

INTERPRETANDO LA TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL: UNA MIRADA DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA*

Entrevista a Lawrence Lokken**

En un mundo cada vez más globalizado, el comercio y la actividad empresarial –no sólo de las grandes empresas sino también de las medianas e incluso de las pequeñas– no se limitan a un solo país. Así, estamos ante una realidad que va más allá de las fronteras, donde la tributación internacional cobra un papel esencial para el desarrollo comercial.

En la presente entrevista, Lawrence Lokken, catedrático de la Universidad de Florida, nos cuenta cómo se trata el tema de la tributación internacional en quizá el país más importante a nivel de comercio, los Estados Unidos de América, respondiendo preguntas sobre la perspectiva doctrinaria así como casos más prácticos como el de los Tratados de Libre Comercio.

* La presente entrevista fue realizada por Mario Drago, ex-Director de la Comisión de Contenido de THEMIS, y Giorgio Massari, ex-miembro de la Comisión de Contenido de THEMIS. La traducción estuvo a cargo de Mariano Peró, miembro de la Comisión de Contenido de THEMIS.

** Abogado. Catedrático de Tributación Internacional de la Universidad de Florida.

1. ¿Cuál es la importancia de los Convenios para evitar la doble imposición y para prevenir la evasión fiscal (en adelante, los "Convenios") dentro de un contexto de comercio internacional intenso y de un mundo globalizado?

En el mundo hay probablemente alrededor de dos mil Convenios para evitar la doble imposición, los cuales siempre son bilaterales. Estos se ocupan de varias cuestiones derivadas del ejercicio de potestad tributaria de dos países como, por ejemplo, la retención de impuestos en la fuente, el derecho de ambos países de gravar la renta obtenida por una empresa del otro país en su territorio; así como también se ocupan de varias cuestiones relacionadas con la información (reserva) fiscal, la evasión fiscal y la aplicación de los determinados impuestos. Los Convenios tienen una amplia importancia, pero es difícil de resumirla brevemente.

2. Esta pregunta está relacionada a la interpretación de los Convenios. El Comité de Asuntos Fiscales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (en adelante, la "OCDE") tiene una posición con respecto a la interpretación de los mismos en función a los Comentarios al Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE (en adelante, los "Comentarios"), adoptando una forma interpretación dinámica.

Sobre el particular, una de las conclusiones de las IX Jornadas Nacionales de Tributación organizadas por el capítulo peruano de la Asociación Fiscal Internacional (IFA) señala que, con respecto a la interpretación de los Convenios, se debe aplicar una forma de interpretación estática, posición contraria a la adoptada por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE. ¿Cuál es su opinión sobre este asunto?

En realidad se trata de una cuestión que, en los Estados Unidos de América (en adelante, los "EE.UU."), nunca ha sido claramente respondida. Creo que la tendencia es a mirar a los Comentarios que existían cuando se elaboró el Convenio en particular, pero no hay decisión alguna que haya sido tomada por una Corte de los EE.UU. que establezca que nuevas versiones de los Comentarios no puedan ser consideradas para interpretar un tratado previo. Considero que un factor relevante es que es muy difícil elaborar un Convenio.

El Perú, hasta ahora, sólo tiene dos Convenios, y los EE.UU. se encuentra inmerso en constantes

negociaciones con muchos países, prácticamente todo el tiempo, pero quizás sólo se culminan dos o tres Convenios en el plazo de un año. Así que, si se adopta una línea de interpretación estática y luego las prácticas comerciales y financieras cambian, estaríamos obligados a intentar aplicar, por ejemplo, legislación de la década de 1970 a transacciones en las que nadie había pensado en ese tiempo.

Por otro lado, el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE está revisando los Comentarios anualmente con el fin de ponerlos al día y hacer que reflejen más las prácticas comerciales, así que es una pregunta difícil. Puedo ver el fundamento jurídico sobre el cual la gente llegaría a la decisión de adoptar una forma interpretación estática, pero esto también crea muchas dificultades para la aplicación de los Convenios, porque el mundo cambia y si estos últimos no cambian lo suficientemente rápido como para adaptarse al cambio no son eficientes.

