

LOS CDI Y SU ABUSO: UN ACERCAMIENTO AL TEMA

ALONSO VEGA HERZ
Abogado Tributarista

LOS CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN

Los Convenios para Evitar la Doble Imposición o CDI hoy en día se han convertido en instrumentos necesarios entre países que sostienen relaciones comerciales significativas, y son cada vez más, para los empresarios, un factor importante a tomar en cuenta al momento de tomar una decisión de inversión.

Debido a su importante presencia, determinados países y organizaciones Internacionales, optaron ya hace varias décadas por crear ciertos patrones o criterios estándares sobre los cuales negociar un CDI, de forma tal que sin importar quienes sean los Estados negociantes, se pueda tener un punto de partida cierto. Es en este contexto que, en busca de un criterio más o menos uniforme de negociación, nacen los llamados Modelos de Convenios de Doble Imposición.

En la actualidad prácticamente todos los CDI vigentes en el Mundo se han creado sobre la base de estos Modelos. Si bien es cierto que los Estados partes introducen una serie de modificaciones para adecuar el Modelo a su legislación interna, la esencia y sobre todo los principios de los mismos, se mantienen.

Uno de los primeros intentos por crear un modelo de CDI que constituyera un punto de partida y marco referencial sobre el cual los Estados negociaran sus Tratados, fue el de las Naciones Unidas. Aun cuando, el mismo tuvo mediano éxito, sirvió posteriormente de base para el Modelo del Convenio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD). A diferencia del primero, este último ha tenido gran aceptación y ha constituido la base para la mayoría de los CDI modernos. Cabe resaltar que, uno de los pocos países que no viene aplicando este Modelo es EEUU, quien tiene un modelo propio, basado tanto en el Modelo de la ONU y el de la OECD, como en su experiencia propia.

Los CDI que tiene firmado nuestro país actualmente, se pueden dividir, en cuanto al Modelo que los inspira, en dos grupos: aquellos que utilizan como base el Modelo de la OECD (Chile, Canadá y Suecia) y el Convenio con la Comunidad Andina (Decisión N° 578 que reemplazará a partir del 2005 a la Decisión N° 40).

CONCEPTUALIZANDO

Los Convenios para Evitar la Doble Imposición o CDI no son mas que convenios bilaterales o en ciertos casos, multilaterales, mediante los cuales se busca evitar que, en aplicación conjunta de la normatividad impositiva de cada uno de los países contratantes, se grave a una misma renta de una misma persona en dos o mas jurisdicciones (Doble Imposición Jurídica) o se grave utilizando figuras distintas a una misma renta de dos o mas personas en dos o mas jurisdicciones (Doble Imposición Económica).

Cabe señalar que respecto a la Doble Imposición, algunos autores opinan que para que se configure la misma basta con que se grave una operación económica determinada de una mayor manera que si no existiera la aplicación conjunta de dos sistemas fiscales (“sobreimposición”¹), mientras que otros sostienen que este supuesto seria simplemente de “encarecimiento fiscal” y no de Doble Tributación²

Sin embargo, e independientemente del concepto de Doble Imposición que se adopte, lo cierto es que si bien los CDI buscan evitar una doble imposición (y/o “sobreimposición”) de ninguna manera pueden suponer una exoneración de rentas, de forma tal que “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”.

Ahora bien, los CDI como estructura jurídica supranacional compleja, cumplen en realidad mas de una finalidad. Si observamos mas de cerca la naturaleza misma de estos Convenios, podemos observar que, como bien señala el profesor Peter D. Byrne³, estos cumplen tres objetivos esenciales:

1. Control sobre el ingreso universal: Contar con los elementos suficientes que permitan a la Administración tener un control sobre todas las rentas de fuente mundial de los sujetos. Para el profesor Byrne este objetivo es más importante aun que el de evitar la doble imposición.
2. Equilibrio en las tasas de retención: Que los estados lleguen a un acuerdo en señalar un porcentaje determinado de retención ante situaciones iguales.
3. Equidad tributaria: Busca evitar la doble tributación a través de reglas de neutralidad fiscal, que se materializa en mayor medida en el método del crédito (aplicar todo o parte de lo pagado en el extranjero) y en una menor medida en el Método de exención (la facultad de gravar recae exclusivamente sobre un Estado).

