto ligeramente diferente); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 14(1) (lo mismo); Estados Unidos-Túnez, art. 19(1) (que vuelve a redactar el párrafo 1 de modo que se aplique sólo si el receptor es un ciudadano del Estado para el que se prestan los servicios).

Notas (continuación)

303/ Alemania-Costa Rica, art. 19(4); Alemania-Namibia, art. 19(3).

304/ Los tratados que omiten el párrafo 2 son, entre otros, Australia-Viet Nam, art. 18, 19 (que cubre las "pensiones del Gobierno" en el artículo sobre las pensiones y omite el párrafo 2 de este artículo); Dinamarca-Egipto, art. 19; Dinamarca-Pakistán, art. 20); Francia-Nigeria, art. 18; Alemania-Costa Rica, art. 19(1) (que amplía el párrafo 1 para abarcar las pensiones por servicios oficiales); Irlanda-Federación de Rusia, art. 19; Países Bajos-Nigeria, art. 19(2) (que incluye a) pero omite b)); Suecia-Bolivia, art. 19; Suecia-Federación de Rusia, art. 19; Suecia-Venezuela, art. 19; Estados Unidos-República Checa, art. 19; Estados Unidos-Eslovaquia, art. 19.

305/ Véase Australia-Viet Nam, art. 19(2) (con una nueva redacción para este párrafo); Francia-Nigeria, art. 18(2) (que agrega "o cualquier intermediación del Gobierno del mismo a los efectos de las ganancias"); Países Bajos-Letonia, art. 19(3) (que agrega "o un organismo o una entidad de propiedad total de ese Estado, subdivisión o administración"); Estados Unidos-Ucrania, art. 18(3) (que da una nueva redacción a este párrafo sin cambios sustantivos).

306/ Véase Bélgica-China, art. 21 (que omite la cláusula, comenzando con "siempre que"); Dinamarca-Pakistán, art. 21 (que le da una nueva redacción y amplía el alcance del párrafo, incluyendo "cualquier monto que represente una remuneración por servicios prestados" en el país donde se presten servicios); Alemania-Costa Rica, art. 20(2) (que lo vuelve a redactar y amplía el alcance del párrafo); Países Bajos-Nigeria, art. 21(1) (que vuelve a redactar el párrafo, ampliando la exención para cubrir hasta 2.000 dólares ganados en el país donde tienen lugar los estudios, y restringiendo la exención al "período que se requiera razonable o habitualmente"); Suecia-Egipto, art. 20 (da una nueva redacción al párrafo sin cambios importantes).

307/ Los tratados que tienen esta disposición incluyen Canadá-Zimbabwe, art. 21(2); Dinamarca-Egipto, art. 20(2); Noruega-Zimbabwe, art. 21(2); Suecia-Bolivia, art. 20(2) (que requiere que el estudiante esté presente en el otro Estado durante seis meses como mínimo); Suecia-Gambia, art. 20(2); Suecia-Namibia, art. 20(2). Véase Países Bajos-Nigeria, art. 21(2) (que dispone una exención separada para las subvenciones y asignaciones de cualquier Estado, de organizaciones científicas, educacionales, religiosas o benéficas, o en virtud de un programa de asistencia técnica de cualquiera de los Estados).

308/ Dinamarca-Egipto, art. 20(3) (en ningún caso más de cinco años); Estados Unidos-China, art. 20; Estados Unidos-Ucrania, art. 20(2) (en ningún caso más de cinco años).

Notas (continuación)

309/ Países Bajos-Nigeria, art. 21(1). Véase Finlandia-China, art. 21(c) (una disposición similar aplicable durante no más de siete años o, si es menos, el período requerido razonablemente para terminar los estudios); Francia-Trinidad y Tabago, art. 21 (una disposición similar sin tope monetario y tiempo limitado a siete años); Países Bajos-Bangladesh, art. 20; España-República de Corea, art. 20(1) (una disposición similar aplicable durante no más de cinco años); Estados Unidos-República Checa, art. 21; Estados Unidos-China, art. 20 (una disposición similar, limitada a 5.000 dólares al año); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 21; Estados Unidos-Túnez, art. 20 (4.000 dólares al año).

310/ Turquía-Hungría, art. 20(3).

311/ Finlandia-Pakistán, art. 20(2); Finlandia-Ucrania, art. 20(2); Francia-Nigeria, art. 20(2). Véase Dinamarca-Pakistán, art. 21 (no se requiere que los servicios estén conectados con los estudios o la formación).

312/ Países Bajos-Nigeria, art. 20 (que limita la exención por investigación a las investigaciones "emprendidas ... en interés público").