3. En cuanto a los Comentarios, como usted sabe, el Perú no es miembro de la OCDE, pero basamos nuestro Convenio en el Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE (en adelante, el "Modelo"), por lo que siempre existe la cuestión acerca de cómo aplicar los Comentarios de la OCDE. ¿Los utilizamos como una base de interpretación básica de los Convenios si estos están basados en el Modelo? Hay que notar que el Perú no puede hacer observaciones a los Comentarios.

Sin embargo, por ejemplo, la Administración Tributaria mexicana tiene una regulación interna que establece que los Comentarios son obligatorios para México, tanto para los contribuyentes como para la Administración Tributaria. En el Perú no hemos adoptado una disposición similar porque no somos miembros de la OCDE.

¿Cuál es la posición de los EE.UU., teniendo en cuenta que dicho país tiene su propio Modelo de Convenio, el que cuenta con una explicación técnica propia? ¿Cómo se aplican los Comentarios en este caso?

No hay ninguna declaración formal emitida por los EE.UU. sobre cómo debieran ser aplicados los Comentarios, pero cuando los casos de interpretación de Convenios son vistos por las Cortes, estas sí revisan los Comentarios extensamente. En la aplicación de los Comentarios y la explicación de las

razones para usarlos muy a menudo se dice que, al ser los EE.UU. un miembro de la OCDE y al haber participado en la creación de los Comentarios, es razonable asumir que los Comentarios son aplicables a los Convenios suscritos por los EE.UU. Probablemente sea distinto para un país que no pertenece a la OCDE, pero aun así creo que sería bueno que el Perú considere los Comentarios, tal vez no literalmente, pero sí como una suerte de guía.

En estos días, la OCDE tiene un programa destinado a involucrar a países no miembros en las actividades de la organización, y creo que una razón para esto es que los intereses de los países en desarrollo se vean reflejados en los cambios que se hacen al Modelo y para que el Modelo y los Comentarios sean útiles tanto para los países miembros como para quienes no lo son.

4. Por otro lado, cuando el Congreso de los EE.UU. aprueba un Convenio, este tiene que pasar por diversas etapas. Correspondientemente, se elaboran explicaciones técnicas sobre el mismo el Senado y por la Cámara de Representantes.

En algunos casos, las Cortes de los EE.UU. han resuelto algunos casos con en los que se requiere realizar la interpretación de un Convenio sobre la base de las explicaciones técnicas elaboradas por el Congreso. Obviamente, dichas explicaciones técnicas son documentos unilaterales que no reflejan exactamente la intención de las partes al momento de negociar los Convenios. No obstante, algunos autores estadounidenses señalan que este es el enfoque que las Cortes deben tomar al momento de llevar a cabo la interpretación de un determinado Convenio, lo que el Congreso estableció en la explicación técnica sobre el Convenio, es, finalmente, lo que se debe seguir como la interpretación correcta del mismo. Por lo tanto, se sostiene, las Cortes deben interpretar los Convenios en función a la explicación técnica elaborada por el Congreso.

Sin embargo, el uso unilateral de documentos no es jurídicamente correcto, ya que la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados establece lo contrario. ¿Cuál es su posición en relación

con este tipo de enfoque sobre la interpretación de los Convenios celebrados por los EE.UU.?

Se prepara una explicación técnica para cada Convenio que los EE.UU. celebra. La función técnica de este documento es el de ser una explicación del tratado para el Comité de Relaciones Exteriores del Senado, el cual tiene el encargo de revisar los Convenios y opinar con respecto a su aprobación.

Sin embargo, creo que la opinión prevaleciente entre los académicos estadounidenses es que no es apropiado que las Cortes consideren las explicaciones técnicas como medios apropiados para llevar a cabo la interpretación de los Convenios celebrados por los EE.UU, ya que son documentos unilaterales preparados por el Congreso de los EE.UU. para uso interno. Incluso, según recuerdo, sólo hay un caso en que se utilizó una de las referidas explicaciones técnicas para la interpretación de Convenios celebrados por los EE.UU. En este caso particular, el factor que llevó a utilizar dicho documento fue que la explicación técnica referida había sido presentada a ambas partes mientras se negociaba el Convenio, y éstas habían manifestado su conformidad con la misma. No se adoptó la explicación técnica oficialmente pero esto proporcionó una indicación que no era estrictamente un documento unilateral.

