

Breve Introducción a los Convenios para evitar la Doble Imposición. Algunas Razones para su pronto Estudio y Negociación

ALFREDO GILDEMEISTER RUIZ HUIDOBRO,
Abogado. Especialista en Derecho Tributario Internacional.
Doctor en Derecho por la Universidad de Navarra (España).
Catedrático de la Universidad del Pacífico.

Siendo en estos momentos el Perú un país muy atractivo para el inversionista extranjero, ¿Será importante entonces que se comience a negociar Convenios para evitar la doble imposición? ¿En qué consisten estos Convenios? ¿Porqué la mayoría de países desarrollados, y actualmente muchos países en vías de desarrollo, los están utilizando? ¿Cuales podrían ser los costos y beneficios de estos convenios para el Perú?

Tales son algunas de las cuestiones que en las siguientes páginas el especialista en Derecho Tributario Internacional, Dr. Alfredo Gildemeister Ruiz Huidobro tratará de responder de una manera clara y sencilla.

I. INTEGRACIÓN Y GLOBALIZACIÓN:

Proceso de Internacionalización del Derecho Tributario y papel de los Convenios para evitar la Doble Imposición.

Hace algunos años, un ilustre ex-ministro de economía peruano mencionó unas palabras que, pienso, nos ayudan a introducirnos en nuestro tema: "Si te vas a integrar, intégrate en el mundo, no te integres con un bloque para separarte del mundo. Con el mundo significa que voy a abrir mi economía y no voy a negociar la apertura de mi economía. Qué me da Japón, qué le doy yo; qué me da Europa, qué le doy yo. Me abro y me integro al mundo". Estas palabras nos conducen a una importante pregunta: ¿Qué rol desempeña la tributación en un proceso de integración o apertura económica?

Debemos ser muy realistas y sinceros al respecto por lo que debemos comenzar haciendo una breve referencia al fenómeno de Globalización. Efectivamente, la Globalización al proyectarse a la economía mundial, ha revolucionado y desfasado los conceptos tradicionales de la misma. Guste o no guste, nos encontramos ante una realidad en la que parece que hay que dar paso al libre tránsito de capitales, bienes, servicios y personas, y que las ideas de Estado-Nación e interés nacional no tienen el sentido que tuvieron en épocas anteriores. El Perú en los últimos años ha logrado reincertarse en la comunidad financiera internacional y se ha encontrado ante una economía cada vez más globalizada en donde el actor principal es el sector privado para la actividad empresarial, sin reparar en nacionalidades. Como elementos esenciales de la Globalización se encuentran el capital, las empresas, las comunicaciones y el consumo. En el caso de Perú, constituyen elementos esenciales entre otros, la minería, el petróleo, la agroindustria y el turismo. Integración y Globalización deben darse en paralelo.

La integración es conveniente y necesaria para la tributación internacional ya que impulsa la cooperación entre los diversos Estados a efectos de lograr criterios comunes y flexibles con miras al logro de Convenios para evitar la doble Imposición, a los que llamaremos en adelante CDI, no sólo entre países de la región sino con países ajenos a la región. De lo contrario, nuestros países se verán obligados a soportar los aspectos negativos del proceso de Globalización: aislamiento, pérdida de identidad, mundo impersonal, economicista, consumista, hipertecnócrata, etc.

En los momentos actuales el fenómeno de Globalización también afecta al Derecho Tributario bajo la forma de un proceso de “internacionalización” del mismo, lo cual tiene como consecuencia inmediata la pérdida de protagonismo de la legislación interna de los Estados, a fin de dar paso a la instauración de un Derecho Tributario Internacional, lo cual viene ocurriendo bajo la forma de los CDI. De allí que el inversionista extranjero estará muchísimo más interesado en lo señalado en los CDI que en la normativa interna de un Estado, de donde se desprenderá, por tanto, que un Estado con CDI será mucho más atractivo que otro sin CDI.

