

IMPORTANCIA DE ESTABLECER UN ACUERDO PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN MÉXICO-ESPAÑA

**Julián Ibáñez Casado, Heriberto Moreno Uribe,
María Luisa Saavedra García, Miguel Ángel Ruiz Rangel**

Resumen

El artículo analiza el tema de la doble tributación internacional (particularmente entre México y España). Esto puede definirse en forma específica como el resultado de la aplicación de impuestos similares en dos o más países a un mismo contribuyente, respecto del mismo acto generador del gravamen y en el mismo ejercicio fiscal. En tal escenario la carga financiera no favorece el crecimiento de los intercambios de bienes o servicios ni los movimientos de capitales, tecnologías y personas y su consecuente efecto en países que pretenden la expansión económica, que para países como México significan doble beneficio en la medida en que se requiere atraer inversión extranjera directa que permita a su vez generación de fuentes de empleo, entre otros aspectos; lo anteriormente expuesto constituye el eje fundamental de la insistencia de seguir estrategias como el establecimiento de convenios para evitar la doble tributación.

Abstract

The article approaches the problematic of the Double International Taxation, specifically between Mexico and Spain what can be defined of specific form as the result of application of similar taxes in two or more countries, to the same contributor, in regard to the same generating fact of the charge and in the same fiscal year, in such a scene the financial load does not favor the growth of the exchanges of goods or services and the movements of the capitals, technologies and persons and its consequent effect in countries that attempt the economic expansion; a double benefit to Mexico that needs to attract a direct foreign investment that allows generation of sources of employment and other aspects; the fundamental axis previously exposed constitutes the insistence of following strategies as the establishment of agreements to avoid the double taxation.

Introducción

Tributación, inversión, globalización y convenios

Todos los gobiernos tienen necesidades fiscales, y la actividad económica facilita la recaudación que las solventa. Los gobiernos fijan normas tributarias que permiten la recaudación necesaria, y que al mismo tiempo fomentan el desarrollo económico que es alimentado por la recaudación.

La mayoría de los economistas del mundo consideran que la inversión privada debe ser un componente vital del desarrollo económico, y que la inversión extranjera puede ser un componente importante de la inversión privada. A través de los años, varios países han intentado atraer fondos del exterior usando varios mecanismos tributarios, lo cual, de hecho, significa un sacrificio fiscal. Unos optan por atraer la inversión a toda costa, y ofrecen incentivos drásticos como razones francas (se ve esta actitud en Centroamérica y varios países de Asia). Otros ponen más énfasis en sus necesidades fiscales, con la esperanza de atraer inversión con condiciones favorables, entre ellas un régimen tributario razonable. México pertenece a este grupo.

Es necesario considerar los factores que las empresas ponderan en el momento de elegir dónde colocarán sus inversiones. Entre los criterios a tomar en cuenta, los prioritarios suelen ser las condiciones de infraestructura, de es-

tabilidad política, y del sistema tributario del país destino. Pero el factor más importante es, sin duda, el tamaño de su mercado interno. El libre comercio entre los países constituye, desde esa perspectiva, un factor muy importante para atraer inversiones, porque el "mercado interno" se extiende al conjunto de países entre los que se puede exportar sin aranceles. En este sentido es necesario reconocer la importancia del libre comercio para las exportaciones, pero también para despertar el interés de los inversionistas.

La tributación es una de las variables con mayor relevancia. Antes de invertir se valora si la carga impositiva es razonable, si es factible negociar exoneraciones, convenios, y si el comportamiento de la administración tributaria se aviene a las expectativas del capital transnacional.

En el caso de México es evidente la necesidad de mejorar en los niveles de infraestructura, capacitación, estabilidad política, seguridad y ejercicio eficiente en la impartición de justicia y combate a la corrupción, etc., pero eso implica un esfuerzo de años o décadas. Hay que considerar que el sistema tributario es uno de los pocos que un gobierno puede hacer que cambie rápidamente, por medidas legislativas. Los convenios internacionales suscritos para evitar la doble tributación pueden constituir un elemento fundamental en el régimen tributario en lo que respecta a la inversión extranjera.