Para disposiciones similares, véase Bélgica-China, art. 20 (aplicable por tres años); Dinamarca-Egipto, art. 21 (dos años); Finlandia-China, art. 20 (tres años); Francia-Kuwait, art. 16 (dos años); Francia-Nigeria, art. 21 (dos años, pero para investigación, sólo si las investigaciones son "en interés público"); Francia-Trinidad y Tabago, art. 22 (lo mismo); Alemania-Costa Rica, art. 20(1) (aplicable por dos años, pero ampliado a visitas a museos u "otras instituciones culturales" o "en virtud de un programa oficial de intercambio cultural"); Irlanda-Federación de Rusia, art. 21 (dos años, pero para investigación, solo si se realiza "en interés público"); Luxemburgo-Indonesia, art. 20(1); Países Bajos-Bangladesh, art. 20 (dos años); Países Bajos-Letonia, art. 20 (dos años, pero para investigación sólo si se realiza "en interés público"); España-República de Corea, art. 21 (dos años); Suecia-Egipto, art. 21 (dos años, aplicable sólo a las visitas a una "universidad, instituto terciario u otro establecimiento dedicado a la enseñanza superior o la investigación científica", limitando la exención para la investigación que se realiza "en interés público", y condicionando la exención a los pagos que se gravan en el país de residencia); Suecia-Federación de Rusia, art. 20(2) (dos años); Turquía-Hungría, art. 20(2) (dos años, aplicable si el docente o instructor es un "nacional" de un Estado contratante, y cubre la enseñanza y la investigación científica); Reino Unido-Ghana, art. 22 (dos años y cubre sólo el servicio en una universidad u "otra institución educacional reconocida" y, en el caso de la investigación, limitada a la que se realiza "en interés público").

313/ Estados Unidos-República Checa, art. 21; Estados Unidos-Kazajstán, art. 19; Estados Unidos-Eslovaquia, art. 21; Estados Unidos-Ucrania, art. 20 (para estudiantes, aprendices e investigadores únicamente).

Notas (continuación)

314/ Véase Alemania-Costa Rica, art. 21(1) (que agrega "sin tomar en consideración la fuente"); Reino Unido-México, art. 21(1) (que agrega "del propietario beneficiario" después de "elementos de la renta").

En algunos tratados se combinan los párrafos 1 y 3 (Dinamarca-Letonia, art. 22(1); Dinamarca-Lituania, art. 22(1); Noruega-Letonia, art. 22(1); Suecia-Lituania, art. 22(1); Suecia-Venezuela, art. 21(1)).

Este artículo se ha omitido en Suiza-México.

315/ Reino Unido-Ghana, art. 23.

316/ Reino Unido-Ghana, art. 23; Reino Unido-Kazajstán, art. 21(1); Reino Unido-México, art. 21(1); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 21(1); Reino Unido-Viet Nam, art. 21(1).

317/ Pero véase Australia-Viet Nam, art. 21(3) (párrafo con una nueva redacción); Alemania-Costa Rica, art. 21(1) ("propietario beneficiario" sustituye a "receptor").

318/ Por ejemplo, Países Bajos-Nigeria, art. 22.

319/ Los tratados que incluyen este párrafo, o alguna variante del mismo, son: Australia-Viet Nam, art. 21(2) (redacción nueva); Bélgica-China, art. 22(1) (que combina este párrafo con el párrafo 1); Dinamarca-Egipto, art. 22(3); Finlandia-China, art. 22(3); Finlandia-Estonia, art. 21; Finlandia-Pakistán, art. 21(1); Japón-Singapur, art. 21(3); Países Bajos-México, art. 21(3); Países Bajos-Nigeria, art. 22(2); Noruega-Zimbabwe, art. 22(3); Suecia-Botswana, art. 21 (que permite la imposición por el otro Estado "si tal ingreso procede de fuentes dentro de (ese) Estado; Suecia-Egipto, art. 22(2) (lo mismo); Suecia-Namibia, art. 22(3); Suecia-Viet Nam, art. 21(2) (lo mismo); Estados Unidos-China, art. 21(3).

Este párrafo figura en varios tratados del Canadá, pero limitan la tasa del impuesto a 15% para algunas rentas procedentes de fideicomisos y patrimonios (Canadá-Estonia, art. 21(2); Canadá-Letonia, art. 21(2); Canadá-Zimbabwe, art. 22(1)).

Véase Francia-Nigeria, art. 22 (que redacta nuevamente el párrafo 1 para disponer que la renta de un residente de un Estado contratante procedente de otro Estado es imponible "de conformidad con las leyes internas de cada Estado contratante"); Francia-Trinidad y Tabago, art. 23 (lo mismo).

320/ Reino Unido-Kazajstán, art. 21(3); Reino Unido-México, art. 21(4); Reino Unido-Uzbekistán, art. 21(3).

Notas (continuación)

321/ Reino Unido-México, art. 21(5).