Los CDI son el medio ideal para que un Estado comience a integrarse en un proceso de internacionalización fiscal. Todo ello como fruto de un proceso de apertura económica como el que, por ejemplo, viene aplicando Perú. La integración fiscal tendrá como objetivo hacer que un país se beneficie, por ejemplo, con capitales frescos, tecnología moderna, nuevos puestos de trabajo, acceso a nuevos sistemas de financiamiento, aumento en la recaudación fiscal, etc. De lo contrario, un Estado que desde un punto de vista fiscal, no se vaya integrando a este proceso, se aislará poco a poco hasta quedar reducido al mero papel de alimentador de magaempresas internacionales del futuro o, en todo caso, no desarrollará con la celeridad adecuada.

II. ¿EN QUE CONSISTEN LOS CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICION?

Son tratados internacionales bilaterales firmados entre dos Estados, denominados “Estados Contratantes”, cuya finalidad principal consiste en evitar que una persona natural o jurídica residente de un Estado Contratante, sufra doble imposición, en cuanto a Impuesto a la Renta e Impuestos sobre el Patrimonio se refiere, como consecuencia de una

inversión efectuada en el otro Estado Contratante. Como se puede apreciar de esta sencilla definición, el objetivo principal de dichos CDI es el de evitar la existencia de doble imposición.

Lógicamente existirán otras finalidades o beneficios adicionales sobre los cuales comentaremos un poco más adelante. Así por ejemplo, los CDI son un excelente instrumento de ayuda para las administraciones Tributarias de los Estados Contratantes a fin de combatir la evasión y la elusión fiscal. Los CDI van restando ventajas al evasor fiscal y van limitando su “área de trabajo” en otros Estados a medida que un Estado tenga más CDI firmados. De otro lado, temas como el de las deudas y precios de transferencia son mejor controlados mediante los CDI. Es importante dejar en claro que los CDI no tienen como meta la exoneración de renta. Si en virtud de un CDI, un contribuyente de un Estado Contratante no tributa en dicho Estado, es porque lo hará en el otro Estado Contratante.

III. ¿CUÁL ES LA BASE O ESTRUCTURA SOBRE LA CUAL SE NEGOCIA UN CDI?

Existen los denominados Modelos de Convenios para evitar la Doble Imposición. Estos Modelos son principalmente tres: el Modelo preparado por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico – OCDE de 1992; el Modelo ONU de 1980, elaborado por las Naciones Unidas y el denominado Modelo del Pacto Andino de 1971.¹ Estos Modelos, como su nombre lo indica, constituyen modelos o ejemplos en donde se encuentran las bases o estructuras sobre las cuales los Estados negocian sus CDI, adecuándolos lógicamente a sus respectivos intereses y condiciones. Cabe añadir que existen otros Modelos elaborados por los propios Estados interesados en negociar un CDI, caso del Modelo de

¹ El Modelo de la OCDE y sus Comentarios oficiales pueden ser consultados, en su versión en francés, en: ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES (O.C.D.E.): *Modèle de Convention Fiscale Concernant le Revenu et la Fortune*, Comité des affaires fiscales de l'OCDE, Organisation de Cooperation et de Developpement Economiques, Paris, 1992. En relación al Modelo ONU, puede verse en: *Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la Doble Tributación entre Países Desarrollados y Países en Desarrollo*, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales, Naciones Unidas, Nueva York, 1980. Por último, respecto al Modelo del Pacto Andino, ver: *Decisión No.40*, del 16 de noviembre de 1971.

Estados Unidos², muy similar al de la OCDE pero con inclusión de elementos propios. Aquí nos referiremos tan sólo a los Modelos más utilizados.

a) Modelo de la OCDE.- Este Modelo utiliza como regla principal el criterio de residencia, es decir, se tributará en el Estado Contratante de residencia del contribuyente salvo que éste posea un establecimiento permanente en el otro Estado Contratante en el cual se encuentra su inversión (criterio de la fuente). La regla general es gravar en el Estado de residencia, salvo que se posea un establecimiento permanente en el otro Estado, de donde se tributará en este otro Estado, esto es, en el Estado fuente de la renta. Como se puede apreciar, el establecimiento permanente constituye el eje desde donde se mueve y apoya todo el sistema que determina cuál es el Estado con derecho a gravar las rentas empresariales obtenidas por la entidad no residente que opera dicho establecimiento permanente. Es lógico suponer, por tanto, que un país desarrollado tratará de negociar un concepto de establecimiento permanente lo más restrictivo posible mientras que, de otro lado, un país en vías de desarrollo buscará ampliar dicho concepto en lo posible a fin de gravar la renta producida por dicho establecimiento permanente en su territorio.³

