

La regla de subcapitalización en la legislación peruana y su compatibilidad con los convenios para evitar la doble imposición tributaria

EDUARDO ALBERTO JOO GARFIAS⁽¹⁾⁽²⁾

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente vivimos en una época en la que la Globalización de la Economía nos ha hecho enfrentar un único modelo económico, caracterizado básicamente por: i) la apertura de los mercados, la cual ha dado origen a la institucionalización de conceptos tales como la libre competencia; y, ii) la internacionalización de las operaciones económicas, evidenciada en el flujo continuo de capitales extranjeros, proliferación de franquicias e incremento constante de inversiones extranjeras.

Esta proliferación de negocios extraterritoriales, ha dado lugar a conflictos entre los estados involucrados en tales operaciones, relacionados con la tributación de las mismas. El más común de estos problemas, es la denominada doble o múltiple imposición jurídica.³

La doble imposición puede ser definida como aquella situación en la cual se hace tributar a un mismo contribuyente con impuestos de naturaleza similar, a la vez en dos o más estados, y por un mismo hecho imponible.⁴

¹ Abogado. Egresado de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Abogado del Estudio Rubio, Leguía, Normand y Asociados.

² Agradezco la invaluable colaboración de Ramón Esquivés Espinoza y Gilberto Ramos Fernández, grandes amigos cuyo apoyo y valiosa crítica me ayudaron a sacar adelante este proyecto. Sin perjuicio de ello, las conclusiones aquí vertidas corresponden íntegramente al autor.

³ Cabe señalar que la doctrina reconoce, además de la doble o múltiple imposición jurídica, un supuesto diferente denominado “doble o múltiple imposición económica”. Este fenómeno consiste básicamente en la imposición de una misma renta o hecho imponible en cabeza de distintas personas. Es importante destacar que en el presente trabajo, cuando se haga referencia al término “doble imposición”, nos estaremos refiriendo a la doble o múltiple imposición jurídica, según se trate. Por otro lado, cuando se analice el tema de la doble imposición económica, la referencia a la misma se hará de manera expresa.

⁴ Cfr. DE ARESACOCHAGA, Joaquín. Planificación Fiscal Internacional, Convenios de

En línea con lo expuesto, el profesor Klaus Vogel señala que la doble imposición implica -la imposición de impuestos comparables en dos o más estados, y en cabeza de un mismo contribuyente, respecto de un mismo supuesto gravado y por el mismo período.⁵

Como solución a este problema, en el contexto de la Fiscalidad Internacional se han desarrollado algunos mecanismos entre los que se encuentran los Convenios de Doble Imposición (CDI) los cuales incorporan normas sobre distribución de competencias fiscales, también denominadas normas de colisión o normas de reconocimiento de competencias,⁶ las cuales establecen en definitiva los alcances del derecho a gravar de cada estado contratante. Estos CDI, que tienen la naturaleza de tratados internacionales, son suscritos siguiendo diversos modelos, siendo el más utilizado el Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y el Patrimonio de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (Modelo OCDE).⁷

Ahora bien, sin ahondar en conceptos propios del Derecho Internacional Público relativos a las tesis de incorporación de los tratados -tesis monista y dualista- debemos señalar que los CDI debidamente aprobados y ratificados por los Estados pasan a formar parte del derecho interno. En el caso del Perú, ello ha sido recogido en la Constitución Política de 1993 la cual

Doble Imposición. Estructuras Fiscales. Tributación de no residentes. Barcelona, Ediciones Jurídicas y Sociales. Segunda Edición 1998. Pág. 111.

⁵ Cfr. VOGEL, Klaus. Klaus Vogel on Double Taxation Conventions: a commentary to the OECD-, UN- and US Model Conventions for the Avoidance of Double Taxation on Income and Capital with particular reference to German Treaty Practice” Tomo I. Munich: Kluwer Law International. Tercera Edición 1996 (Reimpresión 1999). Pág. 2. Traducción libre.

⁶ Estas normas se clasifican en los siguientes tipos: (i) Normas de atribución de competencia exclusiva (*Exclusive Taxation*); y, (ii) Normas de atribución de competencia acumulativa o compartida (*Tax Sharing*). Con respecto a las primeras, estas reconocen el derecho a gravar determinado tipo de renta únicamente al estado de la fuente o de la residencia, según sea el caso; para lo cual, el texto del CDI utiliza expresiones tales como “sólo pueden someterse a imposición”. El segundo tipo de normas asignan la potestad de tributación por igual a cualquiera de las partes contratantes, ya sea que se trate del Estado de residencia o del Estado de la fuente. En: XAVIER, Alberto: Derecho tributario internacional. Conceptos fundamentales. Buenos Aires: Ábaco, 2005. Pág. 327

Según lo expuesto por el profesor VOGEL, las normas sobre atribución compartida o acumulativa de competencias surgen como una especie de “compromiso” frente al conflicto existente entre el estado de la fuente y el de residencia en la medida que el mismo implica una mutua concesión, por parte de los estados participantes en un CDI, para hacer ejercicio de su propia potestad tributaria. En: VOGEL, Klaus. Op. Cit. Pág. 560.

⁷ En el presente trabajo, cuando se haga referencia a un CDI, nos referiremos básicamente a aquellos convenios suscritos según el Modelo OCDE.

señala en su artículo 55º que los tratados celebrados por el Estado y en vigor forman parte del derecho nacional.

Siendo ello así, en el presente trabajo analizaremos qué ocurre cuando la aplicación de estas normas internacionales, incorporadas al derecho interno mediante el correspondiente procedimiento de aprobación y ratificación, concurre con otras normas internas vigentes; centrandó nuestro análisis en el caso concreto de la norma de subcapitalización peruana.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como hemos indicado precedentemente, el problema de la doble imposición se puede manifestar en diversas operaciones internacionales, siendo un claro ejemplo de éstas las operaciones de financiamiento internacional de empresas. En efecto, debido a la interrelación entre agentes económicos internacionales surge la necesidad de expansión mediante la constitución de empresas filiales o subsidiarias.