322/ Los tratados que no incorporan el artículo son Australia-Viet Nam, Bélgica-China, Dinamarca-Egipto, Dinamarca-Pakistán, Finlandia-China, Francia-Nigeria, Francia-Trinidad y Tabago, Irlanda-Federación de Rusia, Países Bajos-Nigeria, Países Bajos-Viet Nam, Suecia-Belarus, Suecia-Botswana, Suecia-Viet Nam, Turquía-Hungría, Reino Unido-Ghana, Reino Unido-México, Estados Unidos-China, Estados Unidos-Túnez.

323/ El tratado que omite el párrafo 3 es Luxemburgo-Indonesia, art. 22.

324/ Canadá-Estonia, art. 22(3); Canadá-Letonia, art. 22(3); Canadá-Zimbabue, art. 22(3); Dinamarca-Letonia, art. 23(3); Dinamarca-Lituania, art. 23(3); Finlandia-Estonia, art. 22(3); Finlandia-Ucrania, art. 22(4); Noruega-Letonia, art. 23(3); España-India, art. 24(3); Suecia-Lituania, art. 23(3); Estados Unidos-República Checa, art. 23(3); Estados Unidos-Kazajstán, art. 22(3); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 23(3); Estados Unidos-Ucrania, art. 23(3). Véase Países Bajos-Letonia, art. 23(3) ("explotado por una empresa de un Estado contratante").

325/ Noruega-Gambia, art. 24(3). Sin embargo, en este tratado se confiere la jurisdicción para gravar contenedores y equipos relacionados al Estado en donde se sitúa la dirección efectiva. (Noruega-Gambia, art. 24(4)).

326/ España-India, art. 24(4), (5).

327/ Finlandia-Estonia, art. 22(1), Finlandia-Ucrania, art. 22(2).

328/ Los tratados que no tienen artículos sobre no discriminación son Australia-Viet Nam; Francia-Kuwait.

329/ Canadá-Estonia, art. 24(1); Canadá-Letonia, art. 24(2); Canadá-Zimbabue, art. 25(1); Francia-Nigeria, art. 24(1); Suecia-Viet Nam, art. 24(1); Suiza-México, art. 22(1); Turquía-Hungría, art. 23(1); Reino Unido-Ghana, art. 26(1); Reino Unido-México, art. 25(1); Reino Unido-Kazajstán, art. 23(1); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 24(1); Reino Unido-Uzbekistán, art. 25(1); Reino Unido-Viet Nam, art. 23(1); Estados Unidos-Túnez, art. 24(1).

Véase Finlandia-Pakistán, art. 23(5)(b) (que estipula que este artículo no afecta a "ninguna de las disposiciones de la legislación de un Estado contratante sobre la imposición de un tributo a una persona no residente"); Suecia-Federación de Rusia, art. 23(1) (que establece que el párrafo no da derecho a los residentes de otro Estado a los beneficios otorgados por acuerdos especiales a los residentes de un tercer Estado).

Notas (continuación)

330/ Irlanda-Federación de Rusia, art. 24(1); Finlandia-Ucrania, art. 24(1); Suecia-Federación de Rusia, art. 23(1); Estados Unidos-Ucrania, art. 25(1).

Véase Reino Unido-Kazajstán, art. 25(1) (el párrafo se aplica a los nacionales y a "cualquier persona jurídica, asociación, sociedad u otra entidad").

331/ Los tratados que incluyen esta definición en el artículo 24 son Dinamarca-Egipto, art. 24(2); Dinamarca-Pakistán, art. 25(1); Estados Unidos-Túnez, art. 24(2).

332/ Irlanda-Federación de Rusia, art. 24(1).

333/ Los tratados que llevan esta disposición son Dinamarca-Egipto, art. 24(3); Dinamarca-Pakistán, art. 25(3); Países Bajos-Letonia, art. 26(2) (que agrega "en particular con respecto a la residencia" después de "las mismas circunstancias"); Noruega-Letonia, art. 25(2); Noruega-Zimbabwe, art. 25(2); Suecia-Lituania, art. 24(2); Reino Unido-Kazajstán, art. 25(2); Reino Unido-Uzbekistán, art. 25(2). Véase Irlanda-Federación de Rusia, art. 24(1) (que no incorpora este párrafo pero agrega en la segunda oración del párrafo 1 "y, si así lo permite la legislación del Estado contratante del caso, a las personas apátridas que son residentes de ese Estado contratante").

334/ Véase España-India, art. 26(2) (que agrega "en las mismas circunstancias o en las mismas condiciones" al final de la primera oración).

