



Cuaderno 15

¿Qué impacto tiene la actividad internacional en la fiscalidad?



¿Qué impacto tiene la actividad internacional en la fiscalidad?

NORGESTION viene prestando desde su fundación, a inicios de la década de los 70, sus servicios profesionales de asesoramiento integral a empresarios y directivos en cuatro áreas diferenciadas:

- El Corporate Finance o asesoramiento sobre las estructuras corporativas y la consultoría estratégica.
- El Asesoramiento Jurídico y Tributario.
- El Asesoramiento Patrimonial.
- El Asesoramiento y la Gestión en situaciones especiales y de cambio.

Estos "Cuadernos NORGESTION" pretenden sintetizar y divulgar parte de nuestro conocimiento y experiencia en diferentes temas que consideramos de interés.

Títulos de la Colección "Cuadernos NORGESTION"

- | | |
|--|---|
| 1 - ¿Cómo comprar o vender una empresa? | 11 - ¿Qué es un Chief Restructuring Officer (CRO)? |
| 2 - ¿Qué es el Capital Riesgo? | 12 - ¿Qué es un Gestor Temporal de Empresas? |
| 3 - ¿Qué es un "Management Buy Out" (MBO)? | 13 - ¿Qué es el BME Growth ? |
| 4 - ¿Qué es una "Due Diligence"? | 14 - ¿Cómo abordar el reto de la internacionalización? |
| 5 - ¿Cómo funciona un Consejo de Administración? | 15 - ¿Qué impacto tiene la actividad internacional en la fiscalidad? |
| 6 - ¿Cómo se gestiona una Empresa Familiar? | 16 - ¿Existe financiación alternativa para la Pyme? |
| 7 - ¿En qué consiste el "Protocolo Familiar"? | 17 - ¿Cómo participan las personas trabajadoras en la empresa? |
| 8 - ¿Cómo se valora una empresa? | 18 - ¿Cómo enfocar un proceso de integración entre empresas? |
| 9 - ¿En qué consiste una fusión de empresas? | 19 - ¿Cómo instrumentar la financiación no bancaria a largo plazo? |
| 10 - ¿Cómo realizar una reestructuración financiera? | 20 - ¿Cuáles son los deberes y la responsabilidad de los Consejeros? |

¿Qué impacto tiene la actividad internacional en la fiscalidad?

Índice

¿Constituyen la actividad internacional y la creación de filiales una oportunidad fiscal?	5
Otras formas de internacionalización y sus implicaciones fiscales	11
I. La exportación de productos.	11
II. Acuerdos de colaboración empresarial o <i>joint ventures</i>	12
III. Licencias de marcas, patentes, conocimientos industriales, contratos de franquicia.	12
IV. Proyectos u obras a desarrollar físicamente en un país extranjero.	12
Otras cuestiones que se deben tener en cuenta al internacionalizar la actividad empresarial	13
I. Necesidad real de incorporar una filial.	13
II. Dificultad de traslado de personal.	14
III. Precios de transferencia internacionales.	14
IV. Localización de intangibles.	15
V. Financiación de filiales: capital vs préstamo.	15
Conclusiones	16

Objetivo de este Cuaderno

Exponer y reflexionar sobre la relación entre la actividad internacional de las empresas y la fiscalidad.

La decisión de abrir la actividad al ámbito internacional supone para las empresas el ineludible enfrentamiento con realidades económicas desconocidas y con ordenamientos jurídicos diferentes al nuestro. Será necesario aplicar los ordenamientos de aquellos países donde se va a operar, e intentar anticipar el impacto de normas fiscales de nuestro país que regulan, entre otras cosas, el tratamiento en el impuesto sobre sociedades de rentas obtenidas en países extranjeros.

NORGESTION, entre sus actividades, presta sus servicios de asesoramiento tributario integral a empresas, incluyendo el ineludible enfoque internacional.

¿Constituyen la actividad internacional y la creación de filiales una oportunidad fiscal?