Estas subsidiarias, para efectos de iniciar sus operaciones comerciales requerirán de constantes financiamientos los cuales básicamente podrán originarse en los denominados “recursos ajenos” o “recursos propios”. Los recursos ajenos son aquellos derivados de préstamos y que son retribuidos a través de intereses; mientras que los recursos propios provienen fundamentalmente de las aportaciones de capital realizadas por los partícipes de la subsidiaria, siendo retribuidos principalmente a través del pago de dividendos.⁸

Es importante señalar que el tipo de financiamiento que se escoja repercutirá directamente en la carga fiscal de la empresa, específicamente en lo que respecta a la deducibilidad de los gastos.⁹ Por otro lado, existen adicionalmente otras razones también de índole tributaria (relativas a la

⁸ Cfr. VEGA BORREGO, Félix. La Norma Tributaria en materia de Subcapitalización: Incidencia de los Convenios de Doble Imposición y del Derecho Comunitario. En: Crónica Tributaria Nº 104 (2002). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales 2002. Pág. 1.

⁹ “(...) mas seja qual for o tipo escolhido, esta decisao tomará em conta a consequência da incidência fiscal, particularmente no que diz respeito à dedutibilidade do respectivo custo.” Cfr. TAVEIRA TÔRRES, Heleno. Enquadramento Fiscal da Subcapitalização das Empresas. En: XIX Jornadas Latino-Americanas de Direito Tributário, Livro 3. Lisboa: Associação Fiscal Portuguesa, 1998. Pág. 22. Traducción libre.

De acuerdo con nuestra legislación vigente del Impuesto a la Renta (IR), los gastos por concepto de intereses califican como gasto deducible para efectos de determinar la base imponible del impuesto por pagar, mientras que los desembolsos que la empresa efectúa como dividendos no tienen la condición de gasto deducible pasando a formar parte de base imponible.

imposición aplicable) y comercial que hacen que la empresa finalmente opte por un tipo de financiamiento¹⁰ el cual en la mayoría de los casos resulta ser el financiamiento con fondos ajenos.

Ante este contexto, en el que las empresas subsidiarias decidan financiarse con recursos ajenos -usualmente provenientes de su matriz o de otra empresa vinculada al grupo económico al que pertenecen- en desmedro del financiamiento con recursos propios, se originará lo que se conoce como una situación de subcapitalización. Más adelante analizaremos en profundidad este concepto.

Debido al impacto que estas situaciones de subcapitalización tienen en la recaudación tributaria, es usual que en la legislación tributaria de los Estados se incorporen normas que combatan estas situaciones pues, como se verá más adelante, se entiende que las mismas son *per se* nocivas.

En tal sentido, usualmente los Estados elaboran estas normas de subcapitalización, así como muchas otras, sin tomar en consideración u olvidando los pactos internacionales a los que se han obligado creando en algunas oportunidades situaciones de conflicto entre ambas, en cuyo caso nos encontramos ante una disyuntiva: ¿qué norma deberá ser aplicada, la interna o la internacional?

Como se podrá apreciar, esta interrogante encierra un problema de interpretación el cual origina confusión e inseguridad respecto a los alcances de las normas en conflicto, así como respecto de la correcta aplicación de las mismas. En tal sentido, esta situación de incertidumbre podría eventualmente acarrear un incumplimiento indebido de alguna de las normas antes señaladas. En las páginas que siguen trataremos de responder a la interrogante expuesta así como también proponer las alternativas necesarias para viabilizar la solución adoptada.

III. ANALISIS DEL PROBLEMA

(a) Concepto de Subcapitalización y normativa aplicable

Definición y alcances de la norma

Tal como hemos indicado precedentemente, podría ocurrir que en el contexto de un financiamiento internacional entre una subsidiaria o filial y su

¹⁰ Un cuadro detallando las ventajas y desventajas de ambos tipos de financiación se encuentra en el artículo de Heleno Taveira Torrès, señalado previamente. En: TA-VEIRA TÔRRES, Heleno. Op. Cit. Pág. 25.

matriz, el monto de recursos ajenos exceda al monto correspondiente a recursos propios. En este caso se entiende que la empresa se encuentra en una situación de “Subcapitalización”.

Con respecto a la definición de este concepto, se puede concluir que la subcapitalización consiste en la financiación con capital ajeno, en forma desproporcionada frente a la financiación con capital propio, en una empresa, por causa de tratamientos tributarios diferenciales a estos dos tipos de financiación.¹¹ En línea con lo expuesto, Vega Borrego señala que se estima que una sociedad se encuentra subcapitalizada cuando su estructura financiera revela una evidente desproporción entre la cifra resultante de computar los recursos propios y la cifra que resulte de las distintas partidas que integran los recursos ajenos.¹²

Desde nuestra perspectiva legislativa, la subcapitalización ha sido regulada de manera expresa en la Ley del IR (LIR) y su Reglamento (RIR). Así, el quinto párrafo del inciso a) del artículo 37^o de la LIR señala expresamente lo siguiente:

“Serán deducibles los intereses provenientes de endeudamientos de contribuyentes con partes vinculadas cuando dicho endeudamiento no exceda del resultado de aplicar el coeficiente que se determine mediante decreto supremo sobre el patrimonio del contribuyente; los intereses que se obtengan por el exceso de endeudamiento que resulte de la aplicación del coeficiente no serán deducibles.”

Por otro lado, el inciso a) del artículo 21^o del RIR establece lo siguiente:

“El monto máximo de endeudamiento con sujetos o empresas vinculadas, a que se refiere el último párrafo del inciso a) del Artículo 37 de la Ley, se determinará aplicando un coeficiente de 3 (tres) al patrimonio neto del contribuyente al cierre del ejercicio anterior.

(...)

Si en cualquier momento del ejercicio el endeudamiento con sujetos o empresas vinculadas excede el monto máximo determinado en el primer párrafo de este numeral, sólo serán deducibles los intereses que proporcionalmente correspondan a dicho monto máximo de endeudamiento.”

¹¹ Cfr. MANOSALVA AFANADOR, Lucio Enrique. Encuadramiento Fiscal de la Subcapitalización de Empresas. En: XIX Jornadas Latino-americanas de Derecho Tributario, Livro 3. Lisboa: Associação Fiscal Portuguesa, 1998. Pág. 60.