335/ Canadá-Estonia, art. 24(3); Canadá-Letonia, art. 24(3); Canadá-Zimbabwe, art. 25(3); Finlandia-Pakistán, art. 23(5)(a); Finlandia-Ucrania, art. 24(6); Francia-Nigeria, art. 24(4); Irlanda-Federación de Rusia, art. 24(3); Países Bajos-Nigeria, art. 24(3); Países Bajos-Viet Nam, art. 24(6); Noruega-Zimbabwe, art. 25(6); Suecia-Bolivia, art. 24(5); Suecia-Botswana, art. 24(5); Suecia-Egipto, art. 24(3); Suecia-Gambia, art. 24(5); Suecia-Namibia, art. 24(5); Suecia-Federación de Rusia, art. 24(3); Turquía-Hungría, art. 23(4); Reino Unido-Ghana, art. 26(5); Reino Unido-Kazajstán, art. 25(6); Reino Unido-México, art. 25(5); Reino Unido-México, art. 25(5); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 25(5); Reino Unido-Uzbekistán, art. 25(6); Reino Unido-Viet Nam, art. 23(5); Estados Unidos-Túnez, art. 24(6); Estados Unidos-Ucrania, art. 25(6).

Véase Suecia-Viet Nam, art. 24 (que incluye tanto un párrafo separado como una segunda oración en el párrafo 4).

Notas (continuación)

336/ Dinamarca-Pakistán, art. 25(5) (que agrega "honorarios por servicios técnicos" a la primera oración); Francia-Trinidad y Tabago, art. 25(3) (que agrega "cargos administrativos" a la primera oración, y una oración que aclara que este párrafo no limita a Francia en la aplicación de "su legislación interna en lo relativo a 'capitalización escasa'"); Luxemburgo-Indonesia, art. 24(4) (que omite "excepto cuando se aplican las disposiciones de párrafo 1 del artículo 9, el párrafo 6 del artículo 11 o el párrafo 6 del artículo"); Noruega-Zimbabwe, art. 25(4) (que agrega "honorarios técnicos" a la primera oración).

337/ Francia-Nigeria, art. 24; Irlanda-Federación de Rusia, art. 24; Países Bajos-Nigeria, art. 24; Suecia-Federación de Rusia, art. 24.

338/ Bélgica-China, art. 24(3); Dinamarca-Egipto, art. 24(5); Dinamarca-Pakistán, art. 25(5); Finlandia-China, art. 24(3); Suecia-Viet Nam, art. 24(3); Estados Unidos-China, art. 24(4); Estados Unidos-Túnez, art. 24(4).

339/ Véase Estados Unidos-Ucrania, art. 25(4) (que sustituye "empresas de" por "una sociedad que es residente de").

340/ Irlanda-Federación de Rusia, art. 24; Suecia-Federación de Rusia, art. 24.

341/ Véase Estados Unidos-Túnez, art. 24(7) (que aplica este artículo a "todos los impuestos gravados por un Estado contratante o una subdivisión política o una administración local del mismo"); Estados Unidos-Ucrania, art. 25 (7) ("impuestos de todo tipo y descripción aplicados por un Estado contratante o una subdivisión política o una administración local del mismo").

342/ Finlandia-China, art. 24; Luxemburgo-Indonesia, art. 24; España-India, art. 26; Estados Unidos-China, art. 23.

343/ Canadá-Estonia, art. 24(5); Canadá-Letonia, art. 24(5); Canadá-Zimbabwe, art. 25(6); Dinamarca-Egipto, art. 24(7); Irlanda-Federación de Rusia, art. 24(4); Luxemburgo-Indonesia, art. 24(5); Países Bajos-Viet Nam, art. 24(7); Suecia-Federación de Rusia, art. 24(5); Suecia-Viet Nam, art. 24(7); Suiza-México, art. 23(6); Reino Unido-Kazajistán, art. 25(7); Reino Unido-México, art. 25(6); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 24(6); Reino Unido-Uzbekistán, art. 25(7); Reino Unido-Viet Nam, art. 24(6).

344/ Países Bajos-Viet Nam, art. 24(2) (a una tasa que no exceda del 10%); Noruega-Zimbabwe, art. 25(2) (5% o cualquier tasa más baja convenida por Zimbabwe en un tratado con cualquier otro miembro de la OCDE); Suecia-Viet Nam, art. 24(5) (aplicable únicamente al "impuesto sobre las remesas de utilidades de Viet Nam"; tasa máxima de 10%); Reino Unido-Viet Nam, art. 23(2); Estados Unidos-República Checa, art. 25(5); Estados Unidos-Kazajistán, art. 25(5); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 25(4); Estados Unidos-Ucrania, art. 25(5).

Notas (continuación)

345/ Países Bajos-Letonia, art. 26(6).

346/ Véase Finlandia-Ucrania, art. 25(1) (que sustituye una parte de la última oración que comienza con "en que resida o, si su caso queda ..." por "ciudadano"); Suecia-Viet Nam, art. 25(1) (que omite "o, si su caso queda comprendido en el párrafo 1 del artículo 24, a la del Estado contratante del que sea nacional" al final de la primera oración); Reino Unido-Ghana, art. 27(1) (que omite todo comenzando con "o, si su caso queda comprendido en el párrafo 1 del artículo 24, a la del ..."); Estados Unidos-Ucrania, art. 26(1) (que hace la misma sustitución que Finlandia-Ucrania).