Los convenios tienen objetivos adicionales. La globalización trae consigo más problemas de doble tributación y más oportunidades para la evasión fiscal. La internet cada vez complica más el trabajo de los administradores tributarios. En términos generales, el control de evasión es asunto de información, y en el ámbito internacional es mucho más difícil obtener información. El problema de doble tributación está comprendido en el tema de inversión internacional. Pero los convenios también tienen medidas para obtener información, y así evitar la evasión internacional. Estas medidas incluyen intercambio de información y acuerdo mutuo. Además, los beneficios de los convenios incentivan a las empresas a invertir directamente en su país de residencia, y no canalizar su inversión a otro país, por el riesgo de escapar al intercambio de información, pero no reciben los beneficios del convenio.

Antecedentes

Historia de los convenios para evitar la doble tributación

La OCDE y la ONU

El primer convenio para evitar la doble tributación entró en vigencia hace 100 años, y desde entonces los convenios han evolucionado mucho. Hoy se discuten como concepto. Por eso, cuando un país contempla

un programa de convenios, normalmente estudia los modelos y escoge una estrategia acorde con las circunstancias del país.

La historia de los convenios modelo comienza hace 70 años con la Sociedad de Naciones. A través de su Comité de Asuntos Económicos, este organismo enfocó los problemas de doble tributación y produjo un primer convenio modelo. Más adelante, en la época de la Segunda Guerra Mundial, con el fracaso de la Sociedad de Naciones, este trabajo de tributación se trasladó a la Organización de Cooperación Económica Europea (OCEE), la misma que se convirtió eventualmente en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). El convenio generado por la OCDE, con enmiendas y comentarios que se actualizan cada dos o tres años, continúa sirviendo hoy de base para la gran mayoría de convenios bilaterales.

El convenio modelo de la OCDE presenta varios conceptos importantes. Entre ellos, que los países se comprometen recíprocamente a no gravar a residentes del otro país que no mantengan un nivel mínimo de actividad dentro de sus fronteras. La fijación de este mínimo depende del tipo de actividad; así, por ejemplo, una empresa no paga impuestos si no tiene un "establecimiento permanente", concepto que queda definido en el convenio. Existen niveles mínimos para los casos de servicios personales, y reglas que permiten establecer si una persona es residente

de un país u otro. La idea general es facilitar el comercio. Al eliminar preocupaciones tributarias en el país "receptor", éste se beneficiará más adelante cuando las empresas establezcan una presencia permanente. Pero hay que reconocer que este concepto sólo tiene sentido dentro del sistema de renta mundial de tributación, puesto que exonerar una renta no es una meta de los convenios. Si una empresa recibe la protección de un convenio y no paga impuestos en el país fuente, por lo general se asume que pagará impuestos en su país de residencia.

En la década de los setenta, Naciones Unidas decidió crear su propio convenio modelo. Por un lado la ONU, como sucesora de la Sociedad de Naciones, tenía el antecedente de jugar un papel en materia de convenios para evitar la doble tributación y, por otra parte, consideraba que el convenio modelo de la OCDE diseñado para los propósitos de los países desarrollados no contemplaba la situación de los flujos de capital no recíprocos. Después de un gran esfuerzo, en 1979 salió a la luz el convenio modelo de la ONU que pone más énfasis en los derechos de los países fuente, restringe más las circunstancias en que las empresas de otro país pueden operar sin pagar impuestos en el país fuente, y deja abierta la posibilidad de tener tasas de retención más altas sobre intereses, dividendos y regalías.

El convenio modelo de la ONU fue actualizado en 1999. Esta versión si-

que el ejemplo de la original, es decir, se basa en el de la OCDE, pero ofrece posibilidades para proteger la base tributaria en el país fuente.

La comunidad andina

A pesar de reconocer más derechos de tributación en el país fuente, el modelo de la ONU realmente no tiene sentido para los países que se enmarcan en el sistema territorial. La ONU todavía busca medidas para facilitar el comercio mediante la exoneración de algún nivel de actividad de tributación en el país fuente, pero esto significa una doble exoneración si el país de residencia tiene sistema territorial. Hace más de 30 años, la comunidad Andina formuló un convenio modelo para países con el sistema territorial. Éste es más conocido como el modelo del Pacto Andino, sigue vigente, y hace 30 años fue usado como modelo para los convenios de Argentina con Chile y Bolivia.