¹² Cfr. VEGA BORREGO, Félix. Op. Cit. Pág. 5.

De lo expuesto, se desprende claramente que para que exista una situación de subcapitalización, se deberán observar los siguientes requisitos:

- i) se trate de un préstamo entre sujetos vinculados;
- ii) la empresa deberá contar tanto con recursos propios como con recursos ajenos; y,
- iii) exista una desproporción entre ambos según el ratio establecido.

Según se aprecia, la norma contiene dos aspectos claramente identificables, los cuales podrían clasificarse, según su naturaleza, en objetivo y subjetivo.

El aspecto objetivo, se refiere a la existencia de recursos propios y ajenos así como una relación de desproporción entre ellos, determinada por un ratio de endeudamiento. Este ratio éste ha sido fijado en la norma reglamentaria y precisado por la Administración Tributaria en el Informe Sunat No.005-2002-SUNAT/K00000.

El punto 4 de este informe señala que el cálculo de la proporcionalidad al que se refiere el reglamento consiste en hallar la razón que hay entre la suma equivalente al monto máximo de endeudamiento y el monto total del endeudamiento con sujetos o empresas vinculados, a fin de aplicar dicha razón al total de intereses generados por dicho endeudamiento. Según ello, se formula la siguiente fórmula a efectos de determinar el monto de intereses deducibles para efectos del IR:

$$ID = \frac{MME * MTI}{MTE}$$

ID: Intereses Deducibles

MME: Monto Máximo de Endeudamiento
(con sujetos o empresas vinculados).

MTI: Monto Total de Intereses generados
(por endeudamientos con sujetos o empresas vinculados).

MTE: Monto Total de Endeudamiento
(con sujetos o empresas vinculados).

Adicionalmente, dicho informe establece que el cálculo señalado se debe efectuar por el período en que el endeudamiento supere el monto máximo fijado, y será aplicable a los intereses que se devenguen durante ese lapso, con independencia de la periodicidad con que se calcule la tasa.

El aspecto subjetivo de la norma se verifica en el requisito de vinculación económica que dispone la norma. De esta manera, es importante señalar que se habilitará la aplicación de la norma de subcapitalización sólo en aquellos supuestos en los que se observe una situación de vinculación económica. Siendo ello así, aún en el caso en que la empresa se encuentre financiada con recursos ajenos excediendo el ratio de endeudamiento citado, en la medida que no se encuentre vinculada económicamente con su contraparte, no será de aplicación la norma de subcapitalización.

En lo que respecta a las consecuencias de la aplicación de la norma, de acuerdo a su ubicación en la LIR, así como de la interpretación literal de su texto, se observa que la consecuencia directa de la aplicación de la norma de subcapitalización será la imposibilidad de deducir los montos que excedan el ratio de endeudamiento antes señalado.

Finalmente, mediante esta opción legislativa, la Administración Tributaria se distancia de la tradición normativa predominante en la mayoría de ordenamientos jurídicos, entre ellos el español,¹³ en virtud de los cuales la aplicación de la norma de subcapitalización da origen a la recalificación del exceso de interés determinado, como dividendos. Si bien es cierto que la finalidad de la norma, la cual consiste en la no deducibilidad del exceso de interés, se cumple en ambos tipos normativos, en el supuesto seguido en la legislación peruana se produce un menor gravamen pues se deja de gravar el exceso como dividendo.

Métodos para determinar la Subcapitalización

Independientemente de la consecuencia jurídica que incorpore la norma, la determinación que se efectúe por medio de ésta deberá responder a uno de los dos métodos reconocidos por la doctrina para dicho fin, los cuales son el método subjetivo y el objetivo.¹⁴

¹³ Artículo 20 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Subcapitalización

1. Cuando el endeudamiento neto remunerado, directo o indirecto, de una entidad, excluidas las entidades financieras, con otra u otras personas o entidades no residentes en territorio español con las que esté vinculada, exceda del resultado de aplicar el coeficiente 3 a la cifra del capital fiscal, los intereses devengados que correspondan al exceso tendrán la consideración de dividendos.

(...)

Real Decreto Legislativo 04/2004, Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. En: Ministerio de Economía y Hacienda. (<http://www.minhac.es/portal/>)

¹⁴ Esta definición se encuentra recogida en un Informe sobre subcapitalización, preparado por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, denominado *Thin Capitalization*, publicado en 1987 en *Issues on International Taxation*; citado por VEGA BO-

El método subjetivo consiste en determinar si la empresa, en el momento de acordar los términos del préstamo, tenía la posibilidad de obtener de un tercero independiente los mismos recursos pactados con la parte vinculada. Bajo este método, la carga de la prueba se encuentra en cabeza de la Administración Tributaria, la cual deberá constatar si la empresa hubiera obtenido de un sujeto independiente los mismos recursos aportados en calidad de préstamo.¹⁵

El método objetivo consiste en establecer un coeficiente máximo de endeudamiento el cual deberá ser aplicado por comparación al patrimonio de la empresa. Luego, la norma presume que una vez superado dicho coeficiente de endeudamiento, la empresa se encuentra subcapitalizada. Sobre el exceso se aplicarán las consecuencias jurídicas de la norma.¹⁶

De lo expuesto, se deduce que la norma de subcapitalización incluida en la LIR establece una presunción *iure et de iure* según la cual cuando se supera un límite establecido, automáticamente se entiende que el nivel de endeudamiento acordado por las partes es excesivo y en consecuencia no se encuentra ajustado al valor de mercado, aún cuando fuera posible obtener ese mismo nivel de endeudamiento, con las mismas condiciones, de otros sujetos independientes. Bajo este escenario, resulta irrelevante la capacidad probatoria de la empresa para demostrar que el endeudamiento ha sido pactado en condiciones de mercado, debiéndose dirigir la misma únicamente a la prueba de la fehaciencia de los hechos imputados.