347/ Turquía-Hungría, art. 25(1); Reino Unido-Kazajstán, art. 26(1); Reino Unido-Rusia, art. 25(1); Reino Unido-Uzbekistán, art. 26(1); Reino Unido-Viet Nam, art. 24(1); Estados Unidos-Kazajstán, art. 25(1); Estados Unidos-Túnez, art. 25(1); Estados Unidos-Ucrania, art. 26(1).

348/ Canadá-Estonia, art. 25(1); Canadá-Letonia, art. 25(1); Canadá-Zimbabwe, art. 26(1); Suecia-Venezuela, art. 25(1); Suiza-México, art. 23(1).

349/ Véase Finlandia-China, art. 25(2) (que agrega después de la primera oración "En el caso que las autoridades competentes lleguen a un acuerdo, los Estados contratantes impondrán tributos y permitirán reembolsos o deducciones de impuestos de conformidad con dicho acuerdo").

350/ Bélgica-China, art. 25(2); Canadá-Estonia, art. 25(2); Canadá-Letonia, art. 25(2); Canadá-Zimbabwe, art. 26(2); Dinamarca-Pakistán, art. 26(2); Luxemburgo-Indonesia, art. 25(2); Países Bajos-México, art. 24(2); Países Bajos-Nigeria, art. 25(2); España-República de Corea, art. 25(2); Suecia-Venezuela, art. 25(2); Suiza-México, art. 23(2); Suiza-Rumania, art. 25(2); Turquía-Hungría, art. 25(2); Reino Unido-Ghana, art. 27(2); Reino Unido-Kazajstán, art. 26(2); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 26(2); Reino Unido-Uzbekistán, art. 26(2); Reino Unido-Viet Nam, art. 24(2).

351/ Véase España-República de Corea, art. 25(3) (que agrega "y respecto de la evitación o abuso de la Convención" al final del segundo párrafo).

En algunos tratados de los Estados Unidos se agrega una oración que describe cinco tipos de asuntos relacionados con la interpretación o aplicación que podrían cubrirse mediante acuerdo de las autoridades competentes (Estados Unidos-Kazajstán, art. 25(3); Estados Unidos-Ucrania, art. 26(3)).

Notas (continuación)

352/ Bélgica-China, art. 25(3); Canadá-Estonia, art. 25(4); Canadá-Letonia, art. 25(4); Canadá-Zimbabue, art. 26(4); Francia-Nigeria, art. 25(3); Irlanda-Federación de Rusia, art. 26(3); Países Bajos-México, art. 24(3); Suecia-Venezuela, art. 25(3); Suiza-México, art. 23(3); Reino Unido-Ghana, art. 27(3); Reino Unido-Kazajstán, art. 26(3); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 26(3); Reino Unido-Uzbekistán, art. 26(3); Reino Unido-Viet Nam, art. 24(3).

353/ España-India, art. 27(1). Esta disposición reemplaza la oración final del artículo 26(1) de la Convención Modelo de las Naciones Unidas.

354/ Véase Dinamarca-Egipto, art. 28(3) (que dispone en otro artículo que las autoridades competentes "pueden comunicarse directamente entre sí a los efectos de la aplicación de la Convención").

355/ Por ejemplo, Australia-Viet Nam, art. 24(4); Canadá-Estonia, art. 25(5); Canadá-Letonia, art. 25(5); Dinamarca-Letonia, art. 26(4); Dinamarca-Lituania, art. 26(4); Dinamarca-Pakistán, art. 26(4); Finlandia-China, art. 25(4); Francia-Nigeria, art. 25(4); Irlanda-Federación de Rusia, art. 26(4); Japón-Singapur, art. 25(4); Países Bajos-Letonia, art. 27(4); Países Bajos-Nigeria, art. 25(4); Noruega-Gambia, art. 28(4); Turquía-Hungría, art. 25(4); Suecia-Belarus, art. 24(4); Suecia-Botsuana, art. 25(5); Suecia-Lituania, art. 24(3); Suecia-Federación de Rusia, art. 24(3); Suecia-Venezuela, art. 25(4); Suiza-Rumania, art. 25(4); Reino Unido-Ghana, art. 27(4); Reino Unido-Kazajstán, art. 26(4); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 25(4); Reino Unido-Uzbekistán, art. 26(4); Reino Unido-Viet Nam, art. 24(4); Estados Unidos-República Checa, art. 26(4); Estados Unidos-China, art. 24(5); Estados Unidos-Kazajstán, art. 25(4); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 26(4); Estados Unidos-Túnez, art. 25(5); Estados Unidos-Ucrania, art. 26(4).