Como ejemplos de establecimientos permanentes tenemos a las sucursales, sedes de dirección, oficinas, fábricas, talleres, pozos de petróleo o de gas, minas, canteras, obras de construcción, instalación o montaje, agentes dependientes, etc., esto es, cualquier lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad. Sin embargo, no constituirán establecimientos permanentes cualquier actividad con carácter auxiliar o preparatorio, los agentes independientes y las filiales. Esto es a *grosso modo* lo que establece el Modelo. Sin embargo, cada Estado adecúa estos casos a su propia realidad e intereses.

A modo de ejemplos me referiré a diversos CDI firmados por España con terceros países, por ser el país que más hemos estudiado en estos últimos años.

En el CDI firmado entre España e India, se incluye como establecimiento permanente a una granja, una plantación u otro lugar en donde se lleven a cabo labores agrícolas, de cultivo u otros relacionadas con ellas. El CDI entre España y Australia incluye a la ganadería como establecimiento permanente. El CDI entre España y Ecuador incluye a una planta o taller industrial o de ensamblaje. Los CDI de España con México e India incluyen tanto los pozos de petróleo como los lugares de extracción de gas. El CDI de España con Estados Unidos incluye a las instalaciones o plataformas marítimas o barcos de perforación utilizados para la explotación de recursos naturales. Piénsese en el caso de Perú con el Proyecto de gas de Camisea o las flotas pesqueras extranjeras cuando faenan en nuestro mar territorial. Si nuestro país decide comenzar a negociar un CDI, tendría que incluir estos casos, obviamente dependiendo del país con el cual negocie.

Se puede, pues, apreciar de los ejemplos mencionados, como el concepto de establecimiento permanente es vital al momento de negociar un CDI ya que de existir un establecimiento permanente, allí deberá ser gravada la renta generada por éste, es decir, los beneficios empresariales generados por el establecimiento permanente e inclusive, en el caso de dividendos, intereses, cánones o regalías, ganancias de capital trabajos dependientes y otras rentas, se garantizarán en el Estado de origen siempre y cuando sean obtenidos por medio de un establecimiento permanente y sólo en la medida que pueda atribuirse al mismo.

El Modelo OCDE es actualmente el más utilizado en la negociación de convenios, tanto por países desarrollados como por países en vías de desarrollo.

² El texto del Modelo USA puede verse comparado con el de las Naciones Unidas y los Modelos de la OCDE de 1963 y 1977 en: VAN RAAD, Kees: *Model Income Tax Treaties, A comparative presentation of the texts of the model double taxation conventions on income and capital of the OECD (1963 and 1977) United Nations (1980) and United States (1981)*, Kluwer, Deventer, The Netherlands, 1983. Cabe mencionar que recientemente el Modelo USA ha sido modificado en su nueva versión de 1997.

³ Para una mayor apreciación del tema, puede consultarse: GILDEMEISTER RUIZ HUIDOBRO, Alfredo: *Derecho Tributario Internacional - Los establecimientos permanentes*, Pontificia Universidad Católica del Perú - Fondo Editorial, Lima, 1995.

b) Modelo ONU.- Este Modelo significó un intento de lograr un punto medio entre los criterios de residencia y fuente sin llegar a lograrlo. Si bien el Modelo OCDE aplicaba como regla general el criterio de residencia y con excepción el criterio fuente, en el caso de establecimientos permanentes, el Modelo ONU no significó realmente un avance serio hacia ese punto medio tan deseado. Tan sólo incluyó como establecimiento permanente a las empresas de servicios, a los centros administrativos y a las obras o proyectos de instalación. Este Modelo ha sido poco utilizado. Brasil es uno de los países que más lo ha utilizado en sus CDI, en combinación con el modelo OCDE.