Los motivos por los que una compañía toma la decisión de operar internacionalmente pueden ser muy diversos. Entre otros:

- La necesidad de ampliar la actividad a nuevos mercados.
- La decisión de fabricar, en mayor o menor medida, sus productos en países donde los costes de producción son más reducidos.
- La necesidad de adecuar la cadena de suministro a las limitaciones de producción de determinadas materias primas y eliminar costes logísticos
- La centralización y/o externalización de servicios.
- La reducción, o incluso eliminación, de costes arancelarios a través de la producción en un determinado país.

- La obligación de acompañar a sus clientes a los mercados dónde estos operan.
- ...

Uno de los primeros recelos que el empresario puede tener al abrir su actividad al extranjero parte de un pensamiento muy sencillo: la obtención de beneficio en dos jurisdicciones distintas puede suponer el pago de impuesto sobre el beneficio tanto en el país de residencia de la empresa, como en el país extranjero donde va a operar, lo que provocaría, en cierta medida, duplicar la carga fiscal del beneficio obtenido por el negocio.

Obviamente esto no es así, pues el beneficio obtenido en el extranjero por una filial operativa pagará el correspondiente impuesto sobre sociedades en aquel país, pudiendo ser superior o inferior al tipo de gravamen aplicable en el lugar de residencia de la matriz. En la medida en que el tipo de gravamen en el país extranjero sea menor, se obtendrá un

tipo global menor para la totalidad de la actividad. Por el contrario, si el tipo de gravamen en el país extranjero es mayor, la fiscalidad del beneficio global será mayor.

Por ello, la primera conclusión es, aparentemente, muy sencilla: si se consigue trasladar parte de la actividad a países de baja fiscalidad, el tipo efectivo de gravamen global mejorará y tanto el resultado neto como el *cash-flow* también mejoran.

En fin, parece claro que producir o prestar servicios en más de un país puede ser una oportunidad de mejora de la rentabilidad global de un negocio.

La siguiente reflexión que inmediatamente se hace un empresario tiene que ver con la “repatriación” del beneficio obtenido en el extranjero o, dicho de otro modo, en la evaluación de los costes fiscales inherentes al pago de un dividendo por la filial extranjera. Si la filial extranjera declara y paga un dividendo pueden incurrirse en dos costes fiscales:

(I) imposición en la fuente por parte del país de residencia de la entidad pagadora y (II) imposición en el país de la sociedad matriz al incorporarse el dividendo en la base imponible de dicha sociedad.

El pago del dividendo por la filial extranjera nos lleva a tener que contemplar el tema de las retenciones en la fuente aplicadas por jurisdicciones extranjeras. Tendremos que ver si resulta aplicable el tipo previsto en la normativa interna del país en cuestión, o un tipo reducido, o incluso cero, como consecuencia de la aplicación de un convenio de doble imposición firmado entre España y el citado país extranjero.

Centrándonos en la oportunidad que operar en una jurisdicción extranjera puede suponer, imaginemos que el tipo aplicable por el país de la filial sobre el pago del dividendo es cero, en tal supuesto el beneficio fiscal obtenido por operar en un país de baja tributación permanecería intacto o, dicho de otro

modo, nuestro beneficio global seguiría sometido a una presión fiscal efectiva menor que la que hubiera resultado aplicable si toda nuestra actividad se hubiese llevado a cabo en el país de residencia de nuestra compañía.

La siguiente inquietud que al empresario se le va a suscitar es que al incluir el dividendo pagado por su filial extranjera en el beneficio de la sociedad matriz, si no existe un mecanismo que atenúe o elimine la fiscalidad local española sobre esa porción de su beneficio, para nada habría servido el haber disfrutado de un tipo de gravamen más favorable en la actividad desarrollada en el extranjero, toda vez que dicho beneficio tendría que pagar impuestos como parte de la base imponible de la sociedad matriz.