(b) Principio de Libre Concurrencia o *Arm's Length*

Ahora bien, según hemos indicado, usualmente en estas operaciones se pueden ver involucradas diversas jurisdicciones fiscales, con lo cual nos encontraríamos ante una relación internacional que podría verse sujeta a una doble imposición. Por ende, en la medida que los estados de las partes hayan suscrito un CDI, serán de aplicación las disposiciones contenidas en el mismo.

Así pues, los CDI incluyen además de las normas de colisión o de reconocimiento de competencias, otro tipo de normas, algunas destinadas a limitar dicha atribución de competencia -tales como el establecimiento de alícuotas tope en las rentas pasivas- otras dirigidas a regular la aplicación misma de los tratados -tales como las normas de interpretación contenidas en el artículo 3º del Modelo OCDE- o las que incorporan en principio

RREGO. En: VEGA BORREGO, Félix. Op. Cit. Pág. 18. *Ver nota al pie No.23.*

¹⁵ Cfr. VEGA BORREGO, Félix. Op. Cit. Págs. 19-20.

¹⁶ *Ídem.*

de Libre Concurrencia o *Arm's Length*, contenidas en el artículo 9º y otros del Modelo OCDE. De esta forma, debe entenderse que el artículo 9º, a diferencia de otras, no es una norma de distribución del poder tributario sobre determinados componentes, sino una que busca asegurar que el beneficio será gravado en el sujeto que lo obtiene realmente y, por ende, en el estado al que se le atribuye el poder de someterlo a tributación.¹⁷

Este artículo regula las operaciones que se lleven a cabo bajo el marco del CDI, entre empresas vinculadas o asociadas¹⁸ y en las que se hayan pactado condiciones que difieran a las normales del mercado. En tal sentido, el mismo establece lo siguiente:

“Artículo 9.- EMPRESAS ASOCIADAS

1. Cuando

- a) una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante, o*
- b) unas 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 uno y otro caso, las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, las utilidades que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en la utilidades de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia.

- 2. Cuando un Estado contratante incluya en las utilidades de una empresa de ese Estado -y, en consecuencia, grave- las de una empresa del otro Estado contratante que ya han sido gravadas por este segundo Estado, y estas utilidades así incluidas son las que habrían sido realizadas por la empresa del Estado mencionado en primer lugar si las condiciones convenidas entre las dos empresas hubieran sido las acordadas entre empresas independientes, ese otro Estado practicará el ajuste co-*

¹⁷ Cfr. GARCÍA PRATS. F.A. El Establecimiento Permanente. Madrid: Tecnos, 1995. Pág. 264. Citado por VEGA BORREGO. En: VEGA BORREGO, Félix. Op. Cit. Pág. 7.

¹⁸ La vinculación a que se refiere este artículo es aquella existente entre sociedades matrices y sus filiales (subsidiarias) y sociedades sometidas a un control común.

rrespondiente de la cuantía del impuesto que ha percibido sobre esas utilidades. Para determinar dicho ajuste se tendrán en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio y las autoridades competentes de los Estados contratantes se consultarán en caso necesario.”

A partir del texto expuesto, se concluye que la lógica del artículo 9º radica en garantizar la correcta asignación de poder Tributario, para lo cual obliga a los sujetos vinculados a actuar en sus relaciones comerciales como sujetos independientes. En línea con ello, Calderón Carrero señala que el artículo 9º del Modelo OCDE recoge los dos principios que deben inspirar la tributación de empresas asociadas o vinculadas, situadas en dos o más jurisdicciones fiscales distintas: i) la asignación correcta de bases imponibles en cada una de las jurisdicciones en donde se hallan situadas las empresas prescindiendo del Principio de Libre Concurrencia en las relaciones comerciales y financieras entre las mismas; e, ii) instar a los estados contratantes a asumir el compromiso de intentar evitar la doble imposición económica que puedan sufrir las entidades asociadas como consecuencia de un ajuste efectuado por uno de ellos, denominado ajuste primario.¹⁹

Según los comentarios al Artículo 9º del Modelo OCDE, el primer apartado citado establece que las autoridades fiscales de un estado contratante podrán, con el fin de determinar la deuda tributaria de las empresas asociadas, rectificar la contabilidad de las empresas si, por las relaciones especiales existentes entre ellas, sus libros no reflejaran las utilidades imponibles reales generadas en ese estado. Es importante precisar que esto sólo será aplicable cuando se hayan convenido o impuesto condiciones especiales entre ambas empresas, en caso contrario, no será admisible la rectificación señalada.²⁰

Asimismo, el segundo apartado se establece que en aquellos casos en que un estado haya rectificado la contabilidad de las operaciones entre empresas vinculadas, según lo dispuesto en el apartado 1, el otro estado procederá a practicar un ajuste apropiado destinado a evitar la doble imposición, llamado ajuste correlativo.

El ajuste correlativo es el resultado de la invitación dirigida a los Estados contratantes para que asuman, con la inclusión de esta cláusula en sus convenios, la obligación de examinar situaciones de doble imposición que pue-

¹⁹ Cfr. CALDERON CARRERO, José Manuel. Convenios Fiscales Internacionales. Valencia: CISS 2005. Págs. 159-160.

²⁰ Cfr. Párrafo 2 de los Comentarios al artículo 9 del Modelo OCDE. En: OCDE. Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio. Versión Abreviada 15 de Julio de 2005. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales (IEF), 2006. Pág. 149.

den sufrir las empresas asociadas residentes en sus respectivos territorios.²¹

No obstante ello, según lo dispuesto en el párrafo 6 de los Comentarios al artículo 9º del Modelo OCDE, sólo se practicará el ajuste si dicho estado considera que la cifra de utilidades rectificadas refleja correctamente la que habría obtenido si las operaciones se hubiesen realizado en condiciones de total independencia. Por tanto, el apartado no podrá aplicarse ni será invocado cuando las utilidades de una empresa asociada se incrementen hasta un nivel que exceda del que hubiera alcanzado si se hubiesen calculado correctamente en plena competencia.²²

Es conclusión, el texto del apartado 1 y 2 del artículo 9º del Modelo OCDE establece la facultad de los estados contratantes de realizar ajustes a la contabilidad de los sujetos y modificar la deuda gravada declarada, cuando concurren simultáneamente los siguientes requisitos: i) exista entre ambos sujetos una relación de vinculación, de acuerdo a los alcances del CDI; y, ii) en las relaciones comerciales se hayan pactado condiciones que difieran de las que se serían acordadas por empresas independientes.