356/ Finlandia-China, art. 25(4) (que da una nueva redacción a la segunda oración y omite la tercera); Francia-Trinidad y Tabago, art. 26(4) (que incluye la segunda oración pero no la tercera); Luxemburgo-Indonesia, art. 25(4) (que incorpora la segunda oración pero no la oración final); Suecia-Viet Nam, art. 25(4) (que incluye la segunda oración pero no la tercera).

357/ Dinamarca-Pakistán, art. 26(4); Finlandia-China, art. 25(4); Finlandia-Estonia, art. 25(4); Finlandia-Pakistán, art. 24(4); Noruega-Gambia, art. 28(4); Turquía-Hungría, art. 25(4); España-India, art. 27(4); Estados Unidos-Túnez, art. 25(4).

358/ Países Bajos-Letonia, art. 27(5); Estados Unidos-Kazajstán, art. 25(5). El tratado Países Bajos-Letonia contiene también una disposición que requiere que los Estados contratantes liberen información a la junta de arbitraje (Países Bajos-Letonia, art. 28(2)).

359/ Francia-Trinidad y Tabago, art. 26(5).

Notas (continuación)

360/ Suecia-Egipto, art. 25(4).

361/ Estados Unidos-Túnez, art. 25(4).

362/ Véase Alemania-Costa Rica, art. 26(1) (que omite de la primera oración "o de la legislación interna de los Estados contratantes relativa a los impuestos comprendidos en la Convención, siempre que la tributación que establezca no sea contraria a la Convención, en particular para prevenir el fraude o la evasión de esos impuestos"); España-India, art. 28(1) (que agrega "(incluyendo ejemplares de los documentos cuando corresponda)" después de "la información" en la primera oración); Luxemburgo-Indonesia, art. 28(1) (que agrega al final de la primera oración "y para facilitar la administración de las disposiciones reglamentarias contra la evitación legal"); Países Bajos-Nigeria, art. 26(1) (que agrega "la información que esas autoridades tienen en debido orden a su disposición" en la primera oración después de "la información"); Suecia-Belarus, art. 25(1) (que agrega "El intercambio de información se realizará a pedido con respecto a casos particulares").

363/ Canadá-Estonia, art. 26(1); Canadá-Letonia, art. 27(1); Canadá-Zimbabwe, art. 27(1); Dinamarca-Letonia, art. 27(1); Dinamarca-Lituania, art. 27(1); Francia-Kuwait, art. 20A; Alemania-Namibia, art. 26(1); Japón-Singapur, art. 26(1); Países Bajos-México, art. 25(1); España-República de Corea, art. 26(1); Países Bajos-Letonia, art. 28(1); Suecia-Bolivia, art. 25(1); Suecia-Gambia, art. 26(1); Suecia-Lituania, art. 25(1); Suecia-Namibia, art. 25(1); Suecia-Federación de Rusia, art. 25(1); Suecia-Venezuela, art. 26(1); Estados Unidos-República Checa, art. 27(1); Estados Unidos-Kazajstán, art. 26(1); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 27(1).

Los tratados celebrados por el Reino Unido por lo común tratan el tema de la prevención del fraude, pero por lo demás, siguen más de cerca el modelo de la OCDE (Reino Unido-Kazajstán, art. 27(1); Reino Unido-Federación de Rusia, art. 26(1); Reino Unido-Uzbekistán, art. 27(1); Reino Unido-Viet Nam, art. 26(1)).

364/ En algunos tratados se omite ("orden público") del apartado c) (Dinamarca-Egipto, art. 26(2); Finlandia-China, art. 26(2); Irlanda-Federación de Rusia, art. 25(2); Suecia-Viet Nam, art. 26(2); Estados Unidos-China, art. 25(2); Estados Unidos-Ucrania, art. 27(2)).

En un tratado, este párrafo se convierte en un artículo separado que condiciona a este artículo y a otro artículo excepcional que obliga a cada Estado a prestar asistencia en la recaudación de gravámenes impuestos por el otro (Países Bajos-Letonia, art. 30).

Notas (continuación)

365/ Estados Unidos-República Checa, art. 27(3); Estados Unidos-Kazajstán, art. 27(3); Estados Unidos-Túnez, art. 26(3); Estados Unidos-Ucrania, art. 27(3) (que requiere también que el otro Estado proporcione declaraciones de testigos y copias legalizadas de los "documentos originales completos").

366/ Estados Unidos-Ucrania, art. 27(4).

367/ Suiza-Rumania.

368/ Véase Francia-Nigeria, art. 27(1) (que agrega "sus empleados domésticos" y "miembros de las misiones permanentes ante los organismos internacionales"); Irlanda-Federación de Rusia, art. 27 (que reemplaza "funcionarios diplomáticos y consulares" por "personas"); Estados Unidos-Ucrania, art. 28 (que agrega "empleados de una oficina consular").