Este problema nos conduce directamente al estudio de los mecanismos de eliminación de la doble imposición sobre dividendos previstos por la normativa

interna del impuesto sobre sociedades. Con carácter general, el legislador fiscal debe decantarse por la utilización de uno de los dos siguientes métodos: el método de imputación/deducción o el método de exención.

El método de imputación/deducción conlleva que el beneficio de la filial forme parte de la base imponible de la matriz si bien el impuesto o retención pagada por la filial extranjera daría derecho a una deducción en la declaración del impuesto sobre sociedades de la matriz.

Siguiendo con nuestro ejemplo, al ser el tipo de gravamen del país extranjero donde el empresario decidió operar menor al tipo de gravamen del país de residencia de la matriz, la menor tributación conseguida inicialmente al pagar impuestos en dicho país, se equiparará a nuestra tributación local al tener que incluir dicho beneficio en la base imponible local, con lo que la

única ventaja que habríamos obtenido es retrasar el pago del impuesto sobre esa porción de beneficio o, dicho de otro modo, habríamos diferido el impuesto, cuestión que, si bien tiene una evidente ventaja financiera, no es equiparable al impacto positivo que en la rentabilidad global de la empresa supondría la consolidación del ahorro fiscal obtenido inicialmente en el país extranjero.

El segundo de los métodos al alcance del legislador es tratar el dividendo como renta exenta lo que implicará que la porción del beneficio de la matriz que supone la recepción del dividendo pagado por la filial extranjera se eliminaría a efectos fiscales, vía ajuste, al tratarse de una diferencia permanente entre la base imponible y el resultado contable de la sociedad matriz. Ello supone que el beneficio fiscal obtenido inicialmente al pagar un menor impuesto en la porción del beneficio obtenido al operar en un país extranjero, se consolidaría al no ocasionar

fiscalidad adicional la repatriación del beneficio vía dividendo.

El impuesto sobre sociedades español se ha decantado por el método de exención por lo que, de forma nítida, fomenta la internacionalización de nuestras empresas al permitirles reducir sus tipos efectivos de gravamen si operan en países de menor tributación.

La siguiente reflexión de un empresario, dejando de lado el coste operativo que supondría la internacionalización de la actividad, tendría que ver con la constatación de dos hechos: (I) que este tipo de estructuras son posibles en la práctica y (II) que empresas de prestigio han puesto en marcha en la realidad este tipo de estructuras.

Para contestar a la primera inquietud bastaría con un ejemplo. Una empresa española podría estar contemplando la constitución de una filial en Irlanda para trasladar allí una parte de su actividad

fabril. El tipo de gravamen aplicable al beneficio de la filial irlandesa sería el 12,5%. El dividendo pagado por la sociedad irlandesa no estaría sometido a ninguna retención en la fuente en Irlanda (impuesto sobre la renta de no residentes, o "withholding tax") al tratarse del pago de un dividendo a una matriz con residencia en la Unión Europea (España). El dividendo se integraría en el resultado contable de la sociedad matriz, si bien sería eliminado de la base imponible a efectos del impuesto sobre sociedades.

En cuanto a la segunda inquietud de nuestro empresario, bastaría con buscar las cuentas anuales de las sociedades más internacionalizadas del IBEX y constatar que sus tipos de gravamen se alejan del tipo nominal o estatutario aplicable en España. Si nos fijásemos en las empresas norteamericanas paradigma de la internacionalización, alguna de ellas con operaciones en casi doscientos países, comproba-

ríamos que la conclusión es la misma: su tipo efectivo de gravamen dista mucho del tipo nominal o estatutario aplicable en Estados Unidos.

Dicho todo esto, debemos advertir que en aras a la comprensión del tamaño de la oportunidad hemos simplificado nuestro análisis. Existen cuestiones que deben ser tenidas en cuenta y consultadas con un profesional de la fiscalidad internacional antes de llegar a conclusiones equivocadas.