¹ GILDEMEISTER RUIZ HUIDOBRO, Alfredo. “El Perú hacia los Convenios para evitar la doble imposición: El convenio con Chile”. Página. 852 - 853.

² BYRNE D., Peter. “Tributación Internacional y Doble Imposición” Asociación Fiscal Internacional (IFA) Grupo Peruano. Ediciones Fiscales ISEF S.A. Junio 2001.

³ BYRNE D., Peter . op cit. Página 128-130

Una vez señalado que uno de los objetivos principales de todo CDI es evitar la doble imposición, debemos indicar cómo es que estos convenios materializan su función. Los CDI determinan básicamente qué estado tiene la potestad de gravar determinada operación y qué estado debe renunciar total o parcialmente a la misma. En este sentido, frente a una operación internacional que genera ingresos gravables para los que intervinieron en la misma, los Convenios de Doble Imposición responden a una simple pregunta: ¿quién grava?. Para ello utiliza los criterios de vinculación.

CRITERIO DE VINCULACION

Para determinar qué país gravará qué renta, la mayoría de tratados modernos utilizan el criterio de la residencia de la persona, entendido como una vinculación física o jurídica con un territorio sometido a una soberanía tributaria determinada. En este sentido, bajo el paraguas de un CDI, se entiende que los beneficios económicos del contribuyente son obtenidos en el país donde el sujeto pasivo es residente, es decir, se aplicará la ley doméstica del Estado en el que el sujeto tenga su residencia fiscal.

Sin embargo, la delimitación conceptual de este criterio resulta crucial ya que el mismo constituye el “punto de fuga” sobre el cual se proyecta toda renta obtenida bajo el paraguas del CDI. Normalmente, se entiende que el criterio subjetivo de residencia (frente al criterio objetivo de la fuente) de las personas jurídicas, puede ser visto desde dos enfoques:

- El primero, es el enfoque sustantivo, que nos indica básicamente que la residencia será donde esté la dirección central del negocio.
- El segundo, es el enfoque formal, el mismo que tiene en cuenta el lugar de constitución de la Persona Jurídica.

Lo cierto es que la definición de residencia variará en cada Convenio, pues la misma dependerá del criterio adoptado por mutuo acuerdo entre los Estado miembros.

TREATY SHOPPING:

Como sabemos, los propios estados han utilizado desde siempre la carga impositiva como instrumento de atracción de inversiones extranjeras. Así, un Estado favorece o no a determinados sectores económicos, reduciendo la tasa o la base de los impuestos con la finalidad de crear una suerte de ventaja competitiva frente a otros estados, en busca de inversión fresca.

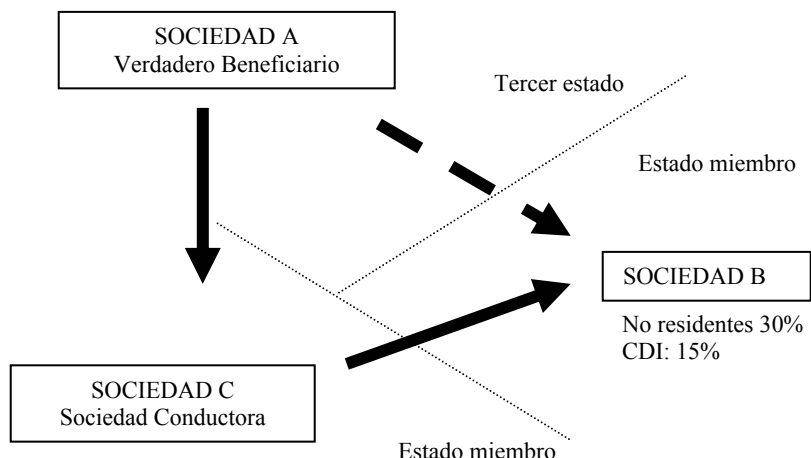
Ahora bien, estas políticas fiscales se vuelven más diferenciadas aún, cuando aparecen los llamados Convenios para Evitar la Doble Imposición, ya que, como hemos visto, los mismos otorgan ciertos beneficios, o mejor dicho, evitan ciertos perjuicios a los posibles inversores dependiendo de su lugar de origen. Todas estas medidas originan como lógica contrapartida, que los inversores, en transacciones internacionales, “jueguen”, de manera legal o no, con estos beneficios y con las tasas diferenciadas entre Estados.

