Tratados comerciales para evitar la doble tributación

Rosaura Aguilar Peña

La práctica del comercio internacional conlleva responsabilidades y obligaciones que deben tenerse en cuenta para evitar contratiempos fiscales. Interpretar de forma correcta lo establecido en los tratados comerciales al respecto da la posibilidad de cumplir los compromisos sin resultar afectado.

El comercio, como intercambio constante de productos y servicios, experimentó un gran crecimiento en el último siglo. Primero, por la venta de materias primas y, con el tiempo, por la diversificación con mercancías de valor agregado. El aumento de rutas comerciales, el intercambio de productos entre grandes economías que antes se consideraban de difícil acceso, así como la implementación de tecnologías para la compra, distribución y comercialización, lograron que esta actividad se convirtiera en una fuente importante de captación de divisas.



Foto de Kampus Production en Pexels.

En los recientes cinco años, nuestro comercio internacional no sólo ha tenido a los grandes corporativos como sus actores principales, pues con el comercio digital ahora cualquiera de nosotros, a través de una computadora, tableta e incluso celular con acceso a internet, puede realizar acciones de compra y venta de productos o servicios en cualquier parte del mundo o, bien, tener un trabajo desde casa donde su empleador o cliente sea un extranjero. De ahí la importancia de conocer nuestras obligaciones y derechos al realizar estas actividades.

Derivado de lo anterior, los Estados vieron la necesidad de regular el comercio. El inicio fue la firma de convenios, tratados y/o acuerdos con otros Estados con la finalidad de dar certeza jurídica a dichos actos, establecer los derechos y obligaciones de las partes y determinar la manera de reportar sus actividades como sujetos de contribuciones ante sus autoridades tributarias.

Hay que distinguir que los tratados internacionales pueden versar acerca de diferentes materias, como: laboral, comercial, comercio y fiscal, entre otros. En nuestra legislación, encontramos su fundamento legal en el Artículo 133 de la Constitución, que a la letra señala: “Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión.”

En el mismo precepto legal, Artículo 31, relativo a las obligaciones de los mexicanos, se establece en la fracción IV la contribución al gasto público tanto de la Federación,

como de estados y municipios, y señala que este pago deberá realizarse de acuerdo con el lugar de residencia de cada persona. ¿Y por qué esto es importante?

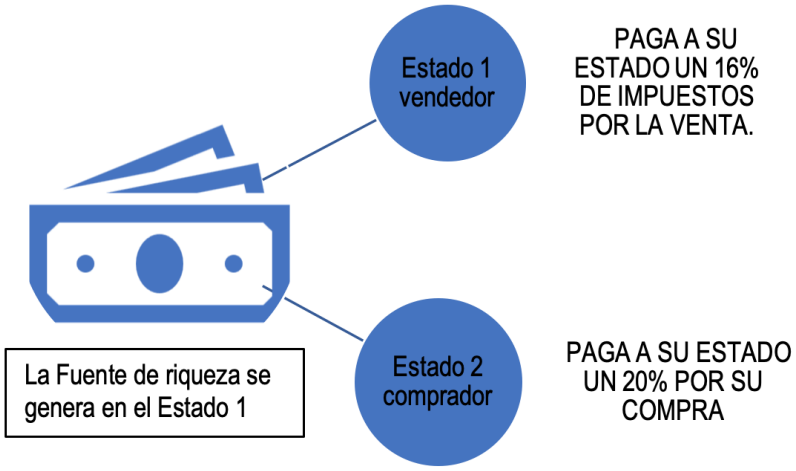
Lo es porque va a ayudar al contribuyente, en el caso el empresario del comercio, a definir a qué Estado va a reportar los ingresos que tiene y, para tal efecto, es necesario tomar en cuenta tres aspectos:

1. El lugar de residencia de la persona que percibe los ingresos.
2. La nacionalidad de cada persona.
3. El Estado o Estados donde se genera la riqueza.

Para mayor precisión, habrá que referirse a la Ley del Impuesto Sobre la Renta en su Artículo 1, que indica: "Las personas físicas y las morales están obligadas al pago del impuesto sobre la renta en los siguientes casos: Las residentes en México, respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan."

Una vez identificado este punto, tenemos que analizar el país al que pertenece nuestra contraparte a efecto de revisar el tratado que México tiene firmado, para poder beneficiarnos y evitar la doble tributación, que consideraremos como aquella imposición de gravámenes que se pagan dos veces por un mismo acto jurídico, en un mismo periodo de tiempo, por los mismos actores. Veamos el ejemplo en la Figura 1.