Ejemplos prácticos de las cuestiones a consultar serían:

- No toda actividad realizada en el extranjero atenúa la fiscalidad a nivel de la matriz. Actividades no empresariales o ausentes de una base operativa pueden llevar a la aplicación de la llamada transparencia fiscal internacional y, por tanto, a la obligación de imputar la totalidad del beneficio obtenido en el extranjero en la base imponible de la matriz, sin lograrse

ningún ahorro fiscal como consecuencia de la actividad realizada en el extranjero.

- Un país con un tipo de gravamen nominalmente bajo puede ser una trampa si su normativa interna restringe la deducibilidad de gastos a efectos de determinar la base imponible en dicho país. Por ejemplo algunos países de la desaparecida órbita soviética suelen restringir al máximo la deducibilidad de los gastos cuya realidad no pueda ser probada con un gran número de documentación, lo que conlleva que tipos nominales del 20% puedan convertirse en la práctica en tipos efectivos del 40%.
- Antes de tomar una decisión debemos realizar un análisis riguroso de transacciones intra-grupo o vinculadas, evitando al máximo la existencia de riesgos por la aplicación de distintas legislaciones en esta materia.

La conclusión es clara, no hay duda de que la internacionalización de la actividad de una empresa supone una oportunidad de mejora de su tipo efectivo global, si bien añade cierta complejidad que debe ser supervisada por técnicos en fiscalidad internacional en nómina de la propia compañía matriz, o por firmas con profesionales con experiencia en este ámbito, que asumieran también la adecuada dirección y coordinación de los diversos asesores que se contraten en el extranjero.

Otras formas de internacionalización y sus implicaciones fiscales

En el apartado anterior hemos descubierto la oportunidad que supone internacionalizar nuestro negocio a través del traspaso de parte de nuestra actividad a una filial situada en un país de baja tributación, pero, ¿existen otras formas de internacionalización de nuestra actividad?. Por su puesto que sí. Veamos brevemente algunas de ellas y sus posibles implicaciones:

I. La exportación de productos producidos en nuestro país es la forma más sencilla de internacionalización de parte de la actividad de una empresa. El beneficio obtenido a través de la venta de productos a otra jurisdicción no está, con carácter general, sometido a tributación por el impuesto sobre sociedades en el país del receptor de la mercancía, si bien el empresario puede verse impactado por normas fiscales que pueden llevarle a tomar decisiones con marcadas implicaciones fiscales:

a. La existencia de aranceles altos sobre los productos que se pretende comercializar puede aconsejar establecer un centro productivo o de distribución en un país con el fin de evitar dicho sobrecoste. Esa decisión obligaría a crear una filial en dicho país. Las posibles implicaciones fiscales de la creación de una filial ya se han tratado brevemente en el punto anterior.

b. La necesidad de servir los productos a los clientes en un espacio de tiempo reducido puede obligar a establecer en el país de destino de las mercancías un almacén logístico. Habría que estudiar el supuesto concreto, pero la mera existencia de un almacén en un país no supone con carácter general la sujeción de las transacciones comerciales al impuesto sobre sociedades del país en cuestión, si bien con toda seguridad habrá que registrar a la compañía exportadora española como operador en el país extranjero a efectos del impuesto sobre el valor añadido. En otras palabras, la sociedad exportadora deberá repercutir el Iva aplicable a la entrega realizada desde el almacén. Este Iva deberá, en

su caso, ingresarse al fisco del país donde se encuentra ubicado el almacén.

II. Acuerdos de colaboración empresarial o *joint ventures* que pueden suponer la toma de una participación de una sociedad constituida en el extranjero, o simplemente la celebración de un contrato de naturaleza compleja. Las repercusiones fiscales para el empresario de este tipo de acuerdos pueden ser diversas y complicadas, y necesitan de un estudio detallado de las transacciones subyacentes en el acuerdo de *joint venture*.