En este contexto enmarcamos al “teatry shopping”, el cual constituye, aunque existen opiniones encontradas al respecto, una forma de abuso de los tratados internacionales. El “treaty shopping” no es más que la creación de figuras jurídicas fictas con la finalidad de

que las normas de un CDI sean utilizadas por quien no le corresponde; o dicho en otras palabras, es el uso de un CDI por personas que el tratado no ha designado como beneficiarios⁴

El término “treaty shopping” es como su nombre lo indica, la “compra de un tratado”, o mejor dicho la “compra” de los beneficios que otorga el mismo. Ello implica la constitución de una, a veces simple (basta constituir una sola) y a veces compleja, red de sociedades, que puedan vincularse jurídicamente (criterio de residencia) con un Estado miembro de un CDI y de esta forma verse inmersas en el campo de aplicación de ese tratado.

El “treaty shopping” se materializa básicamente cuando entre una Sociedad A y una Sociedad B, se interpone una Sociedad C que actúa como conductora entre A y B, de forma tal que la sociedad A se vea beneficiada con el CDI existente entre los Estados de las sociedades B y C. Tal como se muestra en el siguiente gráfico:



Es evidente que este esquema resulta conveniente siempre que la tasa impositiva en el estado cuyo tratado es comprado, es decir, donde se constituyó la sociedad conductora, no tenga una alta tasa. Esta interposición puede llevarse a extremos sumamente complejos que impliquen la constitución de sendas sociedades en diversos Estados con tasas diferenciadas o países de baja y/o nula imposición.

Sin embargo, como veremos más adelante, no toda interposición de sociedades implica necesariamente “treaty shopping”. Por ello resulta sumamente importante tener claro cuáles son las características de una operación de “treaty shopping”. Según algunos autores el uso indebido y elusivo de un tratado considerado como “treaty shopping” tiene las siguientes particularidades:

- Inserción de pasos intermediarios sin ningún propósito comercial
- Manipular aritméticamente diferencias sin ninguna consecuencia económica real.
- Una serie de transacciones pre-orientadas y complejas.

⁴ DIAZ VICENTE, Oscar, citado por ALESSI, Verónica, en *“Treaty shopping-Abuso de los Convenios Internacionales”*, Asociación Argentina de estudios Fiscales. Página 1

- Transacciones entre empresas vinculadas que sólo pueden ser explicadas por motivos de beneficio fiscal.

Ahora bien, una vez entendida esta figura, probablemente el lector se haya planteado la siguiente interrogante: ¿esta el “treaty shopping” permitido?. Desde nuestro punto de vista, la respuesta es no.

Creemos que el “treaty shopping”, si bien es cierto no puede ser catalogado como evasión fiscal, entendida ésta como una violación punible de las leyes fiscales, por causa de la ocultación de hechos importantes o mediante la omisión culposa de ellos, si puede ser enmarcada dentro de la figura de la elusión y por lo tanto estar prohibida por el ordenamiento jurídico ⁵.

Si entendemos que la elusión fiscal es la elección de una forma jurídica que para el contribuyente es más favorable que las otras, en respeto de cuanto establece la administración, pero vulnerando la finalidad para la cual fue creada esa norma; podríamos señalar que el “treaty shopping”, constituye una forma de elusión fiscal, toda vez que implica el uso de mecanismos permitidos legalmente, como por ejemplo la constitución de empresas en Estados miembros de algún CDI, con la completa intención de obtener un beneficio no querido por la norma.