(c) Aplicación de la legislación peruana en situaciones de Subcapitalización: la remisión del artículo 9º del Modelo OCDE

La cláusula de remisión del artículo 9º del Modelo OCDE

En el acápite precedente, se ha señalado que el artículo 9º no se asimila a la mayoría de artículos de un CDI pues el mismo no califica como una norma de colisión, sino como una norma especial cuya finalidad es garantizar la aplicación de gravámenes justos a las operaciones comerciales, sobre la base del cumplimiento del Principio de Libre Concurrencia.

Por otro lado, según hemos señalado, la subcapitalización representa una situación comercial sui generis en la cual dos sujetos se valen justamente de las condiciones especiales existentes entre ellos para poder llevar a cabo operaciones de financiamiento que en condiciones normales no se habrían podido llevar a cabo.

Ahora bien, sobre la base de lo expuesto, el artículo 9º, en tanto norma que regula situaciones en las cuales no se verifiquen condiciones de libre competencia, podría ser plenamente aplicable a efectos de realizar un ajuste en los resultados de una operación de financiamiento internacional

²¹ Cfr. CALDERON CARRERO, José Manuel. Op. Cit. Pág. 181.

²² Cfr. Párrafo 6 de los Comentarios al artículo 9 del Modelo OCDE. En: OCDE. Op. Cit. Pág. 151.

llevada a cabo por sujetos vinculados, residentes en estados distintos (entre los cuales se haya suscrito un CDI) y en las cuales se hayan pactado condiciones distintas a las del mercado.

Así, para efectos de llevar a cabo el ajuste, será necesario que el estado respectivo contenga en su legislación una norma que le permita llevar a cabo el mismo y que el CDI incluya una remisión a la legislación interna de dicho estado.

En tal sentido, el párrafo 3 de los Comentarios al artículo 9º del Modelo OCDE señala que de acuerdo con las consideraciones del Informe del Comité de Asuntos Fiscales sobre subcapitalización, existe una interacción entre los convenios tributarios y las normas nacionales sobre subcapitalización,²³ que afecta al ámbito del artículo. En dicho comentario se establece lo siguiente:

- i) *El artículo 9º no impide la aplicación de las normas nacionales sobre subcapitalización en la medida en que tengan por objeto la asimilación de las utilidades del prestatario a la cuantía que hubiera realizado en condiciones normales de mercado.* Según este numeral, se permitirá la aplicación de la legislación nacional sobre subcapitalización cuando dicha norma interna tenga por finalidad adecuar las condiciones de la operación de manera tal que se obtengan los mismos efectos que en una operación entre partes independientes.
- ii) *El artículo 9º afecta no sólo a la determinación de si la tasa de interés establecida en un contrato de préstamo es una tasa de mercado, sino, también, a la cuestión de si lo que se presenta como un préstamo puede ser considerado como tal o si debe considerarse como una entrega de fondos de otro tipo y, en particular, como una aportación de capital.* Según este numeral, a realización de los ajustes no sólo debe estar encaminada a modificar la tasa de interés, sino, también, la naturaleza de la operación.
- iii) *Que la aplicación de las normas sobre subcapitalización no debe conducir normalmente a aumentar las utilidades imponibles de la empresa nacional considerada, más allá de la cuantía correspondiente a las utilidades de plena competencia, y que ese principio debe seguirse igualmente al aplicar los convenios tributarios existentes.* Según este numeral, el ajuste deberá observar los procedimientos necesarios que conlleven a que el resultado obtenido corresponda a una utilidad de plena competencia.

²³ Aprobado por el Consejo de la OCDE el 26 de noviembre de 1986 y reproducido en el volumen II, página R(4)-1 de la versión del Modelo presentada en forma de carpeta de hojas cambiables.

Aplicación de la norma de subcapitalización interna: su (in)compatibilidad con el CDI

Hemos señalado que el artículo 9º del Modelo OCDE acepta la remisión a la legislación interna en un caso de subcapitalización en la medida que dicha norma interna tenga por objeto ajustar las condiciones de la operación para que los efectos de la misma sean los mismos que los de una operación entre independientes.

Siendo ello así, imaginemos una operación de financiamiento entre una empresa deudora peruana y su matriz chilena, en la cual se pacta una tasa de interés de mercado, pero en la cual existe un sobreendeudamiento manifiesto tomando en consideración los índices patrimoniales de la empresa deudora.

Aplicando el artículo 9º del CDI con Chile, la Administración Tributaria peruana (SUNAT) utilizaría su norma de subcapitalización interna determinando (según el procedimiento antes expuesto) que existe un exceso de endeudamiento, con lo cual los intereses que se paguen por el monto en exceso, deberán ser considerados como gasto no deducible para la empresa deudora. En consecuencia, no habría, como en la legislación comparada, una recalificación del exceso de interés como dividendos.

Por otro lado, en lo que respecta a la empresa acreedora chilena, se le deberá hacer una retención en la fuente aplicando la tasa del 15%²⁴ sobre el monto de interés proveniente del endeudamiento que no excede el ratio; y una tasa del 30% sobre el monto de interés correspondiente al exceso de endeudamiento. Cabe señalar que no se aplica la tasa reducida establecida en el CDI, en aplicación del artículo 11 (6) del CDI con Chile.²⁵ Por otro lado, la utilización de la tasa del 30% responde al gravamen establecido para operaciones de financiamiento entre vinculados, de acuerdo a la LIR.

Pues bien, hemos visto cual sería la aplicación de la norma de subcapitali-

²⁴ Alícuota establecida en el artículo 11 (2) del CDI suscrito entre Perú y Chile.