III. Licencias de marcas, patentes, conocimientos industriales, contratos de franquicia, cargos por *management fees*... suponen una clara internacionalización de la actividad de una compañía que pasaría a obtener rentas en países extranjeros pudiendo dichos rendimientos estar sometidos a fiscalidad en el país de residencia de la empresa que pague el rendimiento. En primer lugar habría que

estudiar detenidamente la naturaleza exacta del servicio prestado por la sociedad española para determinar la sujeción del rendimiento a tributación en el país de residencia del pagador. En la mayoría de los casos debería estudiarse el convenio de doble imposición vigente entre España y el país en cuestión. El impuesto pagado o retenido por la entidad extranjera no será un coste para la sociedad española al ser deducible como un crédito fiscal. Es importante remarcar que este tipo de rendimientos están sometidos a tributación en España al formar parte de la base imponible del impuesto sobre sociedades, si bien el beneficio fiscal denominado *Patent box* podría reducir dicha integración y así conseguirse un tipo efectivo menor en la fiscalidad del Grupo.

IV. Proyectos u obras a desarrollar físicamente en un país extranjero, que sobrepasen un límite temporal determinado, supondrán que el país extranjero estime la existencia de un lugar fijo de negocios en

esa jurisdicción, debiendo tributar dicha actividad en el impuesto sobre sociedades como cualquier otra compañía que realizase dicha actividad. La complejidad de operar sin una presencia jurídica en ese determinado país (dificultad por ejemplo a la hora de contratar personal local) y la necesidad de limitar la responsabilidad de la compañía en relación con la obra o servicio en cuestión, nos obligarán, con toda seguridad, a considerar la necesidad de constituir una filial extranjera para la realización o ejecución de la obra o proyecto.

Otras cuestiones que se deben tener en cuenta al internacionalizar la actividad empresarial

Las diferentes cuestiones que deben contemplarse cuando se procede a internacionalizar la actividad de una empresa son muy numerosas y, sin pretender ser exhaustivos, vamos a apuntar algunas de ellas:

I. Necesidad real de incorporar una filial. La constitución de una filial en el extranjero supone siempre asumir diversos gastos, tanto los puntuales relativos al momento de su constitución, como los recurrentes (preparación de cuentas anuales, presentación de declaraciones fiscales...). La recomendación al empresario que va a iniciar su actividad internacional es no apresurarse en primera instancia a constituir filiales en el extranjero, salvo que exista una necesidad u oportunidad clara que así lo aconseje (ahorro fiscal, contratación de personal, limitación de riesgo, etc.). La experiencia demuestra que resulta muy frus-

trante incurrir en costes que no añadan valor a un negocio como consecuencia de tener que mantener un número de filiales extranjeras inactivas. Obviamente una vez identificada la necesidad no hay que tener ningún miedo a incorporar la filial en cuestión si bien hay que buscar el asesoramiento adecuado que nos ayude en el proyecto.

II. Dificultad de traslado de personal. A nadie se nos escapa que “expatriar” empleados resulta caro y suele despertar una natural reticencia en las personas afectadas. Una planificación fiscal adecuada de la expatriación puede ayudar a reducir sus costes y a vencer esa inicial resistencia de las personas. Para ello hay que desarrollar una planificación detallada y coordinada entre la normativa fiscal del país de residencia de la persona afectada por la expatriación, la del país de acogida del expatriado y el convenio de doble imposición vigente entre ambos estados.

III. Precios de transferencia internacionales. Operar a nivel local con más de una entidad nos obliga a extremar el rigor a la hora de valorar las operaciones realizadas entre compañías del mismo grupo. Dicho esto, a nivel local el riesgo puede ser mitigado a través de la consolidación fiscal o de la obtención de un acuerdo de precios de transferencia con las autoridades tributarias. En el ámbito internacional la necesidad de extremar el rigor es obvia, ya que tenemos que contemplar dos autoridades fiscales diferentes que, si bien con carácter general basan su normativa en principios elaborados por la OCDE, pueden tener distinta interpretación de dichos principios, a veces influidas por simples necesidades recaudatorias. Todo esto hace ineludible un cuidadoso análisis y valoración de las transacciones entre la filial extranjera y la matriz con anterioridad, en la medida de lo posible, al inicio de la actividad de la filial o de la puesta en marcha de un nuevo proyecto que involucre a la filial extranjera. Resultará

frustrante para un empresario tener que pagar un impuesto sobre sociedades en dos países por una misma renta, o que un gasto no pueda ser deducido en ninguna de las jurisdicciones donde un grupo empresarial opera.