c) Modelo Pacto Andino.- Este Modelo constituye el caso contrario al del Modelo OCDE, esto es, se utiliza únicamente el criterio de la fuente. En todos los casos, la renta se considerará gravada en el Estado de origen de la fuente, exista o no un establecimiento permanente en dicho Estado. Carece de un concepto de establecimiento permanente ya que, bajo la regla de la fuente, no interesa que exista ya que toda la renta es gravada en todos los casos en el Estado de la fuente. Como es lógico suponer, este Modelo ha sido muy poco utilizado por los países de la región al negociar sus CDI. El caso del CDI firmado entre Chile y Argentina es un ejemplo.

IV. PASOS RECOMENDADOS PARA LA NEGOCIACION DE UN CDI.

Antes de establecer los pasos o etapas necesarios para negociar un CDI debemos efectuar algunas precisiones. En primer lugar indicar que cada CDI que se negocia es especial. No existen dos CDI similares ya que cada Estado con el que se negocia tiene su propia realidad y sus propios intereses. De allí que, en segundo lugar, cada CDI firmado tendrá su propio contexto y será el resultado de negociaciones, esto es, cesiones y concesiones mutuas en pro de un beneficio común para ambos Estados Contratantes. En tercer lugar, debemos mencionar que no es posible cuantificar con precisión el impacto total que para un Estado significaría tener un CDI con otro Estado ya que los efectos de un CDI pueden ser múltiples alcanzando ámbitos que traspasan el tema fiscal (el cual debe incluir las demás recaudaciones adicionales al de la renta y el patrimonio, como es el caso del IGV, tributos de los empleados, etc.). Así

por ejemplo, tenemos que tener en cuenta, además del impacto fiscal, el impacto económico, laboral (creación de nuevos puestos de trabajo, nuevas empresas, sucursales, etc.), las financieras (capitales frescos para el país), en la seguridad jurídica (lo cual atrae más inversión y no simplemente una inversión tipo "piloto"), en lo municipal (tributos, licencias, etc.), reducción de la evasión y/o elusión fiscal, etc.

Seis son los pasos que recomendamos a fin de negociar y firmar un CDI:

a) Formación de un equipo de especialistas. Será necesaria la formación de un equipo de personas especializadas en los temas fiscal, económico y de negociación, el cual se especialice en negociar CDI. Esto es lo que muchos países desarrollados e inclusive en vías de desarrollo viene efectuando. Este equipo o Comisión de Negociación de CDI, estará encargado de negociar los CDI y firmarlos.

b) Inversión y entrenamiento.- Un equipo de negociación de CDI requiere una partida presupuestal que incluya, además de fondos para su propio funcionamiento, fondos para asesores externos, viajes de negociación y de intercambio de experiencias con otros Estados, asistencia a seminarios y congresos sobre el tema, etc. Esta etapa es muy importante ya que el equipo requiere preparación. De lo contrario tendrán un desconocimiento del tema que de ninguna manera convendrá a su Gobierno.

c) Elaboración de una política o lineamientos generales.- Una vez formado el equipo, el Estado que se propone comenzar a negociar Convenios para evitar la doble imposición, debe tener con anterioridad muy en claro los objetivos generales o metas que desea alcanzar. De allí que será necesario que el equipo encargado de negociar un CDI conozca la política o lineamientos básicos que su Gobierno desea lograr con un CDI. Estos lineamientos básicos no sólo deben contemplar aspectos de política fiscal, sino todos los demás aspectos que podrían implicar un CDI, esto es, aspectos de política laboral económica, financieras, culturales, control fiscal, etc. Además deberá de tenerse claro si se desea contar con una red amplia de CDI, caso de México por ejemplo, o unos pocos CDI favorables, caso Argentina.