Ahora bien, es cierto que, tal como ya lo hemos explicado, el “treaty shopping” se materializa mediante la interposición de sociedades en operaciones comerciales extraterritoriales; sin embargo, esta afirmación no debe ser generalizada, pues no siempre la interposición de sociedades puede ser enmarcada dentro del “treaty Shopping”. En tal sentido, creemos que deben diferenciarse dos supuestos:

- En un primer escenario ubicamos aquellos casos en los que la decisión de constituir o interponer una sociedad en un estado miembro de un CDI se toma con la finalidad de situar efectivamente en él, alguno de los factores de la producción. Dicho de otra forma, en este supuesto se observaría que tal decisión esta basada en diversos motivos lógico-legales de una economía de mercado, como por ejemplo reducir costos de transporte o contar con mano de obra barata, mas no con el propósito principal de eludir el pago de impuestos. Si bien es evidente que para la constitución de esta nueva sociedad probablemente también se haya considerado el factor impositivo, éste no es el fin último que se persigue con la creación de la misma.

En este sentido, ya que la empresa constituida en el Estado Miembro opera fácticamente en él, ello le otorga sustancia y la hace tan “real” como cualquier otra empresa constituida en dicho país, y por lo tanto debe verse beneficiada, al igual que las demás empresas, con el CDI. Creemos que toda vez que esta figura no viola la finalidad del CDI, no podríamos considerarla como “treaty shopping” y por lo tanto no estaríamos frente a una figura elusiva.

⁵ ALESSI, Verónica, *op. cit.* Página 3

- Por el contrario, en un segundo escenario podemos enmarcar todos aquellos casos en los cuales se busque crear una vinculación falsa con un Estado miembro de un CDI, mediante la interposición de una sociedad “formal” mas no “real”, con el objetivo de reducir o eliminar la carga impositiva. La constitución de esta sociedad “conductora” tendrá como única finalidad gozar de alguna ventaja tributaria como consecuencia de la aplicación del CDI. Consideraríamos pues, a esta sociedad sin sustancia o “hueca”, como un simple vehículo elusivo. Es esta figura la que en puridad constituye una “compra” de beneficios de un CDI y por lo tanto está contenida dentro de la figura del “treaty shopping”.

Así por ejemplo, habría elusión en el hecho que una empresa Americana con operaciones comerciales con Chile constituya una sociedad en Perú, para interponerla entre ella y la empresa chilena y así poder gozar de los beneficios otorgados por el CDI entre Perú y Chile. Otra cosa muy distinta seria que la misma empresa Americana constituya una sociedad en Perú para poder bajar costos de transporte en sus operaciones con la empresa chilena. En el primer caso estaríamos frente a la “compra” de una CDI, mientras que en el segundo caso no.

Caso Ainken

Hemos considerado ilustrativo a manera de ejemplo hacer mención de uno de los casos de Treaty Shopping más famosos en Estados Unidos, el mismo que ocurrió a principios de la década de los setentas y fue protagonizado por la empresa Aiken Industries Inc. (56 TC 925). La problemática de este caso fue la siguiente.

Una corporación constituida en Bahamas, tenía el 100% de las acciones de dos subsidiarias suyas, una de ellas constituida en EEUU y la otra en Ecuador. La subsidiaria estadounidense denominada Aiken Industries Inc, obtiene un préstamo de su caza matriz (Bahamas) por US\$ 2,250,000 a cambio de una nota de 4% pagadera en 20 años.