El modelo andino restringe la tributación al país fuente y no reconoce un nivel mínimo no gravado, ni para actividad empresarial ni para servicios personales, porque esto implicaría la doble exoneración. Como este modelo repetía básicamente la ley interna de los países territoriales, el efecto inmediato era mucho más limitado que el de los modelos de la OCDE y la ONU, dado que casi todos los países que lo han utilizado ya tenían el sistema territorial. El modelo facilita, entre otras cosas,

la cooperación entre administraciones tributarias.

La historia ha planteado una situación muy interesante en relación con el modelo de la Comunidad Andina, que refleja el sistema territorial que existía en los países que firmaron convenios bilaterales sobre la base de dicho modelo. Posteriormente, países como Colombia, Perú y Argentina dejaron de lado el sistema territorial para las empresas de países que han suscrito convenios basados en el modelo de la Comunidad Andina. Así, por ejemplo, Argentina y Chile tienen un convenio vigente que garantiza tributación exclusiva en el país fuente, pese a que hoy ambos tienen sistema de renta mundial. Como consecuencia, en algunos casos hay oportunidad de lograr una doble exoneración.

En los últimos 20 años, el convenio de la Comunidad Andina y el modelo de la ONU han ido perdiendo importancia. Para hacer el convenio de la Comunidad Andina más relevante, este modelo también fue actualizado hace poco (Decisión 578 de mayo 4 de 2004). Pero es difícil entender qué propósito tiene en la actualidad. El nuevo modelo mantiene el concepto territorial. Como ya se explicó, el modelo de la Comunidad Andina posiblemente ya no tiene sentido cuando se considera el cambio de sistema de renta mundial. Se podría decir que este convenio, que originalmente modificó muy poco la legislación interna de los países (porque tenían el sistema territorial), actual-

mente modifica la legislación interna de manera dramática.

Así que los modelos de la ONU y de la Comunidad Andina han sido actualizados en los últimos años; pero después de algunas décadas, la OCDE, a cambio, tiene más recursos y actualiza su modelo con frecuencia para incorporar las últimas tendencias de la tributación internacional. Los comentarios de la OCDE mencionan los conceptos más importantes del modelo de la ONU. Parece que la OCDE quiere consagrarse como único modelo efectivo, y en este momento los otros modelos son de uso limitado.

Todavía no se puede medir el impacto de los nuevos modelos de la ONU y de la Comunidad Andina. Es posible que adquieran una nueva vida, pero es más probable que sigan perdiendo relevancia. Por un lado, es difícil mantenerse actualizado con los recursos limitados que tiene la ONU y la Comunidad Andina. Por otro, todo indica que países importantes como Estados Unidos jamás aceptarán términos muy diferentes del modelo OCDE, y lo mismo sucede con varios países en vías de desarrollo. El caso más importante en este sentido sigue siendo México, que ha aceptado el grueso del modelo OCDE (con unos puntos del modelo de la ONU).

En resumen, el contexto ha cambiado profundamente. Se puede decir que el modelo de la Comunidad Andina ya no tiene cabida, puesto que los países de la región tienen economías abiertas y se han adscrito al sistema de renta mundial. El modelo de la ONU

ofrece opciones interesantes pero muchos países no van a aceptarlas. Hay, por otro lado, un constante interés por suscribir convenios con un número interesante de países exportadores de capital, y en ese caso es necesario aceptar el modelo de la OCDE.

La pregunta es ¿cómo responder a esta realidad?, ¿sería mejor negociar una red amplia de convenios usando el modelo de la OCDE, o tomar otro camino? Al respecto, vale la pena presentar un resumen del modo en que otros países latinoamericanos han enfrentado este interrogante.

Situación actual en América Latina

Argentina

Cuenta aproximadamente con 14 convenios. Todos, menos los suscritos con Chile y Bolivia, siguen el modelo de la OCDE, con elementos del modelo de la ONU. Esto ha significado un proceso largo, pues se han empleado varias décadas para desarrollar un programa. Argentina no ha prestado mucha atención a los convenios en los últimos años, y al parecer las autoridades actuales no conocen el tema, o tal vez están distraídos atendiendo otros problemas económicos.