369/ Francia-Nigeria, art. 27(2) (condición de la fuente); Alemania-Costa Rica, art. 27(2) (debe cumplir condiciones de fuente y de residencia); Países Bajos-Letonia, art. 31(2) (condición de la residencia); Noruega-Gambia, art. 30(2) (condiciones de fuente y de residencia); Países Bajos-Nigeria, art. 27(2) (condición de la fuente); Países Bajos-Viet Nam, art. 27(2) (condición de la residencia); Suecia-Egipto, art. 27(2) (condición de la residencia).

370/ Países Bajos-Letonia, art. 31(3); Países Bajos-Viet Nam, art. 27(3); Suecia-Egipto, art. 27(3).

371/ Por ejemplo, Bélgica-China, art. 28; Dinamarca-Pakistán, art. 30; Finlandia-China, art. 28; Francia-Nigeria, art. 29; Francia-Trinidad y Tabago, art. 30; Irlanda-Federación de Rusia, art. 28; Países Bajos-Letonia, art. 33; Noruega-Zimbabue, art. 29; Suecia-Belarús, art. 27; Suecia-Viet Nam, art. 28; Estados Unidos-China, art. 27; Estados Unidos-Túnez, art. 28; Estados Unidos-Ucrania, art. 29.

372/ En algunos tratados se permite la denuncia sólo después de que el tratado haya estado en vigor durante cinco años como mínimo (Bélgica-China, art. 29; Dinamarca-Egipto, art. 31; Irlanda-Federación de Rusia, art. 29; Suecia-Viet Nam, art. 29; Estados Unidos-China, art. 28; Estados Unidos-Túnez, art. 29; Estados Unidos-Ucrania, art. 30).

373/ Como se observó al examinar el artículo 12, algunos tratados incluyen disposiciones similares en el artículo sobre cánones.

Notas (continuación)

374/ Noruega-Gambia, art. 14. Véase Suecia-Botswana, art. 21 (que permite la tributación en la fuente de "honorarios técnicos" que se definen como honorarios por servicios de personas no empleadas "de índole administrativa, técnica, administrativa o de consultores prestados" fuera del país de residencia del receptor; el impuesto está limitado al 15% del monto bruto si los honorarios también se gravan en el país de residencia); Dinamarca-Pakistán, art. 13 (similar; tasa máxima del 12% del monto bruto); Noruega-Zimbabwé, art. 13 (similar; tasa máxima del 10%); Suecia-Namibia, art. 21 (similar; tasa máxima del 15%).

375/ Reino Unido-Ghana, art. 17 (el artículo no se aplica si "una de las finalidades principales de cualquier persona que intervenga en la creación o cesión de los derechos" es beneficiarse del artículo). Véase Francia-Trinidad y Tabago, art. 14 (que permite un impuesto del país de la fuente, que no exceda del 10% del monto bruto, sobre los "cargos administrativos", que se definen como "cargos efectuados por la prestación de servicios administrativos", entre ellos, "servicios personales y de carácter técnico y administrativo").

376/ Noruega-Gambia, art. 26; Reino Unido-Ghana, art. 24; Reino Unido-México, art. 24.

377/ Suecia-Botswana, art. 28; Suecia-Namibia, art. 28.

378/ Estados Unidos-Ucrania, art. 22. Figuran disposiciones similares en Estados Unidos-República Checa, art. 17; Estados Unidos-Kazajstán, art. 21; Estados Unidos-Eslovaquia, art. 17.

379/ Francia-Trinidad y Tabago, art. 13.

380/ Dinamarca-Egipto, art. 28(2).

381/ Dinamarca-Pakistán, art. 22; Países Bajos-Letonia, art. 25; Noruega-Gambia, art. 22; Suecia-Lituania, art. 28.

382/ Canadá-Estonia, art. 28(2); Canadá-Letonia, art. 28(1); Canadá-Zimbabwé, art. 29(2); Reino Unido-Kazajstán, art. 24; Reino Unido-México, art. 23; Reino Unido-Uzbekistán, art. 24.

Notas (continuación)

383/ Dinamarca-Egipto, art. 28(1) (que se aplica también a las deducciones realizadas en virtud de acuerdos celebrados por un Estado contratante); Luxemburgo-Indonesia, art. 27 (que se aplica también a las deducciones realizadas en virtud de acuerdos de "cooperación económica o técnica entre los Estados contratantes"); Suecia-Botswana, art. 28 (que se aplica también a las deducciones realizadas en virtud de cualquier "acuerdo celebrado por un Estado contratante"); Estados Unidos-República Checa, art. 1; Estados Unidos-Kazajstán, art. 1; Estados Unidos-Eslovaquia, art. 1; Estados Unidos-Túnez, art. 22(1) (que se aplica también a las deducciones realizadas en virtud de "cualquier otro acuerdo concertado entre los Estados contratantes"); Estados Unidos-Ucrania, art. 1(2) (lo mismo).