d) **Estudio de cada CDI a negociar.**- Antes de iniciar la etapa de negociación con un Estado determinado, es conveniente que el equipo o Comisión de negociación estudie la legislación fiscal interna de dicho Estado, su política fiscal, y todos los demás aspectos importantes que afecten el CDI a negociar. Además, la Comisión deberá analizar los aspectos de la política de CDI elaborada en cuanto a su adecuación al CDI que se desea negociar. Una vez efectuados estos estudios se tendrán claros los objetivos o metas a negociar en relación a ese Estado en particular con lo cual la marcha de las negociaciones puede ser fluida y marchar por buen camino. Una negociación sin estudio previo será como caminar a ciegas.

e) **Negociación.**- En esta etapa se realizan las reuniones de negociación entre las Comisiones de cada Estado las cuales no tienen un plazo determinado. Muchos países se reúnen tan sólo para escuchar lo que la otra parte desea y sus condiciones e, inclusive, muchas negociaciones no llegan a feliz término, es decir, nunca llegan a concluir.

f) **Firma y ratificación.**- Una vez concluidas las negociaciones, las partes la firman y, en los Estados que lo requieren, dicho CDI es ratificado por el Congreso o Parlamento correspondiente.

V. ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES TEMAS DE NEGOCIACION EN UN CDI?

Tanto el Modelo OCDE como el Modelo ONU poseen la misma estructura. Vamos a referirnos en este caso al Modelo OCDE por ser el más utilizado en la actualidad. El mencionado Modelo está dividido en siete capítulos con el contenido siguiente:

- 1) **Ámbito de aplicación del Convenio:** ámbito subjetivo e impuestos comprendidos.
- 2) **Definiciones:** generales, residente, y establecimiento permanente.
- 3) **Tributación de las distintas clases de renta:** rentas inmobiliarias, beneficios empresariales, navegación marítima, interior y aérea, empresas asociadas, dividendos, intereses, cánones, ganancias de capital, trabajos independientes, trabajos dependientes, participaciones de consejeros, artistas y deportistas, pensiones, funciones públicas,

estudiantes y, a modo de cajón de sastre, las denominadas "otras rentas".

- 4) **Imposición sobre el patrimonio:** tributos que afectan el patrimonio conformado por bienes inmuebles, muebles, buques o aeronaves.
- 5) **Métodos para evitar la doble imposición:** exención e imputación.
- 6) **Disposiciones especiales:** no discriminación, procedimiento amistoso, intercambio de información, agentes diplomáticos y funcionarios consulares, extensión territorial.
- 7) **Disposiciones finales:** entrada en vigor, denuncia y cláusula final.

Como se puede apreciar, la temática es variada. Sin embargo, como mencionáramos anteriormente, cuando un Estado desarrollado negocia un CDI con un Estado en vías de desarrollo, como es el caso que nos interesa, uno de los principales temas a negociar es respecto a los alcances del **concepto de establecimiento permanente**. El concepto de establecimiento permanente va a determinar el nivel de presencia económica del inversionista de un país desarrollado en un país en vías de desarrollo y, por tanto, de dicho concepto dependerá que se grave o no la renta en el país receptor de la inversión. El objetivo del Modelo OCDE es el que los países se comprometan recíprocamente a no gravar a residentes de otro país que no mantengan un nivel mínimo de actividad en dicho país. El "termómetro" o medición de dicho nivel mínimo lo constituye el establecimiento permanente. El proceso de apertura económica que vive el Perú así como el fenómeno de Globalización, obligan a utilizar y adaptar a nuestros intereses el concepto de establecimiento permanente recogido en el Modelo OCDE.

Otro punto de negociación importante es el relacionado al tratamiento de **los beneficios empresariales**. El principio del establecimiento permanente también será vital en este caso, ya que la regla general es que los beneficios se gravan en el Estado de residencia del inversor, a no ser que realice su actividad en el otro Estado mediante un establecimiento permanente situado en él. De ser así, los beneficios serán gravados por el Estado en donde se encuentre ubicado el establecimiento permanente, siempre y cuando los beneficios se atribuyan a las actividades de dicho establecimiento permanente.