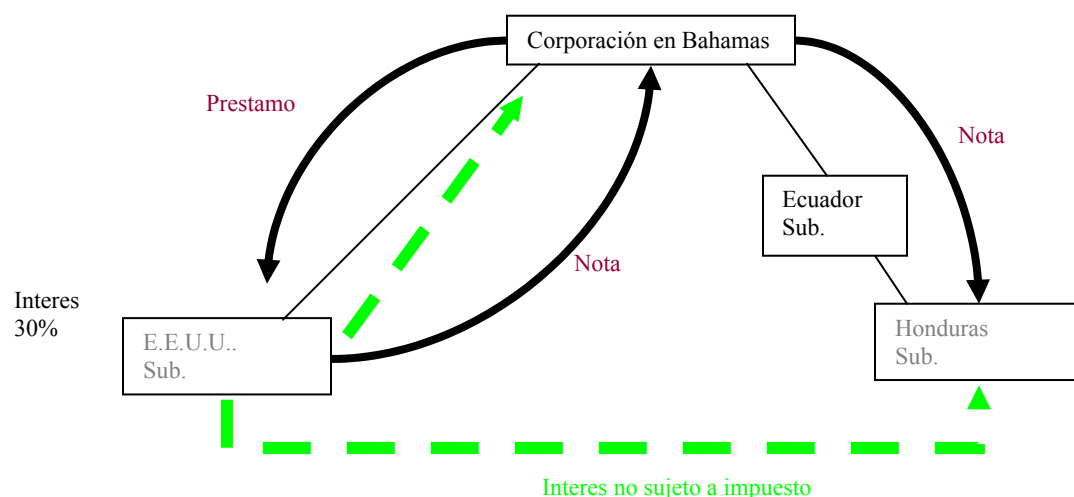
Posteriormente la subsidiaria de Ecuador creó su propia subsidiaria en Honduras a la cual un año después del préstamo original, Caza Matriz (Corporación de Bahamas) le transfiere la mencionada nota.

Bajo el acuerdo original Aiken Industries se hubiera visto obligada a retener el 30% por pago de intereses a su caza matriz, sin embargo al haber sido transferida a Honduras la figura cambió radicalmente puesto que con este país, EEUU mantenía un CDI por el cual se eliminaban el impuesto por los intereses pagados en el país fuente. Así el artículo IX del tratado con Honduras establecía que, las notas o cualquier otro documento de deuda, proveniente de un Estado miembro “*recibido por*” un residente, corporación o cualquier otra entidad del otro Estado miembro estaba exento de impuesto en aquel primer Estado.

En base a este artículo se pretendió sostener que la sociedad de Honduras era en efecto, una sociedad validamente constituida que se encontraba en el ámbito de aplicación del CDI, y que por lo tanto cumplía con todos los requisitos legales para obtener los beneficios del tratado.

Sin embargo, la Corte señaló, a nuestro criterio muy acertadamente, que el artículo IX del CDI usaba la frase “recibido por” (“received by”), y que en realidad la sociedad de Honduras no era quien recibía el interés por derecho propio, sino sólo como un “conductor” (“conduit”) con la obligación de transferirlo a la matriz en Bahamas. Asimismo, agregó que la frase “recibido por” no se refiere meramente a obtener físicamente la posesión temporal de ese interés, sino más bien, a un completo dominio y control sobre ese dinero.

De este modo, la corte restringió la aplicación del artículo IX sólo a aquellas circunstancias en las que el interés fuese pagado a una corporación, siempre que ésta fuera el verdadero beneficiario (“beneficial owner”). Desde este momento se dejó claro que la Corte no iba permitir el fraude a la Ley en forma de “treaty hopping”



ANTI-ABUSO o ANTI-TREATY SHOPPING

Como ya lo mencionamos, el “treaty shopping”, visto como una figura elusiva, entra en directa confrontación con la finalidad para la cual se firman los Convenios para Evitar la Doble imposición.

En este sentido la OECD ha sido clara al señalar que se opone al “treaty shopping” por considerar que:

- El principio de reciprocidad es violado y el equilibrio de sacrificios realizados por los Estados miembros es alterado.
- Como ya lo hemos mencionado anteriormente, los benéficos de un país en el marco de un tratado se basan en que ese ingreso que se dejó de gravar esté sujeto a impuesto en el otro Estado.
- El estado en el que se encuentra la sociedad verdaderamente beneficiada (en nuestro ejemplo la sociedad A), no encontrará ningún interés en suscribir un CDI debido a que sus residentes pueden recibir los mismos beneficios indirectamente sin necesidad de reciprocidad.

Como medio de defensa frente al “treaty shopping” tenemos, por un lado, los principios rectores generalmente aceptados ⁶ que delimitan los alcances de los CDI. No es materia de este breve artículo el desarrollo de los mismos, sin embargo debemos mencionar dos de ellos que sí están relacionados con el tema que nos atañe.