²⁵ Artículo 11(6) del CDI suscrito entre Perú y Chile

6. Cuando en razón de las relaciones especiales existentes entre el deudor y el beneficiario efectivo, o de las que uno y otro mantengan con terceros, el importe de los intereses habida cuenta del crédito por el que se paguen exceda del que hubieran convenido el deudor y el acreedor en ausencia de tales relaciones, las disposiciones de este Artículo no se aplicarán más que a este último importe. En tal caso, la cuantía en exceso podrá someterse a imposición de acuerdo con la legislación de cada Estado Contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio.

zación interna. No obstante ello, tal como hemos señalado en el acápite pertinente, todo este análisis y procedimiento parte una determinación basada en un método objetivo. En ese orden de ideas, queda la duda respecto a la compatibilidad de nuestra regla de subcapitalización con lo postulado en el artículo 9º del Modelo OCDE.

Según las líneas precedentes, hemos mencionado que los ajustes que se realicen se encuentran limitados al cumplimiento estricto del Principio de Libre concurrencia para efectos de su determinación. En vista de ello, resulta evidente que en una norma de subcapitalización basada en un método de determinación objetivo, dicho principio no se cumple. En efecto, para ello resultaría necesario que la Administración Tributaria atendiera a la existencia de operaciones similares en el mercado y a las condiciones pactadas en las mismas.

Por el contrario, la utilización de una norma basada en un método objetivo no podría ser compatible con el artículo 9º pues la misma no prevé la posibilidad de demostrar que la operación llevada a cabo se encuentra dentro de los parámetros del mercado. Una norma de este tipo únicamente responde a un criterio estático e inamovible, por el cual las empresas, aún cuando las condiciones pactadas cumplan con el Principio de Libre Concurrencia, al caer en el supuesto fáctico de la norma no estarían eximidas del ajuste.

En consecuencia, cuando la Administración Tributaria peruana aplique el procedimiento para realizar el ajuste de la operación al amparo del artículo 37º (a) de la LIR, el estado de la contraparte podrá justificadamente rechazar el ajuste efectuado y, por ende, negarse a efectuar el ajuste correlativo según lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 9º del CDI.²⁶

(d) Preeminencia del CDI sobre la legislación peruana

En este escenario, en el cual la aplicación de nuestra norma interna de subcapitalización implica la vulneración a una de las disposiciones de un CDI, resulta indispensable plantear los mecanismos de solución necesarios a efectos de compatibilizar nuestra legislación en esta materia, con la norma internacional.

²⁶ El párrafo 6 del Comentario al artículo 9 del Modelo OCDE, señala que un estado no deberá realizar automáticamente un ajuste correlativo por el simple hecho de que se hayan corregido las utilidades en el Estado de la contraparte, sólo se practicará el ajuste si el primer estado considera que la cifra de utilidades rectificadas refleja correctamente la que se habría obtenido si las operaciones se hubiesen realizado en condiciones de total independencia.

En ese sentido, tenemos que el artículo 9º del CDI ordena que en caso se verifique una relación de financiamiento entre vinculados y en la cual se hayan pactado condiciones distintas a las de mercado, serán de aplicación las normas internas de subcapitalización así como también las normas de Precios de Transferencia establecidas en los artículos 32º y 32º-A de la LIR.²⁷

En efecto, la aplicación de nuestra norma de subcapitalización será utilizada para efectos de reajustar las condiciones la operación subcapitalizada para efectos de adecuar sus efectos a los que correspondería bajo un supuesto de libre concurrencia. Por otro lado, la norma de Precios de Transferencia será utilizada para efectos de realizar el ajuste de mercado, en caso sea aplicable, al monto pactado por concepto de tasa de interés (dicho monto es el que representa la retribución por este tipo de operaciones).

Pues bien, en el supuesto que nos hallemos ante una operación en la cual se han excedido los ratios de endeudamientos establecidos en la norma interna y la tasa de interés pactada se condice con la que hubiera sido pactada en una situación de plena competencia, el artículo 9º del CDI habilitará la utilización del artículo 37º(a) de la LIR.

A partir de ese momento, la operación quedará sujeta a los límites, restricciones y consecuencias señalados en la norma. No obstante ello, tal como hemos señalado, la aplicación de una norma de subcapitalización como la vigente, en la cual se adecuan las condiciones y efectos de la operación sin utilizar procedimientos acordes con el Principio de Libre Concurrencia, vulnera el artículo 9 del CDI. En consecuencia, la Administración Tributaria cuando deba analizar una operación de subcapitalización al amparo de un CDI, deberá utilizar un método compatible con la norma internacional, de preferencia uno de tipo subjetivo,²⁸ o en su defecto un método objetivo

²⁷ Artículo 32.- En los casos de ventas, aportes de bienes y demás transferencias de propiedad, de prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción a cualquier título, el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, para efectos del Impuesto, será el de mercado. Si el valor asignado difiere al de mercado, sea por sobrevaluación o subvaluación, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT procederá a ajustarlo tanto para el adquirente como para el transferente.

Para los efectos de la presente Ley se considera valor de mercado:

(...)

4. Para las transacciones entre partes vinculadas o que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición, los precios y monto de las contraprestaciones que hubieran sido acordados con o entre partes independientes en transacciones comparables, en condiciones iguales o similares, de acuerdo a lo establecido en el Artículo 32-A.

(...)

²⁸ Según el Informe sobre Subcapitalización realizado por el Comité de Asuntos Fisca-

en donde se permita la prueba en contrario por parte del sujeto interesado.

Esto se debe al hecho que una norma interna, cuando entra en conflicto con una norma de derecho internacional ratificada, deberá preferirse la norma internacional e inaplicarse la interna. Ello se sustenta en el llamado Principio de Primacía del Derecho Internacional²⁹ (Principio de Primacía) sobre la legislación interna, el cual deriva del Principio de Derecho Internacional *Pacta Sunt Servanda*.

Éste tiene su correlato en el Derecho Privado, en virtud del cual lo pactado por las partes debe ser cumplido, para lo cual se utiliza usualmente la expresión “el contrato es ley entre las partes”. En el Derecho Internacional este principio establece que los tratados son de obligatorio cumplimiento entre las partes contratantes. Con ello se busca dotar de seguridad jurídica a las relaciones internacionales. Por otro lado, el Principio de Primacía establece la imposibilidad de un estado contratante de invocar normas de derecho interno, inclusive constitucionales, para justificar el incumplimiento de una obligación adquirida en virtud de un tratado suscrito.