No obstante, las decisiones más recientes de las Cortes de los EE.UU. se han basado extensamente en los Comentarios y, por lo general, no se refieren en lo absoluto a la explicación técnica del Convenio que es elaborada por el Congreso de los EE.UU. La explicación técnica es un documento útil y creo que, a nivel administrativo, cuando la Administración Tributaria de los EE.UU. (el *Internal Revenue Service*) trata con los contribuyentes, esas explicaciones técnicas son utilizadas con mayor frecuencia que lo que son por las Cortes. Consecuentemente, dentro de los EE.UU. son documentos significativos, pero no de observancia obligatoria en términos de interpretación, ya que son documentos unilaterales, que no han sido preparados con la participación o el consentimiento de ambas partes intervinientes en la negociación del respectivo Convenio.

5. El profesor argentino Eduardo A. Baistrocchi¹ sostiene que los países

¹ BAISTROCCHI, Eduardo A. "The Use and Interpretation of Tax Treaties in the Emerging World: Theory and Implications". En: *British Tax Review* 4. Setiembre de 2008.

emergentes, como lo son todos en América Latina, deben seguir el Modelo –el cual no son capaces de cambiar porque sólo México es miembro de la OCDE–, porque es el estándar común para la negociación de tratados.

Sin embargo, dicho autor establece que cuando se trata de la interpretación de Convenios, ésta no se basa en los Comentarios, sino en las ventajas estratégicas o el pensamiento estratégico. En tal sentido, los países de América Latina estarían utilizando y aplicando el Modelo; pero, cuando las Cortes de dichos países pasan a interpretar los Convenios basados en el Modelo, no lo hacen según estándares legales, sino de acuerdo a patrones económicos. Es decir, la interpretación de los Convenios parte de la premisa de no perder la inversión extranjera directa proveniente de los países desarrollados.

Se observa, entonces, que las Cortes consideran que una interpretación de mayor arraigo jurídico podría dar lugar a que ciertas operaciones puedan considerarse como realizadas en función a *treaty shopping*, abusando del Convenio, lo cual podría tener como consecuencia que la inversión se vaya al competidor directo al otro lado de la frontera. ¿Cree usted que esta teoría es correcta?

Al respecto, podemos notar lo resuelto por la Corte Suprema de la India, el caso "Union of India"². En este, lo que claramente era una práctica de *treaty shopping* fue negado por la Corte Suprema, con el fin de evitar que una compañía holandesa que realizaba sus inversiones en la India a través de una "compañía conducto" domiciliada en las Islas Mauricio, dirigiera sus inversiones hacia a la China. Este tipo de jurisprudencia lleva a considerar la posibilidad que los países en desarrollo están empezando a interpretar sus tratados considerando más las estrategias económicas que la legislación aplicable. ¿Cree usted que esto es posible? ¿Cree que esto mismo se puede repetir en países desarro-

llados? Por ejemplo, en el caso *Prévost*³, que acaba de ser resuelto (en abril de 2008), la Corte canadiense decidió que lo que claramente era una práctica que suponía una operación abusiva del Convenio no lo era. Según la referida teoría, esto sería con el fin de no perder la inversión del Reino Unido. ¿Cuál es su opinión sobre este asunto?

Personalmente creo que ese no es un muy buen enfoque, y probablemente esa no es la manera de explicar el caso *Prévost*. Creo que hay que entender ese caso en el contexto de la legislación canadiense, la cual ha sido tradicionalmente muy formalista en materia fiscal. Asimismo, ha habido gran renuencia por parte de las Cortes canadienses de aplicar lo que es común en las ideas de los EE.UU., que es que la sustancia gobierna sobre la forma. En Canadá se tiene una larga tradición en la que la forma es el parámetro de control que prevalece. Considero que ese es más el contexto que lleva al resultado del caso *Prévost*.