Principio del Ahorro: Mediante este principio los Estados parte de un CDI podrán aplicar los impuestos de acuerdo a su ley local, no sólo a sus residentes y ciudadanos, sino también a aquellos ex residentes, cuya pérdida de nacionalidad hubiera tenido como propósito la elusión de gravámenes territoriales.

Principio de Presencia substancial: Consiste en que el sujeto debe probar que es efectivamente un residente y que por ende tiene derecho a gozar de los beneficios del tratado. Este requisito en el Modelo Americano debe ser cumplido no solo con documentación que acredite su existencia, sino además demostrando que lleva a cabo actos de comercio, es decir que realmente genere una actividad comercial y no sea simplemente una sociedad documental.

Por otro lado, tenemos las llamadas medidas antiabuso, que no son mas que cláusulas introducidas en los propios CDI que buscan crear límites a la aplicación del tratado en determinadas circunstancias. Estas cláusulas han ido multiplicándose en la medida que la práctica del “treaty shopping” ha sido generalizada. Hoy en día los Modelos de la OECD, de la ONU, y especialmente el Modelo de Estados Unidos, contienen una serie de cláusulas y mecanismos que buscan evitar el abuso en el uso de los CDI. Puntualmente podríamos mencionar, algunas medidas antiabuso, como las siguientes:

- **Cláusula de Exclusión:**
Mediante esta cláusula se pretende excluir de los beneficios del CDI a aquellas sociedades residentes de alguno de los Estado Miembros, cuando éstas gocen de algún otro régimen fiscal privilegiado. En su versión menos rígida, esta cláusula admite ciertas restricciones al alcance de esta exclusión, y las circunscribe a determinadas rentas que puedan ser usadas en el “treaty shopping” (ejemplo: dividendos, intereses).
- **Cláusula de abstinencia:**
Básicamente establece que ninguno de los Estado miembros firmará un CDI con algún país de baja o nula imposición. Así, se pretende evitar que se constituyan sociedades conductoras en un paraíso fiscal.
- **“Look – through approach”.**
Señala que para establecer si existe o no factor de conexión (residencia) entre la sociedad y el estado en el cual fue constituida, se debe atender a la residencia de los dueños de la sociedad. En otras palabras será considerada residente aquella sociedad cuyos accionistas sean también considerados (bajo determinados parametros)

⁶ BYRNE D., Peter. “Tributación Internacional y Doble Imposición” Asociación Fiscal Internacional (IFA) Grupo Peruano. Ediciones Fiscales ISEF S.A. Junio 2001. Pag. 157 - 184

residentes de ese Estado. Así, el factor de conexión “residencia” que une a la sociedad con un Estado determinado, es trasladado a los propietarios de la misma.

- Cláusula del “beneficial owner”.

Esta cláusula pretende establecer cuál es el verdadero beneficiario de la operación internacional bajo análisis. Sin embargo, existen discrepancias conceptuales respecto a la naturaleza de la misma. Frente a la posición que señala que esta cláusula pretende observar la relación económica subyacente a la operación y constitución de la sociedad conductora, y por ello permitir eventualmente el levantamiento del velo societario; la posición mayoritariamente aceptada es que la aplicación de esta cláusula procura, más que hurgar en los intereses económicos subyacentes, analizar las características de las relaciones contractuales entre las partes involucradas o, dicho de otra forma, las condiciones en las que la renta ha sido percibida.

Esta cláusula es muy usada en los países sajones, pero es poco común en países latinos en los que establecer una diferencia entre propiedad y verdadero beneficiario, resulta una salida poco popular entre los doctrinarios.

- “Subject – to – tax approach”.

La sociedad sólo gozará del beneficio del CDI si el ingreso ya estuvo sujeto a impuesto en el otro Estado. Puede ser aplicada conjuntamente con otras cláusulas, ya que sirve como filtro para gravar todas aquellas rentas que no tributan efectivamente en el Estado de residencia de la sociedad.

- “Channel approach”

Mediante esta cláusula, si uno de los residentes beneficiarios de un Estado miembro del CDI utiliza cierto porcentaje de sus ingresos obtenidos por dividendos, intereses o regalías para el pago de obligaciones (gasto) a individuos o empresas no residentes en uno de los estados, dicho ingreso no gozará de los beneficios del CDI.