Estos principios se encuentran consagrados tanto en la legislación internacional como en la legislación interna, e incluso en la jurisprudencia.

En lo que respecta a la legislación interna, la Norma III del Título Preliminar del Código Tributario establece que los tratados son fuente de Derecho Tributario. Por otro lado, la Norma IX establece que en el Derecho Tributario se deberán aplicar también, supletoriamente, los Principios Generales del Derecho, entre los cuales se encuentra como abanderado el Principio de *Pacta Sunt Servanda*, y también el Principio de Primacía antes mencionado.

En cuanto a la legislación internacional, estos principios son recogidos en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969 (CVDT) la cual establece en su artículo 27^o que una parte no podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado.³⁰

les de la OCDE, (*ver nota al pie No.23*), “el método subjetivo es el que mejor se ajusta a, en opinión de la OCDE, al principio de independencia formulado en el art. 9 del Modelo OCDE”. Citado por VEGA BORREGO. En: Cfr. VEGA BORREGO, Félix. Op. Cit. Pág. 19.

²⁹ Como hemos señalado previamente, los CDI califican como tratados de naturaleza tributaria.

³⁰ La CVDT fue suscrita por el Perú el 23 de mayo de 1969 y ha sido ratificada por Decreto Supremo No. 029-2000-RE.

Asimismo, tal es la posición de la doctrina mayoritaria en materia de Derecho Internacional, la misma que ha consagrado de manera definitiva la primacía del tratado por sobre la ley. En ese sentido, MAURTUA, citado por el Profesor Marcial Rubio Correa, señala que en caso de conflicto entre una ley interna y un tratado que no sea resuelto de esa manera ante los tribunales nacionales -es decir, prevalencia de una norma contenida en un tratado- debe entenderse que estaríamos ante un caso de una violación al Derecho Internacional”.³¹ En tal sentido, se concluye señalando que, en los casos en que entren en conflicto la ley interna y una disposición de un tratado, habrá que hacer primar el tratado porque es un compromiso con potencias extranjeras, o con organismos internacionales, y *“la palabra empeñada en ese ámbito debe ser cumplida”*.³²

Finalmente, debemos señalar que el Principio de Primacía de la norma internacional sobre la norma de derecho interno ha sido también acogido por diversa jurisprudencia, tanto tributaria como civil.

En tal sentido, el Tribunal Fiscal ha recogido este criterio en la Resolución de Tribunal Fiscal (RTF) No. 03041-A-2004, la cual constituye jurisprudencia de observancia obligatoria. En dicha RTF, el Tribunal Fiscal desarrolla los conceptos antes expuestos y concluye señalando que en el caso concreto de dicha jurisprudencia (sobre el Protocolo Modificadorio del Convenio Peruano Colombiano de 1938 y el Decreto Supremo No. 016-91-AG dictado con fuerza de ley), la norma internacional prevalecía por sobre la norma de derecho interno. Debemos señalar que, pese a que en la RTF bajo comentario el criterio que constituye jurisprudencia de observancia obligatoria resulta ser específico y aplicable únicamente en los casos de conflicto entre las dos normas señaladas, el desarrollo realizado en la misma así como el criterio utilizado, puede hacerse extensivo a otros casos en donde se discutan normas distintas.³³

³¹ Cfr. RUBIO CORREA, Marcial. Estudio de la Constitución Política de 1993. Tomo III. Primera Edición. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 1999. Pág. 164.

³² Cfr. RUBIO CORREA, Marcial. Op. Cit. Pág. 165.

³³ Cabe destacar que, en lo que respecta al Tribunal Fiscal, existe un gran número de RTF adicionales a la comentada en las cuales el Tribunal ha reconocido la preeminencia, en caso de conflicto, de los tratados por encima de la legislación interna. Estas son las RTF Nos. 0845-4-2001, 03969-2-2002, 04190-2-2003, entre otras, las cuales, pese a no tener la calidad de resoluciones de observancia obligatoria, consagran de forma categórica la preeminencia de los tratados por encima de la legislación interna en casos de conflicto. En tal sentido, las resoluciones citadas establecen los siguientes criterios:

i) *“el artículo 27º de la Convención de Viena (...) estableció el principio de que ningún Estado puede sustraerse a una obligación jurídica internacional invocando su contradicción con el derecho interno.”*(RTF No. 03969-2-2002 y 04190-2-

Cabe señalar que esta jurisprudencia ha cambiado el criterio que venía utilizando, desde tiempo atrás, la Administración Tributaria respecto de supuestos de conflicto de normas entre tratados y leyes. La RTF se basa en la jurisprudencia civil emitida por la Corte Suprema. Efectivamente, la Corte Suprema ha señalado en la sentencia de fecha 19 de octubre de 2000, que recayó sobre la demanda contencioso administrativa interpuesta contra la Resolución de Tribunal Fiscal No. 1236-A-1998, lo siguiente:

“(...) un tratado a diferencia de una ley ordinaria, es producto del imperio de dos o más Estados, que se obligan a su cumplimiento y del que no se pueden sustraer unilateralmente, que es lo que en la doctrina del Derecho Internacional se denomina “Pacta Sunt Servanda” (...) que en ese sentido la Convención de Viena (...) en su artículo 27º claramente estipula que una parte no podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado.” (El subrayado es nuestro).

De lo expuesto podemos concluir señalando que en virtud de los principios que regulan el Derecho Internacional Público tales como el “Pacta Sunt Servanda” y Primacía del Derecho Internacional, se considera que en caso de conflicto entre la ley interna y un CDI, se deberá preferir y, por ende, priorizar la aplicación de lo dispuesto en el CDI, sin que ello implique la derogación de la norma nacional.

Para tal efecto, sería adecuado modificar la norma interna de manera tal que prevea la posibilidad de probar en contrario la existencia de una situación de subcapitalización, o en todo caso, hacer dicha salvedad por lo menos en el caso específico de operaciones entre partes residentes en territorios con los cuales el Perú tiene suscrito un CDI, con lo cual se compatibilizaría la norma interna con lo dispuesto en el CDI.