Ahora bien, en cuanto a este tipo de línea de interpretación –los países en desarrollo basando su interpretación de los Convenios en función a ventajas y estrategias económicas–, ¿cree usted que esto es algo que podría desarrollarse? ¿Cree que es un buen enfoque? ¿Es sólo una teoría apoyada en una jurisprudencia en particular que carece de sustento?

No creo que sea un buen enfoque. Básicamente, en la interpretación de los Convenios, los contribuyentes siempre ganan porque si la Administración Tributaria gana entonces los contribuyentes invertirán en otro lugar. Creo que es una especie de carrera a la baja.

6. ¿Cuál es su opinión sobre el uso de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, la cual los EE.UU. aún no ha ratificado?

Los EE.UU. no ha ratificado la Convención de Viena, pero el Departamento de Estado ha declarado que ésta es meramente declarativa de la prevalencia del Derecho Internacional y, por tanto, los EE.UU. la sigue. Creo que la posición de la OCDE siempre ha sido que la Convención de Viena regula los Convenios y, en ocasiones, se ha hecho

referencia a ella en los casos de Convenios en los EE.UU., por lo que creo que sí se aplica en este país. Ahora bien, las partes relevantes de la Convención de Viena son, esencialmente, reglas de interpretación, las cuales son muy generales y, en consecuencia, tan sólo de una ayuda limitada.

7. El Perú es un país de Derecho Civil; por lo tanto, varios términos que son utilizados en el *International Tax Language* no están específicamente definidos en nuestra legislación. Por lo tanto, cuando conceptos como “beneficiario efectivo” se encuentran en necesidad de definición, se genera un gran problema porque no hay una definición en el Convenio o en nuestra propia legislación fiscal –la tenemos que usar de acuerdo con el segundo párrafo del artículo 3 del Modelo⁴. Nuestra legislación fiscal interna no contiene una definición de beneficiario efectivo, lo que se repite en cada país de América Latina. Esto genera un problema: si debemos ir a nuestras definiciones y tratar de dar alguna definición al término beneficiario efectivo o conceptos similares, o simplemente utilizar el *International Tax Language*, donde se establece que el contexto nos lleva a establecer que se debe utilizar las definiciones de la doctrina para definir un término como el mencionado. ¿Cuál es su posición? ¿Qué deberíamos hacer?

El término particular al que hizo referencia, “beneficiario efectivo”, es uno difícil porque normalmente no aparece como tal en la legislación de cualquier determinado país. Como un concepto establecido en el Convenio que no es definido por el mismo, los EE.UU. tienen una posición clara al respecto, la cual es que el “beneficiario efectivo” para efectos fiscales en los EE.UU. es la persona que es gravable sobre el objeto según la legislación fiscal americana.

El término “beneficiario efectivo” no se encuentra definido en la legislación fiscal americana. Sin

embargo, cuando el segundo párrafo del artículo 3 del Modelo hace referencia a la ley doméstica, la manera en que los EE.UU. sale del problema es al establecer el beneficiario efectivo no como debería ser definido de acuerdo a la ley americana, pero como la persona sujeta a gravamen de acuerdo a la ley americana.

Muchos de los otros países miembros de la OCDE tienen ideas diferentes acerca de cuál debería ser el significado del término “beneficiario efectivo”. Creo que algunos países en realidad no toman en cuenta el artículo 3, párrafo 2 del Modelo, y simplemente interpretan el significado de dicho término según el contexto general del Convenio. Creo que este es un concepto que el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE debería estar revisando en los próximos años, ya que no existe un entendimiento común sobre dicho término, incluso entre los países de la OCDE.

8. Todos estos problemas de interpretación están surgiendo en países en desarrollo que no tienen experiencia previa respecto de Convenio. En ese sentido, se ha considerado a los Procedimientos de Acuerdo Mutuo como la salida para dar solución a todos estos problemas de interpretación, que suponen el cómo aplicar los Convenios y cómo hacer frente a los establecimientos permanentes y instituciones contenidas en los mismos.

Sin embargo, un estudio reciente⁵ demuestra que no se han llevado a cabo Procedimientos de Acuerdo Mutuo entre dos países en vías de desarrollo. Los hay entre países desarrollados y países en desarrollo, como México con los miembros de la OCDE, pero no hay un Procedimiento de Acuerdo Mutuo entre países como Perú y Chile.