- Propósito comercial:

En algunos países como Singapur, se usa el parámetro del “propósito comercial”. En otras palabras, si la empresa tiene propósito comercial entonces su operación no será considerada como artificial usando como parámetro el principio del “arms length principle.” (Verónica Alessi)

- El modelo de USA prevé también la posibilidad de prohibir la deducción fiscal otorgada por uno de los Estado miembros, cuando las tasas impositivas en el otro Estado sean considerablemente menores por los ingresos obtenidos por los residentes en este otro Estado.

- Principio de Asistencia:

Si bien no es propiamente un método “anti treaty shopping”, constituye una herramienta importante. Mediante este principio se pretende que los Estados parte puedan recaudar por cuenta del otro Estado los impuestos a los residentes en su

territorio, que valiéndose de actos simulados se hayan visto beneficiados indebidamente del CDI. (Convenio entre EEUU y México)

Si bien es cierto que estas cláusulas constituyen hoy en día un punto fundamental a tratar en cualquier negociación de un CDI, su aplicación indiscriminada puede llegar a generar abusos frente a los contribuyentes. Por ello la OECD ha establecido ciertos límites a estas cláusulas, entre los cuales podemos encontrar los siguientes:

- Bona fide provisions (Cláusula de buena fe):
Este límite establece que las cláusulas antiabuso no se aplicarán cuando se determine que la sociedad este motivada por verdaderas razones comerciales y no tiene como objetivo, al menos principal, obtener un beneficio del CDI. Tal como lo mencionamos en líneas anteriores, creemos que este supuesto no puede considerarse como “treaty shopping”, por lo tanto no les serían aplicables las normas antiabuso.
- Cláusula de la actividad:
Este articulado pretende que no se apliquen las normas antiabuso cuando:
 - a. La sociedad ejerza importantes operaciones comerciales en el Estado Miembro y,
 - b. La reducción de impuestos que obtenga como aplicación del CDI afecte a rentas vinculadas a esas operaciones.
- Cláusula de cuantía de los impuestos:
Las cláusulas antiabuso no serán de aplicación cuando la reducción de la carga impositiva no exceda el monto pagado en el Estado de residencia de la empresa.

CONCLUSIONES

Cuando un estado renuncia total o parcialmente a su potestad de gravar una determinada actividad, lo hace con la finalidad de beneficiar a sus propios residentes y no a terceras personas. Si estamos frente a un contribuyente que realiza actos al amparo de una norma, eludiendo la aplicación de otra, en contra de los principios del derecho tributario internacional, nos encontramos frente a fraude a la ley tributaria. Por ello no se puede pretender hacer prevalecer figuras societarias o contractuales cuyo único fin sea la elusión de impuestos.

Si bien las cláusulas antiabuso son necesarias en todo convenio, las mismas deben aplicarse con suma cautela y deben tener ciertos límites muy claros que no permitan que los Estados utilicen estas cláusulas para inaplicar e incumplir con sus obligaciones como Estado Parte.

BIBLIOGRAFÍA

ALESSI, Verónica, “Treaty shopping-Abuso de los Convenios Internacionales”, Asociación Argentina de Estudios Fiscales.

BYRNE D., Peter. “Tributación Internacional y Doble Imposición” Asociación Fiscal Internacional (IFA) Grupo Peruano. Ediciones Fiscales ISEF S.A. Junio 2001.

DELGADO PACHECO, Abelardo. “Las Medidas Anti-elusión en los Convenios de doble imposición y en la fiscalidad internacional”. Instituto de Estudios Fiscales DOC N° 15/02. 2002.

GILDEMEISTER RUIZ HUIDOBRO, Alfredo. “El Perú hacia los Convenios para evitar la doble imposición: el convenio con Chile”.

Testimonio de AUGUS, Barbara. International Tax Counsel United States Department of the Treasury. En U.S. Department of State. International Information Programs. 7 de marzo de 2003.

STRENG P. William “Treaty Shopping: Tax Treaty. Limitation of benefits issues” en Houston Journal of International Law. Volumen 15. 1992.