

## Retos fiscales y legales de la internacionalización de la empresa española

**A**nte la actual situación de prolongada crisis económica, acusada incertidumbre y previsible dilatación de la debilidad de la demanda en el mercado interior español, los empresarios y empresas de nuestro país, con excelente criterio, están optando por iniciar o acelerar su proceso de internacionalización.

En la Comunitat Valenciana ha existido tradicionalmente un gran dinamismo en la apertura al mercado exterior, aunque no hay que confundir la exportación de productos de nuestras empresas con el hecho de afrontar el auténtico reto de internacionalizarse. En realidad, la internacionalización se produce cuando la empresa española es capaz de implantarse en otro país, ya sea mediante la creación de redes comercializadoras (por ejemplo, filiales distribuidoras), o bien mediante la fabricación en el extranjero, que representaría la cima del proceso de internacionalización y la situación más compleja.

Aparte de los retos financieros y culturales, no debemos olvidar que en todo proyecto de internacionalización existen importantes aspectos legales y fiscales, algunos de los cuales tienen una influencia tan significativa que podrían acarrear el éxito o fracaso de nuestra misión.

**Aparte de los retos financieros y culturales, en todo proyecto de internacionalización existen importantes aspectos legales y fiscales, con influencia tan significativa que podrían acarrear el éxito o fracaso de la misión**

Comenzando por los aspectos legales relacionados con un proceso de internacionalización, lo primero sería determinar si el reto se va a afrontar en solitario o con un socio local. En este último caso, es imprescindible contar con un acuerdo de Joint-Venture donde se definan las bases de la colaboración, la aportación e involucración de cada una de las partes, los procedimientos de resolución de conflictos, la titularidad y protección de nuestra tecnología y propiedad industrial y los pactos de no competencia, así como las consecuencias de la salida de uno de los socios y la finalización del proyecto. También es importante que la filial se audite y definir quién designa al auditor.

Debe destacarse que un acuerdo de este tipo no debe redactarse considerando sólo la normativa española, sino que principalmente tenemos que tener en cuenta la normativa del país destino. Debemos trabajar siempre con dos equipos de asesores, el de la empresa española y su homólogo en el otro

país, para que conjuntamente puedan salvaguardar los intereses de nuestra empresa, lo cual resulta más sencillo con firmas implantadas internacionalmente. Evidentemente, el grado de seguridad jurídica respecto de estos acuerdos dependerá de las circunstancias de cada país. En nuestra experiencia, por ejemplo Rusia, a pesar de ser un mercado muy atractivo, es un caso de país con alta inseguridad jurídica, dados sus constantes cambios legales.

Otro aspecto legal a considerar es la figura jurídica a utilizar en cada territorio, es decir, el tipo de sociedad idónea. No debemos olvidar que cada país tendrá su tipología específica de sociedades y de responsabilidades mercantiles. Así, en Rumania nos encontraremos con formas societarias similares a las comunitarias de la Unión Europea. Por el contrario, en Marruecos predomina una tipología de sociedades más parecida al derecho mercantil Francés y en Egipto al derecho anglosajón. Mirando más lejos, en India, la constitución de empresas de propiedad extranjera puede suponer un calvario para los inversores si no se cuenta con un buen asesoramiento local.

### ASPECTOS FISCALES A TENER EN CUENTA

En cuanto a la fiscalidad, deben analizarse aspectos tan básicos como las tasas o impuestos aplicables a la constitución de sociedades y su importe, así como las tasas aduaneras que gravan a nuestro producto y a la materia prima utilizada en su elaboración, ya que podrían encarecer notablemente el producto final.

También tendremos que conocer el Impuesto sobre Sociedades, las obligaciones contables y los costes de Seguridad Social propios de cada lugar. En la implantación en Méjico, por ejemplo, debe irse con mucho cuidado para evitar que se disparen los costes sociales.

Pero existen otras cuestiones más complejas que deben analizarse. Una de ellas es como repatriar los beneficios que obtendremos en nuestras filiales extranjeras. En Brasil, el Convenio de Doble Imposición favorece la repatriación de beneficios, pero las normas de control de cambios y de pagos de su Banco Central suponen, en la práctica, un auténtico problema. En Irán, resulta harto complicado conseguir el cobro a través de cuentas de entidades bancarias europeas o americanas.

Otro aspecto es cómo financiar la inversión, ya que los bancos locales estarán, al principio, poco predispuestos a confiar en la solvencia de la filial y nos veremos obligados a financiar parte de la actividad desde España. Pero hay que recordar que

gran parte de las normativas locales extranjeras imponen obstáculos y restricciones a dicha forma de financiación, imponiendo a veces una alta carga fiscal (por ejemplo, Marruecos, China o Brasil).

También es esencial la transferencia de tecnología para poner en marcha nuestro proyecto. Muchos Convenios de Doble Imposición establecen una carga tributaria significativa a los pagos por cesión de propiedad industrial y/o transferencia tecnológica. En muchas ocasiones, como Argentina o India, dicha transferencia debe inscribirse en Registros públicos.

Uno de los grandes problemas que podemos encontrarnos es la repercusión de costes de la empresa matriz a su filial en el extranjero. Cuando se pone en marcha un proyecto de este tipo, seguramente gran parte del equipo directivo español estará involucrado y trabajando para el buen fin del proyecto internacional. Dichos costes de involucración deben repercutirse a la filial extranjera o tendremos un problema fiscal en España. Pero en la práctica, muchos países rechazan la deducibilidad de estos cargos o incluso los someten a una alta tributación que va contra lo dispuesto en los Convenios de Doble Imposición. Encontraremos este tipo de problemas en Méjico, Brasil o Marruecos.

Desde el año 2007 existe en España una normativa de operaciones vinculadas, denominada internacionalmente Transfer Pricing, y un gran número

**“Un aspecto legal a considerar es la figura jurídica a utilizar en cada territorio. No hay que olvidar que cada país tiene su tipología específica de sociedades y de responsabilidades mercantiles”**

de países exigen cumplir documentalmente con las obligaciones en esta materia (China, Brasil, Méjico y bajo determinados parámetros Estados Unidos), existiendo fuertes sanciones por incumplimiento. La información que demos en España y en el país de nuestra filial debe ser totalmente homogénea.

Una vez en el país de destino nos surgirán asuntos del día a día que también requerirán apoyo legal y fiscal, como la expatriación y su coste tributario para nuestros directivos, las dificultades para abrir una cuenta bancaria en determinados países, o la complejidad para un europeo de las cláusulas de las entidades bancarias en Marruecos, Argelia o Egipto.

No obstante, la internacionalización de la empresa española es una auténtica necesidad, no sólo por la actual situación de crisis económica y debilidad de la demanda, sino porque tenemos una brecha enorme respecto a otros países como Italia, Alemania, Francia y, desde luego, Reino Unido o Estados Unidos. Para la empresa, internacionalizarse significa sobrevivir, pero también tener un futuro sostenible y contribuir al fortalecimiento de la economía española. 