En cuanto a los **dividendos**, el Perú no grava la distribución de dividendos, de allí que en caso el otro Estado los gravara, ello no le significaría un sacrificio ni un traslado de recaudación que afecte al Fisco peruano. Respecto a los **intereses**, la mayoría de países en América Latina evita poner obstáculos al flujo internacional de capitales y préstamos. De allí que, en el caso de Perú, habría que analizar los pro y contras de establecer una tasa límite. Si embargo no creemos que ello conlleve un sacrificio significativo para el Fisco peruano ya que la mayoría de empresas residentes en Perú que gozan de préstamos del exterior los tiene por intermedio de bancos internacionales, con lo cual se está afectando a los intereses generados por dichos préstamos con la tasa del 1% como retención por Impuesto a la Renta. Respecto a las **ganancias de capital y regalías**, habría que estudiar el impacto que significaría aplicar las reglas del Modelo.

Existen otros aspectos importantes que se discuten en una negociación como, por ejemplo, los métodos para evitar la doble imposición aplicables, los alcances del procedimiento amistoso y del intercambio de información entre las Administraciones Tributarias, etc. En todo caso, cada uno de estos temas, deberán tenerse muy claros en cuanto a lo que se desea negociar y lo que se desea lograr.

VI. A MODO DE CONCLUSION:

¿SERIA RECOMENDABLE QUE EL PERU COMIENCE A ESTUDIAR CON PRONTITUD LA POSIBILIDAD DE NEGOCIAR CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICION?

Ya hemos mencionado como el proceso de globalización actual conduce, a su vez, a un proceso de integración o de internacionalización del Derecho Tributario el cual se ve manifestado a través de los CDI. Al mismo tiempo, las reformas económicas aplicadas por nuestro país, las cuales vienen significando un proceso de apertura económica, así como su reincursión al mundo financiero internacional, han logrado que Perú sea un país muy atractivo para la inversión extranjera lo cual origina que otros Estados esten actualmente no sólo invirtiendo en él sino, inclusive, planificando la ampliación o aumento de dicha inversión. Al Perú le interesa no sólo consolidar la inversión ya efectuada por importantes inversionistas extranjeros, sino a su vez, hacer que dicha inversión aumente en todos los niveles, esto es, no sólo a nivel de grandes empresas sino también en

el ámbito de las medianas y pequeñas empresas.

En el momento actual, existen tres alternativas a seguir:

- 1) ¿Negociar una red de tratados usando el Modelo OCDE?
- 2) ¿Continuar sin Convenios conformándonos tan sólo con medidas unilaterales (por ejemplo, la aplicación del artículo 88-e de la Ley del Impuesto a la Renta) que aminoran el impacto de la doble imposición pero no la eliminan del todo?
- 3) ¿Buscar alguna alternativa distinta?

Del panorama actual en América Latina debemos tener en cuenta lo siguiente: Argentina tiene 12 CDI firmados de los cuales en 11 ha utilizado el Modelo OCDE, cabe destacar el CDI con España; Brasil tiene unos 25 CDI firmados los cuales ha sabido negociar utilizando tanto el Modelo OCDE como el Modelo ONU; Venezuela tiene actualmente 10 CDI y próximamente firmará 12 CDI más; México tiene unos 40 CDI firmados bajo el Modelo OCDE logrando incluir algunas particularidades de acuerdo a sus intereses (téngase en cuenta que la mayoría de dichos CDI fueron negociados y firmados antes de su ingreso a la OCDE) y en su política fiscal viene considerando a los CDI como parte integral de su proceso de apertura económica; Ecuador al igual que Bolivia tiene un CDI firmado con España (Modelo OCDE) y otros en camino; y finalmente debemos destacar el caso de Chile con 2 CDI (uno con Argentina de acuerdo al Modelo Pacto Andino y otro recientemente firmado con Canadá de acuerdo al Modelo OCDE, por ratificar en el Congreso) teniendo proyectado firmar 12 CDI en los próximos dos años.