Brasil

Como Argentina, Brasil lleva décadas con un programa de convenios.

Tiene suscritos alrededor de 25 vigentes, que presentan muchos elementos del modelo de la ONU. La cantidad de convenios que tiene Brasil refleja el nivel de interés que despierta entre los países desarrollados, muchos de los cuales tienen mayores compromisos con éste que con cualquier otro país. Probablemente, Brasil continuará con la política de negociar y concluir convenios paulatinamente.

Chile

Chile tiene un programa muy activo. Cuenta con 12 convenios con Argentina (modelo de Pacto Andino), Polonia, España, Ecuador, Corea del Sur, Noruega, Brasil, Dinamarca, Reino Unido, México, Canadá y Perú. Hay seis más firmados, aunque no son vigentes aún, con Rusia, Malasia, Francia, Suecia, Nueva Zelanda, y Croacia. Todo esto ha pasado en los últimos años. Las negociaciones con Estados Unidos están suspendidas, pues al parecer existen diferencias profundas.

Ahora que Chile trabaja con una economía abierta, una red de convenios tiene mucho sentido. Pero ese país estudió el tema de los convenios durante varios años antes de negociar. Parece que se ha superado lo que podría haber sido un problema técnico: el sistema único de Chile (que grava a las empresas con una tasa de 18%, y luego impone retención de 17% de unidades remitidas) dificulta el tema de convenios, porque los demás países quieren bajar

la tasa de retención sobre dividendos a 5%-15%. Chile considera que no debería bajar su tasa de retención, porque los demás países imponen una tasa de 25%-35% sobre las empresas. Se ha manejado este tema según las preocupaciones del otro país. En el caso de Canadá se logró un compromiso. Chile y este último firmaron un convenio en enero de 1998, y las tasas de retención no son recíprocas. Básicamente, Canadá reconoce la retención como parte integral del impuesto que Chile aplica a la renta de empresas.

Colombia

Actualmente no tiene convenios, el único acuerdo internacional es el de la Comunidad Andina. Pero ha expresado interés en convenios varias veces. Por ejemplo, durante las Jornadas del Instituto Colombiano de Derecho Tributario realizadas en febrero de 1998, el director de impuestos de Colombia, Guillermo Fino, anunció que su país esperaba concluir convenios con Francia y Canadá antes del final de 1998. No se realizó, pero no por razones técnicas sino por cambios de personal. El tema se discute cada rato, pero sólo llegaron a concluir su primer Convenio en el último año. Este Convenio, con España, no ha entrado en vigor.

México

El más ambicioso de América Latina es el programa de México. En 1990 el

país no tenía convenios, pero ya tiene cuatro decenas. Este cambio ha sido posible porque México ha abrazado el modelo de la OCDE (con unos retoques) y ha invertido recursos para entrenar un equipo fuerte, dedicado a negociar convenios. México considera los convenios como parte integral de su proceso de apertura económica y, por tanto, no mide las ventajas y desventajas de los convenios, sólo de los términos tributarios. Hasta ahora, la evidencia indica que México no considera que los convenios le cuesten mucho en términos de recaudación.

Venezuela

A Venezuela hay que tratarla como caso único. Primero mantenía el sistema territorial hasta 2002. Durante mucho tiempo figuraba como el único país entre las siete principales economías de América Latina con tal sistema. Pero finalmente adoptó el de renta mundial. Segundo, históricamente mantiene más o menos el mismo nivel de inversiones en el exterior que el que los inversionistas extranjeros tienen en Venezuela. Los flujos de inversión hacen los convenios más interesantes para este país que, como todos saben, ha experimentado bastante turbulencia económica en estos años, y su política sobre el tema ha variado a lo largo de los últimos diez años. Venezuela tiene más de 10 convenios vigentes y está negociando con 10 o 12 países más, entre ellos China, Rusia y Cuba. Uno de sus

convenios tiene varios elementos temporales y limitados, debido al sistema territorial. Ahora que Venezuela pertenece al sistema de renta mundial, hay un obstáculo menos. El convenio con los Estados Unidos, que llevó casi siete años en negociación, entró en vigor a principios de 2000.