¿Cuál cree usted que es el futuro de los Procedimientos de Acuerdo Mutuo, especialmente en el mundo en vías de desarrollo? ¿Cree que ayudarían a poner

⁴ “Artículo 3º.- Definiciones Generales (...)

Para la aplicación del Convenio por un Estado contratante en un momento determinado, cualquier término o expresión no definida en el mismo tendrá, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente, el significado que en ese momento le atribuya la legislación de ese Estado relativa a los impuestos que son objeto del Convenio, prevaleciendo el significado atribuido por esa legislación fiscal sobre el que resultaría de otras Leyes de ese Estado.”

⁵ ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO. “Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio”. Versión Abreviada. Madrid: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico e Instituto de Estudios Fiscales. 2006. BAISTROCCHI, Eduardo A. Op. cit. Loc. cit.

fin a estas discusiones con respecto a la interpretación que surgen entre los países en desarrollo?

Podría ser. De hecho, en cuanto a los Procedimientos de Acuerdo Mutuo, incluso entre aquellos ocurridos entre países desarrollados, no hay mucho más que lo que aparece en el texto del artículo 25 del Modelo⁶; y, en realidad, los países siguen desarrollando sistemas que son peculiares a éstos.

Así que la mayoría de los Procedimientos de Acuerdo Mutuo se refieren a contribuyentes particulares y a temas relacionados con precios de transferencia. De vez en cuando los EE.UU. utilizará un Procedimiento de Acuerdo Mutuo para llegar a un acuerdo con otro país sobre un término o un problema recurrente en un Convenio en particular, pero eso no es común. Creo que los Procedimientos de Acuerdo Mutuo pueden ser muy útiles, pero los países deben seguir desarrollándolos.

- 9. Los EE.UU. es uno de los países miembros de la OCDE que todavía practica lo que se conoce como *treaty override*. Por otro lado, los países de América Latina, que siguen los principios básicos establecidos en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, consideran prácticas como el *treaty override* incomprensibles. ¿Por qué los EE.UU., siendo un país desarrollado y uno de los países líderes en el Derecho Tributario Internacional, ha llevado a cabo acciones como la señalada?**

Los EE.UU. no es el único país miembro de la OCDE que ha contradicho un Convenio. Alemania lo ha hecho relativamente hace poco tiempo. Los EE.UU. obtuvo una mala reputación al respecto durante la década de 1980 porque hubo varias situaciones –una de las cuales fue muy importante–, en la cual el Congreso sí fue en contra de un Convenio. Sin embargo, por el otro lado, no se han producido casos realmente importantes en los últimos veinte años en los que los EE.UU. efectivamente hayan promulgado una norma que haya ido en contra de un Convenio. Así que creo que los EE.UU. tiene una reputación en este sentido que es cada vez menos merecida.

- 10. El Perú, como sabe, está en la necesidad recibir inversión extranjera. En ese sentido, la reforma fiscal del año 2007 proporcionó algunos incentivos para la inversión en el país en relación con el Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas. Asimismo, en el Perú se proporciona a las grandes inversiones la posibilidad de suscribir Convenios de Estabilidad Jurídica –que supone también estabilidad tributaria– los cuales “congelan” la legislación aplicable al momento de la firma del mismo. Por lo tanto, los cambios legislativos que vengan después no afectarán la inversión y las reglas del juego no cambiarán en los años venideros.**

A veces, a través de la utilización de los Convenios, se da la posibilidad de abusar de los Convenios y realizar prácticas de *treaty shopping*, con el fin de obtener unas tasas más bajas. Entonces, ¿cómo podemos dar estos incentivos para atraer más inversiones pero, al mismo tiempo, luchar contra el *treaty shopping* y el abuso de los Convenios? ¿Cómo podemos coordinar estas dos políticas a fin de obtener una legislación fiscal eficiente y, al mismo tiempo, un flujo constante de inversión en el país?