Como se puede apreciar, la tendencia en la región latinoamericana apunta a la primera alternativa, esto es, negociar Convenios. Las medidas unilaterales son prácticamente no tomadas en cuenta por el inversionista. Lo que se busca es un CDI. ¿Otras alternativas? Al menos en estos momentos no existe alguna digna de consideración. Puede que el día de mañana sea la propia Unión Europea, por ejemplo, la que negocie en bloque un Convenio con otro Estado, o los países miembros del Mercosur o del Acuerdo de Cartagena, pero hasta la fecha la armonización fiscal no ha incluido la firma de convenios bloque de la Unión Europea o del Mercosur o del Acuerdo de Cartagena

con otros Estados fuera de ella. Los Convenios bilaterales son por ahora la vía más utilizada para paliar el efecto de doble imposición.

Actualmente los CDI son instrumentos muy utilizados para fomentar el comercio y la inversión internacional ya que atraen más inversión y actividad económica. El inversionista extranjero pone mucha atención a la existencia de un CDI. De lo contrario, se siente un poco desprotegido al depender de medidas unilaterales. Así mismo, ya señalamos que es difícil cuantificar con precisión el impacto total de los efectos de un CDI pues tiene muchísimas implicancias. En todo caso podrán medirse las variables más relevantes, pero podemos adelantar de la experiencia en otros países en vías de desarrollo, que los CDI por lo general generan más recaudación en la fuente, como fruto de la consolidación de las inversiones (especialmente de establecimientos permanentes) y de las medidas de control de las Administraciones Tributarias gracias al “procedimiento amistoso” y al “intercambio de información”, las cuales permiten un mejor control de la evasión y de la elusión.

Creemos pues muy importante que el Perú inicie, a la brevedad, el proceso mencionado en el punto IV) del presente trabajo, esto es, la formación de un equipo de especialistas que comience a preparar un documento de “Política Fiscal Internacional”, por denominarlo de alguna manera, el cual contenga los lineamientos generales en materia de política tributaria internacional a seguir por el Perú y que, de considerarse conveniente la negociación y firma de Convenios para evitar la doble imposición, deberá respetarse al momento de negociar un CDI. Una vez logrado el referido documento, podrá iniciarse la etapa de estudio de cada CDI a negociar:

Debemos perderle ese cierto temor reverencial a los Convenios. Nada pierde el país con iniciar el proceso de estudio y negociación. Recuérdese que la negociación de un CDI puede llevar años y, en todo caso, ello no significa necesariamente que exista un “compromiso” de firmar con el otro Estado en caso de iniciarse una negociación. Existen Estados con años de negociaciones si que a la fecha hayan suscrito un CDI. Este es el momento de que Perú inicie el estudio y negociación de Convenios. Con cautela por supuesto, pero también con cierta celeridad. El Perú necesita urgentemente más inversión. De allí que el Perú no debe aislarse en este tema. Hay que tener en cuenta que existen flujos de inversión que constantemente están llegando a la región latinoamericana. No quisiéramos que algún día el Perú, equivocadamente conformado con las inversiones ya efectuadas en su territorio, se vaya quedando atrás convertido en un país que simplemente ve pasar los flujos de nuevas inversiones hacia países de la región con Convenios.

Repetimos, este es el momento de comenzar. Estamos viendo como a la fecha, además de una larga lista de Estados solicitando tener Convenios, inclusive nos vienen visitando delegaciones de inversionistas de países como España, Canadá y Reino Unido, los cuales nos están haciendo ver esta urgente necesidad de tener Convenios o, al menos, de comenzar a negociarlos. En nuestra opinión, este es un tema de primera prioridad. El Perú debe ponerse a trabajar con prontitud al respecto, estudiando el tema con detenimiento pero, como ya indicáramos, con celeridad y continuidad. De esta manera el Perú estará al mismo nivel, en cuanto a política fiscal internacional se refiere, con los demás países de la región y del mundo, lo cual hará al Perú un país competitivo desde el punto de vista de la tributación internacional. Comencemos pues a estudiar el tema, y luego... conversemos al respecto con los Estados interesados. ^[15]