Otros países

Hay convenios entre los otros países de América Latina y el resto del mundo, pero los programas no son activos; tampoco hay gran interés por parte de los países desarrollados. Dos son las razones. Los otros países latinoamericanos en su mayoría continúan con sistemas territoriales, lo cual, como ya se explicó, involucra problemas técnicos. Además, a causa del tamaño pequeño de sus economías, no resultan prioritarios para los países desarrollados.

La doble tributación

Existe doble tributación internacional en sentido amplio o económico, cuando el mismo o semejante impuesto es percibido por varios Estados en virtud de un mismo presupuesto de hecho y para un mismo periodo de tiempo. Cuando se añade "de la misma persona" (identidad de sujeto), se obtiene el concepto en sentido estricto (Buhler *et al.*, 2003: 44)

Encontramos dentro de este concepto cuatro hechos que se configuran para que exista la doble tributación: un hecho gravado que recaiga en la misma persona, ya sea natural o jurídica (que sería el sujeto del impuesto), dentro de un mismo periodo tributario y que exista similitud en relación con el impuesto aplicado.

Sin duda, esta doble imposición, la cual podría ser triple y hasta cuádruple, no hace sino desincentivar las relaciones comerciales entre los contribuyentes de cada país, ya que implica soportar para una misma operación más de un tributo. Es por esta razón que los países celebran tratados para eliminar o aminorar la doble tributación, estableciendo ciertos procedimientos que se contemplan para ello.

Objeto o fines de los convenios de doble tributación

Los convenios internacionales para evitar la doble tributación se celebran con el preciso objeto de evitar la doble imposición internacional. Los métodos consisten esencialmente en establecer de antemano que una determinada renta es imponible solamente en uno de los dos Estados contratantes, o bien, que puede imponerse en ambos, con la obligación, sin embargo, para uno de los dos, de permitir que el impuesto pagado en el otro Estado se deduzca del impuesto debido con base en la normativa interna.

Existen además otros fines quizás ya de carácter secundario al celebrar convenios de doble tributación internacional, tales como:¹

- a) Promover la inversión privada en los países en desarrollo, asegurando que los beneficios tributarios otorgados por un país en desarrollo no sean anulados por el sistema tributario del otro Estado contratante.
- b) Fomentar, mediante estos convenios, la transferencia de tecnología y evitar el freno al desarrollo económico y en particular a las inversiones extranjeras.
- c) Dar protección a los contribuyentes de ambos contratantes y dar estabilidad a las normas tributarias, evitando con esto una carga excesiva e injusta para éstos.
- d) Prevenir la discriminación y garantizar la igualdad de tratamiento entre nacionales y extranjeros.
- e) Facilitar la expansión de las empresas tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados.
- f) Combatir la evasión y elusión de impuestos, al contar con una mayor información a nivel internacional.

Problemas o inconvenientes que se pueden presentar en los convenios de doble tributación

Así como los convenios para evitar la doble tributación internacional, traen

¹ Página web www.sii.cl

consigo una infinidad de ventajas, pueden surgir ciertos inconvenientes, especialmente para los países en desarrollo.

Evidentemente, la adopción de convenciones fiscales no es recomendable cuando la dimensión del país no lo justifica. Ciertamente, puede no ser conveniente para un Estado celebrar un convenio respecto a una contraparte con un desarrollo económico más importante y que, en consecuencia, recibirá un beneficio superior por tener una mejor posición en relación con el otro Estado.²

El modelo OCDE concede a menudo el derecho exclusivo de imposición al Estado de la residencia, lo que sin duda puede llevar a resultados poco igualitarios, en virtud de las diferencias en los niveles de desarrollo de los países contratantes.

Generalmente, las naciones desarrolladas prefieren el principio de la residencia, ya que los interesados en la inversión, la tecnología y los servicios serán sin duda los países en vías de desarrollo. En este sentido, lógicamente, los primeros preferirán el principio de la residencia por encima del de la fuente.