Figura 1. Pago de impuestos por Estado vendedor y Estado comprador



En este caso, vemos cómo se menoscaba el ingreso del vendedor por realizar un pago por un mismo acto del que también se está pagando un gravamen en el Estado de su comprador, de ahí la relevancia de la firma de los convenios y tratados internacionales, pues se evita este exceso e incentivar las inversiones extranjeras y se hace atractivo para los extranjeros realizar actividades de comercio con los estados que le brinden los beneficios de no tributar dos veces.



Foto de RDNE Stock project en Pexels.

Ahora bien, a efecto de poder darle una correcta interpretación a la aplicación de los tratados, la Convención de Viena de 1969 en sus artículos 31, 32 y 33 indica las reglas y medios en que estos deben interpretarse. Sin embargo, también se debe tomar en cuenta la legislación de cada Estado por parte de los actos jurídicos, pues pueden estimar excepciones para su aplicación, como en el caso de Israel que, independientemente de donde sea la fuente de riqueza, por el simple hecho de que uno de sus ciudadanos realice y genere riqueza en el extranjero tendrá que pagar un porcentaje de gravamen a su nación.

Para establecer relaciones adecuadas de comercio según los tratados internacionales, comience por conocer con quién establecerá negocios en el exterior

Para el caso de México, desde el año 1992 con la entrada en vigor del tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América y Canadá, comenzó a realizarse acuerdos a efecto de impedir la doble tributación. En la actualidad, contamos con 61 tratados para evitarla. Sin embargo, también existen otras formas de acuerdo con nuestra legislación en las que podemos evitar esta doble tributación sin la necesidad de recurrir a los tratados, éstas son la disminución, exención o un acreditamiento de los impuestos. Esto resulta atractivo para nosotros como contribuyentes residentes en territorio mexicano, pero no así para nuestra contraparte extranjera, que no haría uso de ningún tratado, violando uno de los principios de la aplicación de los tratados que busca la neutralidad y equidad en la generación de gravámenes para ambas partes.

Algunas de las acciones que podría recomendar son las siguientes:

- Investigue el estatus fiscal del extranjero que será tu proveedor o cliente.
- Analice sus operaciones de comercio para definir costos.
- Revise cuáles serán sus términos de negociación; apóyese en los INCOTERMS (términos utilizados en los contratos internacionales que detallan las obligaciones de cada una de las partes) o, bien, firme contratos privados para delimitar derechos y obligaciones.
- Estudie el tratado con el que quiera beneficiarse; recuerde que no siempre estará exento del pago del impuesto, pero podría haber una disminución en las tasas aplicables.

Recordemos que la finalidad de tener un análisis correcto de los actos jurídicos que llevemos a cabo con extranjeros y/o en el extranjero no sólo será para acordar precios por los servicios o productos, sino que también se debe incluir el costo de los gravámenes que se generará, por lo que será rentable para continuar con las negociaciones. Derivado de lo anterior, día a día nuestro país, y otros, están interesados en dar mayores beneficios a las personas o empresas que realizan actividades comerciales en su territorio, a efecto de no generar una doble imposición en los pagos de gravámenes e incentivar el comercio con pagos equitativos.

Pero, ¿qué pasa cuando tenemos dudas o entramos en controversia con la imposición de una doble tributación? Se puede recurrir a diferentes mecanismos para apoyar una mejor decisión, entre otros, están los siguientes:

- Realizar consulta a nuestras autoridades fiscales.
- Comparar casos similares en los archivos de los Tribunales Internacionales para usarlos de parámetros.
- Revisar con un conciliador internacional.
- Llevar el caso a un Tribunal Internacional

Si se hace lo anterior, tendrá la certeza de que su forma de tributar esos impuestos es correcta, además evitará mayores conflictos o que, posteriormente, nuestra autoridad fiscal le requiera de pagos indebidos.

En la actualidad, y a efecto de prevenir el fraude y la evasión fiscal, también los Estados firman y establecen Acuerdos de Intercambio de Información de carácter tributario entre las administraciones fiscales de los estados, para buscar que se identifique al contribuyente que no pagó los impuestos generados por su actividad para que estos sean cubiertos.



Foto de Sora Shimazaki en Pexels.

Por lo anterior, podemos llegar a la conclusión de que si hacemos un buen estudio de nuestro modelo de negocio, analizamos nuestra contraparte y estudiamos los tratados internacionales, podemos evitar una doble tributación, lo que hará que nuestros costos bajen y nuestra ganancia sea mayor, sin olvidar que debemos tener un contrato en el que se establezcan las obligaciones y derechos de cada una de las partes, a efecto de evitar problemas con las autoridades fiscales, y llevar una administración sana.

Mtra. Rosaura Aguilar Peña
Comisión Técnica de Comercio Exterior
Colegio de Contadores Públicos de México