Adicionalmente, en caso se realice la modificación legislativa propuesta, será necesario implementar un procedimiento específico para que la Administración Tributaria analice estas operaciones especiales, sobre la base de la excepción expuesta, así como para que el contribuyente pueda tener mecanismos claros a efectos de demostrar la inexistencia de una subcapi-

2003); y,

- ii) *“que aún cuando el texto Constitucional vigente no contiene norma expresa que disponga la prevalencia del Tratado sobre las leyes internas, esta primacía puede inferirse desde el hecho que los tratados son normas internacionales mediante las cuales los Estados se obligan frente a otros, y su procedimiento de aprobación tiene rango constitucional, por lo cual los mismos no pueden verse enervados por normas que rigen el orden interno de un país, como es el caso de las leyes.” (RTF No. 0845-4-2001).*

talización.

IV. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

- i) La norma de subcapitalización de nuestra legislación es aplicable sólo en aquellas operaciones de financiamiento efectuadas entre partes vinculadas, y en las que se verifique un sobreendeudamiento determinado mediante un ratio fijo. Esta norma sanciona este tipo de operaciones, estableciendo que los intereses correspondientes al exceso del endeudamiento no serán deducibles, sin considerar la posibilidad de probar que por dicho exceso no se incumplió con el Principio de Libre Concurrencia. Mediante esta norma nuestro legislador ha optado por un sistema objetivo.
- ii) El artículo 9º del Modelo OCDE establece que en los casos de operaciones realizadas entre partes vinculadas -de manera directa o indirecta- y en las que se haya verificado la existencia de condiciones que no se hubieran presentado en un escenario de libre concurrencia, entonces los Estados contratantes podrán efectuar los ajustes correspondientes (primario y colateral) en las utilidades de las empresas a fin de que éstas reflejen el monto que hubiera resultado en una situación de plena competencia. Este artículo habilita la aplicación de normas de subcapitalización internas.
- iii) Nuestra norma de subcapitalización vulnera el referido artículo 9º toda vez que al basarse en un mecanismo objetivo estaría desconociendo el Principio de Libre Concurrencia. En ese contexto y en base al Principio de Primacía desarrollado en el artículo 27º de la CVDT, consideramos que no correspondería aplicar plenamente el ajuste establecido por nuestra norma interna actual, debiendo optarse por aplicar un procedimiento basado en un método de determinación subjetivo o en su defecto en un método objetivo pero que permita probar en contrario la existencia de subcapitalización. Para ello, se deberán realizar modificaciones legislativas correspondientes e implementarse un procedimiento que facilite este tipo de determinación.

V. BIBLIOGRAFÍA

1. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). *“Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio. Versión abreviada”*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales (IEF), 2005.
2. Organización de las Naciones Unidas (ONU). *“Convenio Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo”*. Nueva Cork: Naciones Unidas, 2002.
3. VOGEL, Klaus. *“Klaus Vogel on Double Taxation Conventions: a commentary to the OECD-, UN- and US Model Conventions for the Avoidance of Double Taxation on Income and Capital with particular reference to German Treaty Practice”*. Vol. I - II. Munich: Kluwer Law International, 1999.
4. CALDERÓN CARRERO, José Manuel. *“Convenios Fiscales Internacionales”*. Valencia: CISS 2005.
5. XAVIER, Alberto. *“Derecho Tributario Internacional”*. Buenos Aires: Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma, 2005.
6. Varios Autores. *“Estudios de Derecho Tributario Internacional. Los Convenios de doble imposición”*. Bogotá: LEGIS, 2006.
7. UCKMAR, Víctor. *“Curso de Derecho Internacional Tributario”*. Bogotá: Temis, 2003.
8. ENGELEN, Franciscus Antonius. *“Interpretation of Tax Treaties under International Law. A study of Articles 31, 32 and 33 of the Vienna Convention on the Law of Treaties and their application to tax treaties.”* Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation, 2004.
9. WARD, David A. *“The Interpretation of Income Tax Treaties with particular reference to the Commentaries on the OECD Model.”* Amsterdam. International Fiscal Association (Canadian Branch) & International Bureau of Fiscal Documentation, 2005.
10. CALDERON CARRERO, José Manuel. *“La doble imposición internacional en los Convenios de Doble Imposición y en la Unión Europea”*. Navarra: Editorial Aranzadi, 1997.
11. NOVAK TALAVERA, Fabián y GARCIA-CORROCHANO, Luis. *“Derecho internacional Público”*. Tomo I. *Introducción y Fuentes*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2001.
12. SERRANO ANTON, Fernando. *“Los principios básicos de la fiscalidad internacional y los convenios para evitar la doble imposición internacional: historia, tipos, fines, estructura y aplicación”*. En: *Fiscalidad Internacional*. Madrid: Centro de Estudios Financieros, 2005.

13. DE ARESACOCHAGA, Joaquín. *“Planificación fiscal internacional, Convenios de doble imposición”*. Madrid: Marcial Pons, 1998.
14. CALDERON CARRERO, José Manuel; y otros. *“Comentarios a los Convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal concluidos por España (Análisis a la luz del Modelo de Convenio de la OCDE y de la legislación y jurisprudencia española)”*. En: Instituto de Estudios Económicos de Galicia. Tomos I y II, 2004.
15. TOVILLAS MORÁN, José María. *“Comentarios a la Reciente Jurisprudencia Judicial y Administrativa sobre Cánones”*. En: Crónica Tributaria, No.115/2005. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales 2005.
16. RAMOS FERNÁNDEZ, Gilberto. *“Convenio para Evitar la Doble Tributación entre Perú y España: Descifrando el Dictamen del Congreso (Segunda Parte)”*. En: Informe Tributario. Suplemento Especial Revista Análisis Tributario Vol. XVI. No. 198 Lima: AELE, Octubre 2007
17. VEGA BORREGO, Félix. *“La Norma Tributaria en materia de Subcapitalización: Incidencia de los Convenios de Doble Imposición y del Derecho Comunitario”*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales 2002.
18. RUBIO CORREA, Marcial. *“Estudio de la Constitución Política de 1993”*. Tomo III. Primera Edición. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 1999. Pág. 164.