Así, vemos que el principio de la residencia opera mejor entre países desarrollados, de un nivel económi-

² Pedro Massone Parodi, *La Doble Tributación Internacional*, Conosur Ltda., p 47, cita a Luis Carballo Balvarena y Jose Rafael Robles Díaz. *Journal de Droit des affaires Internationales* núm. 1, 1985, París: Librairie Générale de Droit et de Juisptudence.

co similar, cuyo flujo de inversiones y operaciones se da en un mismo nivel.

A continuación, en el cuadro 1 se muestra la relación de países con los que México tiene establecido el convenio para evitar la doble tributación.

Cuadro 1
Tratados internacionales para evitar la doble tributación celebrados con México que se encuentran vigentes

PAÍSES	
1. Alemania	15. Italia
2. Australia	16. Japón
3. Bélgica	17. Luxemburgo
4. Canadá	18. Noruega
5. Corea	19. Países Bajos
6. Chile	20. Portugal
7. Dinamarca	21. Reino Unido
8. Ecuador	22. República Checa
9. España	23. República de Polonia
10. Estados Unidos	24. Rumania
11. Finlandia	25. Singapur
12. Francia	26. Suecia
13. Irlanda	27. Suiza
14. Israel	

En el cuadro 2, se muestran los países con los cuales México ha firmado tratados de Libre Comercio; como podemos ver, son 18 e incluye la Unión Europea, y en consecuencia, España.

Cuadro 2
Tratados de libre comercio celebrados por México y que se encuentran vigentes

1. Bolivia	10. Islandia
2. Canadá	11. Israel
3. Colombia	12. Liechtenstein
4. Costa Rica	13. Nicaragua
5. Chile	14. Noruega
6. El Salvador	15. Suiza
7. Estados Unidos de América	16. Unión Europea
8. Guatemala	17. Uruguay
9. Honduras	18. Venezuela

Es necesario destacar que España y México tienen un convenio de doble tributación parcial, es decir, no contempla todos los aspectos de tributación, solamente lo concerniente a la seguridad social.

Convenio para evitar la doble tributación en materia de seguridad social entre España y México

El objetivo de este convenio consiste en evitar la doble tributación y en el reconocimiento de los periodos cotizados por cada país para el otorgamiento de una pensión de cesantía

y vejez en el caso de México, y de vejez en el caso de España, una vez que los trabajadores cumplan los requisitos para solicitarla mediante el principio de totalización de periodos (Valdez, 2007: 69-70).

Este convenio se firmó el 24 de abril de 1994 y se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el 16 de marzo de 1995, y entró en vigor el 1 de abril de ese año.

1. Ámbito de aplicación

Los sujetos de este convenio son los trabajadores que laboren en México y que por requerimientos de su patrón deban trasladarse a España o viceversa, siempre que dichos trabajadores hayan estado inscritos en el régimen de seguridad social en sus respectivos países; en el caso de México, en el Instituto Mexicano del Seguro Social, y en el caso de España, en la Dirección Provincial de Seguridad Social Española.

Para efecto del pago de pensiones, se consideran los seguros de riesgo de trabajo, invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y la muerte. El tiempo de aplicación es de dos años con opción de prórroga por dos años más, es decir, el plazo máximo de aplicación del convenio es de cuatro años.

Este convenio aplica únicamente para pagos de las cuotas al Instituto Mexicano del Seguro Social, y no para aportaciones al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit), por lo que los tra-

bajadores españoles que se trasladen a laborar en México, siendo México el lugar en el que se da la relación laboral, sus patrones tendrían que aportar lo que corresponde a dicho fondo de vivienda.

2. Beneficios

El beneficio más importante de este convenio es que las empresas pueden evitar la doble tributación en materia de seguridad social, ya que los trabajadores continuarán cubriendo las cuotas en su país de origen, evitando así realizar los pagos en el país al que son enviados.

El traslado de trabajadores normalmente implica a empleados de niveles de dirección, esto es, se trata de empleados de altos ingresos porque implica un ahorro importante en cuotas de seguridad social para las empresas.