Evidentemente la estabilidad en el entorno jurídico es muy importante para los inversionistas extranjeros. La eficacia de los incentivos tributarios es siempre debatida. Sobre el particular, cabe resaltar que los EE.UU. nunca han suscrito un Convenio que contenga provisiones de *tax sparring* y, sin estas, se tiene una tendencia a cancelar el incentivo dado por el otro país. Así que, en términos de atracción de inversión de los EE.UU., los incentivos tributarios probablemente son diferentes de lo que son en cuestión de atraer inversiones de un país continental europeo con el cual sería posible suscribir un Convenio que incluya provisiones de *tax sparring* que asegure que el beneficio de los incentivos vaya, en última instancia, a la empresa que efectúa la inversión.

⁶ Ver artículo 25 del Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio, elaborado por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, en: ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO. “Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio”. Versión Abreviada. Madrid: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico e Instituto de Estudios Fiscales. 2006.

La política de los EE.UU. contra el *tax sparring* está fundamentada esencialmente sobre una filosofía contra los incentivos fiscales, que se basa en la idea de que un mejor sistema fiscal es aquel que aplica la misma regla a todos; y sobre la creencia de que los incentivos especiales últimamente no funcionan muy bien. No creo que esta sea una respuesta completa a la pregunta, pero creo que la opinión predominante en los EE.UU. es que los incentivos tributarios no son muy efectivos y que, probablemente, los países en desarrollo harían bien en adoptar otros enfoques para atraer la inversión, como lo es la estabilidad jurídica.

11. Como usted sabe, el Perú ya firmó un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los EE.UU. y muchos autores peruanos creen que el complemento a un tratado de este tipo es la suscripción de un Convenio. Asimismo, hay otros países de América Latina intentando firmar un Convenio con los EE.UU., pero este se muestra reacio a suscribir dicho Convenio.

No creo que los EE.UU. esté realmente reacio a firmar un Convenio con países de América Latina. Creo que hay varios factores que afectan esta situación.

Un factor muy importante, del que quizás muchos países no son conscientes, es que las personas que negocian los Convenios en los EE.UU. pertenecen a una dependencia muy pequeña del Departamento del Tesoro. Probablemente hay cinco personas que participan activamente en la elaboración de los Convenios y hay alrededor de 200 países en el mundo. Esto significa que una gran parte del tiempo las negociaciones se mueven lentamente simplemente porque las personas encargadas del Departamento del Tesoro no tienen tiempo para negociar con todos los países; deben utilizar una estrategia de *triage*. Por una razón u otra es más importante que tengan un Convenio con el país X

que con el país Y, así que negocian con el país X por el momento.

Otro factor que ha sido importante en lo concernientes a la suscripción de Convenios con países de América Latina es que los EE.UU. no va a incluir un acuerdo de *tax sparring* y muchos países han llegado a la conclusión que la suscripción de un Convenio con los EE.UU. que no contenga provisiones sobre *tax sparring* no proporciona muchas ventajas a un país en vías de desarrollo; porque los Convenios siempre implican renunciar o disminuir las retenciones sobre dividendos, intereses y regalías que van del país en vías de desarrollo al país desarrollado. Así que, a menudo, hay un gasto tributario considerable para el país en vías desarrollo para que valga la pena suscribir un Convenio que no contenga provisiones sobre *tax sparring*, por lo que muchos países han concluido que no vale la pena.

Otro factor que se ha convertido en muy importante en el caso de Chile, el cual ha estado en negociaciones con los EE.UU. durante varios años, es que los EE.UU. insiste en un amplio intercambio de información como parte de un Convenio, y si un país en particular tiene leyes sobre secreto bancario que son incompatibles con los requerimientos del intercambio de información del Convenio, los EE.UU. no va a firmar el Convenio hasta que esto sea resuelto. Sé que este tema ha sido un problema con Chile y probablemente con otros países también.

Entonces, lo que se puede hacer es estar preparado para persuadir a los EE.UU. de que hay suficientes flujos de inversión entre los dos países para justificar que se le suba en la lista de espera del Departamento del Tesoro y, por supuesto, estar dispuesto a realizar un profundo análisis en busca de cualquier norma relativa al secreto bancario que pueda entorpecer el curso de una auditoría fiscal. Eso es prácticamente todo lo que puede hacerse.