IV. Localización de intangibles. La adquisición o desarrollo de intangibles como patentes y marcas supone una oportunidad de planificación fiscal inducible. La posibilidad de localizarlos en una jurisdicción de baja tributación resulta, sin duda, atractiva desde esta óptica, pero hay que operar de manera rigurosa, y ser cuidadoso, para poder evitar la aplicación de las normas de transparencia fiscal internacional. Dicho esto, es evidente que si se realiza un estudio de los tipos efectivos de gravamen de sociedades cotizadas dicho tipo es menor cuanto mayor sea su actividad internacional y/o el valor de sus intangibles.

V. Financiación de filiales: capital vs préstamo. Otra cuestión importante a contemplar a la hora de operar en el extranjero es la estructura de financiación de la filial. La simpleza de la gestión de tesorería suele aconsejar negociar la financiación global del grupo a nivel de la casa matriz, y en la medida de lo posible utilizar el sistema de *cash-pooling* para la gestión centralizada de la tesorería. Dicho esto, capitalizar una filial puede resultar aconsejable cuando el tipo de gravamen en el país extranjero es bajo y resulta más ventajoso endeudar a la sociedad matriz cuyo tipo efectivo de gravamen es mayor. Por el contrario, si el tipo efectivo de gravamen del país de residencia de la filial es mayor, el endeudamiento de dicha filial bien con préstamos dentro del grupo, o bien con financiación externa, puede reducir el tipo de gravamen global del grupo.

Conclusiones

De manera clara y sucinta, de entre las conclusiones que podrían desprenderse del análisis realizado en esta publicación, destacaremos las siguientes:

I. La internacionalización de la actividad de una empresa supone una oportunidad de optimización de la fiscalidad del grupo, potenciando su rentabilidad al mejorar el beneficio neto y flujo de tesorería a nivel de grupo, si bien no puede ser éste el principal motivo para implantarse en el exterior.

II. La gestión fiscal de la actividad internacional de un grupo supone una carga de trabajo adicional que debe ser gestionada con recursos internos y/o externos adecuados. Resulta importante que la matriz esté asesorada por profesionales que puedan reforzar los recursos internos de la compañía actuando como un auténtico departamento de fiscalidad internacional que asegure también la

adecuada dirección y coordinación de los asesores que se contraten en el extranjero.

III. La inversión en tiempo y asesoramiento en el momento inicial del proceso de toma de una decisión de internacionalización de una empresa, supone con toda seguridad el aprovechamiento de oportunidades de ahorro fiscal a largo plazo y/o la eliminación de riesgos fiscales y de negocio inherentes a cualquier proceso de expansión internacional.



Notas del lector

Editado por



www.norgestion.com

Socio Fundador



www.mergers-alliance.com



www.wilgroup.net

Amsterdam, Bangalore, Bangkok, Barcelona, Bilbao, Bogotá, Boise, Boston, Brussels, Cape Town, Chicago, Copenhagen, Denver, Hamburg, Helsinki, Hong Kong, Istanbul, Johannesburg, Lima, Lisboa, London, Madrid, Melbourne, Mexico City, Miami, Milan, Moscow, Mumbai, New Delhi, New York, Pamplona, Paris, Prague, Rio de Janeiro, San Francisco, San Sebastián, Santiago de Chile, Sao Paolo, Sevilla, Shanghai, Singapore, Stockholm, Sydney, Tokyo, Toronto, Warsaw, Zug, Zurich.