Por otro lado, con este convenio el trabajador no ve interrumpida su antigüedad en la empresa por efecto de prestar sus servicios en otro país, sino que acumula también el tiempo en que estuvo fuera, y de esta manera no es afectado al momento de solicitar su pensión (totalización de periodos). En el caso de México, para estar en posibilidades de solicitar una pensión se requiere haber cotizado durante 24 años y tener 60 años de edad. En el caso de España se requieren 65 años de edad y haber laborado cuando menos durante 15 (pensión de vejez).

Conclusiones

La importancia de establecer un acuerdo para evitar la doble tributación entre México y España se basa fundamentalmente en la necesidad de atraer inversión extranjera directa que permita generar los empleos que México necesita.

A pesar de tener establecido un tratado comercial con la Unión Europea, no existe un acuerdo específico con España que cumpla con el objetivo de evitar la doble tributación. Como vemos, el que existe es parcial y sólo contempla las aportaciones de seguridad social, lo cual resulta insuficiente, pues existen una serie de impuestos que afectan al ámbito empresarial.

Bibliografía

- ÁLVAREZ VITA, Juan (2001), *Tratados Internacionales y Ley Interna*, Perú: Fondo de Cultura Económica.
- ARRIAGA CONCHAS (1996), Enrique, *Finanzas públicas de México*, Instituto Politécnico Nacional.
- BARNADAS MOLINS, Frances (1997), *Tributación de no residentes y fiscalidad internacional*, México: Gestión 2000.
- Buhler Ottmar, Fernando CERVERA Y TORREJÓN (2003), *Principios de derecho internacional tributario*, Madrid: de Derecho Financiero.
- CALLE SAÍZ, Ricardo (1994), *Política fiscal y sus dimensiones*. México: Thomson.
- CALLE SAÍZ, Ricardo (1995), *Política fiscal y Unión Europea*, México: Thomson.
- CHAPOY BONIFAZ, Dolores Beatriz (1997), *Panorama del derecho mexicano, derecho financiero*, México: UNAM.
- FERNÁNDEZ DÍAZ, A., RODRÍGUEZ SAIZ, J.A. PAREJO GAMIR (2003), *Política Monetaria I: Fundamentos y estrategias*, México: Thomson.
- RODRÍGUEZ SAIZ., J.A. PAREJO GAMIR, M. A. GALINDO MARTÍN (2000). *Política Monetaria I. Su eficiencia y enfoques alternativos*, México: Thomson.
- FERNÁNDEZ DÍAZ, A., L. RODRÍGUEZ DÍAZ, A. CALVO BERNARDINO y M. A. GALINDO MARTÍN (2003). *Política Monetaria II: Enfoques Alternativos*, México: Thomson.
- Gabinete Jurídico del CEF (2007), *Obra de leyes tributarias*, México: Centro de Estudios Financieros.
- (2007), *Impuesto sobre sociedades e impuesto sobre la renta de no residentes. normativa 2007*, México: Centro de Estudios Financieros.
- GONZALO Y GONZÁLEZ, Leopoldo (2003), *Sistema impositivo español*, España: Dykinson.
- Leyes tributarias legislación básica*. 2007, Madrid: Ministerio de Economía.
- MARTÍNEZ ALMAZÁN, Raúl (2003), *Las finanzas del sistema federal mexicano*, México: INAP.
- Prontuario fiscal correlacionado, casos prácticos con cd* (2004) México: Thomson.
- Prontuario fiscal correlacionado estudiantil 2004*. (2004) México: Thomson.
- RUIZ GARCÍA, J. R., J. M. CALDERÓN CARRERO, (coords.) (2004), *Comentarios a los convenios para evitar la doble imposición*

y prevenir la evasión fiscal concluidos por España, España: *Fundación Pedro Barrié de la Maza, Instituto de Estudios Económicos de Galicia*.

SERRANO ANTÓN, Fernando (2005), *Fiscalidad Internacional*, España: Centro de Estudios Financieros.

VALADEZ SÁNCHEZ, Mauricio (2007), "Convenios para evitar la doble tributación en materia de seguridad Social", revista *Nuevo Consultorio Fiscal*, UNAM: FCA, núm. 432, pp. 69-70.

VILLEGAS, E. (2006), *México y su sistema financiero*, México: McGraw-Hill.