383/ Finlandia-Estonia, art. 27; Países Bajos-Letonia, art. 29.

385/ Estados Unidos-República Checa, art. 1(3); Estados Unidos-Kazajstán, art. 1(3); Estados Unidos-Eslovaquia, art. 1(3); Estados Unidos-Túnez, art. 22(2); Estados Unidos-Ucrania, art. 1(3).

Anexo

LISTA DE TRATADOS EXAMINADOS

País de la OCDE	País en desarrollo	Fecha de publicación (día/mes/año)	Fecha de entrada en vigor (día/mes/año)
Alemania	Costa Rica	25/1/93	Aún no ha entrado en vigor
Alemania	Namibia	2/12/93	Aún no ha entrado en vigor
Australia	Viet Nam	4/13/92	1/1/93 Viet Nam 1/7/93 Australia
Bélgica	China	18/4/85	1/1/88
Dinamarca	Egipto	9/2/89	1/1/91
Dinamarca	Letonia	10/12/93	1/1/94
Dinamarca	Lituania	13/10/93	1/1/94
Dinamarca	Pakistán	22/10/87	1/1/88
España	India	8/2/93	Aún no ha entrado en vigor
España	República de Corea	17/1/94	1/1/95
Estados Unidos	China	30/4/84	1/1/87
Estados Unidos	República Checa	16/9/93	1/1/93
Estados Unidos	Kazajstán	24/10/93	Aún no ha entrado en vigor
Estados Unidos	Eslovaquia	8/10/93	1/1/93
Estados Unidos	Túnez	17/6/85	1/1/91
Estados Unidos	Ucrania	4/3/94	Aún no ha entrado en vigor
Finlandia	China	12/5/86	1/1/88
Finlandia	Estonia	23/3/93	1/1/94
Finlandia	Pakistán	30/12/94	Aún no ha entrado en vigor
Finlandia	Ucrania	14/10/94	Aún no ha entrado en vigor
Francia	Kuwait	7/2/94	1/1/81
Francia	Nigeria	27/2/90	1/1/92
Francia	Trinidad y Tabago	5/8/87	1/1/90
Irlanda	Federación de Rusia	29/4/94	Aún no ha entrado en vigor
Japón	Singapur	9/9/94	Aún no ha entrado en vigor
Luxemburgo	Indonesia	14/1/93	1/1/95
Noruega	Gambia	27/4/94	Aún no ha entrado en vigor
Noruega	Letonia	19/7/93	1/1/94
Noruega	Zimbabwe	9/3/89	1/1/92

País de la OCDE	País en desarrollo	Fecha de publicación (día/mes/año)	Fecha de entrada en vigor (día/mes/año)
Países Bajos	Bangladesh	13/7/93	1/1/95 Países Bajos 1/7/95 Bangladesh
Países Bajos	Letonia	14/3/94	Aún no ha entrado en vigor
Países Bajos	México	27/9/95	1/1/95
Países Bajos	Nigeria	11/12/91	1/1/93
Países Bajos	Ucrania	7/9/93	Aún no ha entrado en vigor
Países Bajos	Viet Nam	24/1/95	Aún no ha entrado en vigor
Reino Unido	Ghana	20/1/93	Aún no ha entrado en vigor
Reino Unido	Kazajstán	21/3/94	Aún no ha entrado en vigor
Reino Unido	México	2/6/94	6/4/94
Reino Unido	Federación de Rusia	15/2/95	Aún no ha entrado en vigor
Reino Unido	Uzbekistán	15/10/93	1/4/95 Reino Unido 1/1/95 Uzbekistán
Reino Unido	Viet Nam	9/4/94	1/4/95 Reino Unido 1/1/95 Viet Nam
Suecia	Belarús	10/3/94	Aún no ha entrado en vigor
Suecia	Bolivia	14/1/94	Aún no ha entrado en vigor
Suecia	Botswana	19/10/92	1/1/93 Suecia 1/7/93 Botswana
Suecia	Egipto	26/12/94	Aún no ha entrado en vigor
Suecia	Gambia	8/12/93	1/1/95
Suecia	Lituania	27/9/93	1/1/94
Suecia	Namibia	16/7/93	Aún no ha entrado en vigor
Suecia	Federación de Rusia	14/6/93	Aún no ha entrado en vigor
Suecia	Venezuela	8/9/93	Aún no ha entrado en vigor
Suecia	Viet Nam	24/3/94	Aún no ha entrado en vigor
Suiza	México	3/8/93	1/1/95
Suiza	Rumania	25/10/93	1/1/94
Turquía	Hungría	10/3/93	Aún no ha entrado en vigor

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.
