

Síguenos en



FISCALIDAD INTERNACIONAL

El contexto internacional obliga a las empresas españolas a fortalecer su planificación fiscal

El nuevo escenario arancelario exige repensar cargas y políticas fiscales y definir una estrategia en base al destino de inversión.

El equipo de Fiscal de Grant Thornton aconseja también identificar incentivos y riesgos en fiscalidad internacional.

Aumentan las inspecciones y litigios en internacional, lo que exige revisar la fiscalidad intragrupo y anticiparse ante contingencias.



De izquierda a derecha: Eduardo Cosmen, socio director del área Fiscal de Grant Thornton España; Juan Martínez, socio de fiscalidad internacional y precios de transferencia, y Eduardo Tapia, socio de Fiscal de Grant Thornton

Madrid, 27 de junio de 2025

Síguenos en



El contexto internacional actual se encuentra en un proceso de transformación por el incremento del gasto público, las iniciativas arancelarias anunciadas por el Gobierno de Trump, así como por las restricciones derivadas de los conflictos bélicos. Focos de tensión a los que se une la creciente competencia económica entre países, que obliga a las empresas españolas a **planificar su estrategia tributaria** ante un **aumento de la presión fiscal** por necesidades recaudatorias y por un intercambio de información cada vez más sofisticado entre administraciones tributarias.

Así quedó patente en la jornada “**Fiscalidad Internacional en un nuevo contexto global**”, organizada por la firma de servicios profesionales Grant Thornton en la Cámara de Comercio de Madrid, en la que el equipo de Fiscal ha desgranado los **riesgos tributarios actuales más comunes para las empresas con operativas internacionales** y los principales casos de inspecciones y litigiosidad, así como las posibles soluciones y alternativas para afrontarlo.

En suma, un nuevo escenario que exige a las empresas identificar riesgos y, sobre todo, **implantar una estrategia preventiva** que permita o bien apostar por mecanismos más cooperativos con la propia Administración o bien identificar mecanismos existentes como los convenios. Para ello, resulta imprescindible una **planificación fiscal elaborada con anticipación**, así como la revisión de las estructuras existentes, el acompañamiento al área comercial y la correcta documentación de todos los procesos.

La jornada, que congregó a responsables fiscales o legales, así como a directores y controllers financieros de grupos españoles y filiales de grupos extranjeros, fue inaugurada por **Eduardo Cosmen, socio director del área Fiscal de Grant Thornton**, que hizo hincapié en el aumento de la presión tributaria, que obliga a los grupos empresariales a reforzar sus políticas fiscales intragrupo y a anticiparse a posibles contingencias.

En esta línea, Cosmen resaltó que nos encontramos ante un cambio de paradigma. “Ya no basta con reaccionar cuando llegue el momento de pagar impuestos. Hay que anticiparse. Hay que cambiar el enfoque. Debemos alejarnos de esa actitud tan humana de ‘ya me enfrentaré a esto cuando toque’. Este nuevo entorno nos exige una estrategia fiscal proactiva, planificada y colaborativa”, señaló.

Estrategia preventiva

En esta misma línea, **Juan Martínez**, socio de fiscalidad internacional y precios de transferencia de Grant Thornton, centró la primera parte de su intervención en analizar la fiscalidad internacional dentro del contexto actual y en el marco de una estrategia global. En este sentido, recordó los entresijos actuales de la gestión de los negocios en

Síguenos en



el exterior y remarcó la **importancia de contar con una estrategia preventiva** que combine coherencia interna y consistencia negocio/fiscalidad, cumplimiento normativo y aprovechamiento de los instrumentos legales de optimización tributario e incentivos fiscales disponibles.

Asimismo, abordó aspectos clave de la política fiscal intragrupo, como los precios de transferencia y las operaciones vinculadas, así como elementos fundamentales para garantizar el cumplimiento normativo y evitar ajustes fiscales por parte de las Administraciones. Dentro de esta área, destacó la importancia de la evaluación de riesgos, **una planificación sólida de la política fiscal y precios de transferencia**, la actualización y adaptación de la “documentación específica obligatoria anual” (o localfile).

En paralelo, Martínez profundizó en los criterios adecuados para una correcta **asignación y reparto de beneficios**, e insistió en la necesidad de alinear las políticas internas en cada uno de los países donde los grupos tienen presencia. Es decir, la importancia de **anticiparse a posibles revisiones tributarias** mediante una adecuada gestión del riesgo fiscal, apoyada en herramientas como el ‘defense file’, que justifique de forma sólida las decisiones adoptadas en materia de precios de transferencia respecto al modelo de negocio.

“Para mitigar estos riesgos es esencial contar con una planificación adecuada. Esa planificación puede adoptar muchas formas. Podemos sentarnos con la Administración, anticiparnos, explicar qué actividad vamos a poner en marcha, en qué países y bajo qué condiciones. Este planteamiento puede ser bilateral o multilateral, y permite buscar un acuerdo con las distintas administraciones fiscales implicadas. Estas herramientas existen y están disponibles”, ahondó Martínez.

Búsqueda de seguridad jurídica

Otro de los aspectos que están en la actualidad sobre la mesa de las empresas son las **inspecciones tributarias y la creciente litigiosidad en materia fiscal**. En este sentido, **Eduardo Tapia**, **socio del área Fiscal de Grant Thornton**, e inspector en excedencia de la Agencia Tributaria, puso el foco en las consecuencias derivadas de las actuaciones de la Agencia Tributaria en el ámbito de la fiscalidad internacional, así como en los riesgos asociados a posibles infracciones tributarias. Además de la planificación temprana, el socio del área Fiscal de Grant Thornton incidió en la necesidad de contar con coherencia documental en materia de precios de transferencia.

Tapia destacó también la importancia de los mecanismos disponibles para la resolución de los conflictos, esenciales para dotar de seguridad jurídica a las empresas. Entre las

Síguenos en



herramientas más relevantes, destacó **el procedimiento amistoso y los acuerdos previos de valoración** como instrumentos clave para anticiparse a la incertidumbre y reducir la exposición al riesgo fiscal.

“El volumen de hechos imponibleables que se comprueban es altísimo: España tiene actualmente capacidad para iniciar millones de procedimientos administrativos al año, y este número crece de forma sostenida y exponencial. Además, desde el punto de vista cualitativo, la calidad de las comprobaciones también ha mejorado notablemente. Por todo ello, es imprescindible tener en cuenta el impacto positivo que puede tener un procedimiento amistoso”, concluyó **Tapia**.

Sobre Grant Thornton

Grant Thornton es una Firma de servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento fiscal, legal y financiero. Pertenece a una de las organizaciones mundiales líderes en servicios profesionales, Grant Thornton Internacional, con 76.000 profesionales presentes en más de 150 mercados. En España cuenta con un equipo de más de 900 profesionales multidisciplinar, transversal, con experiencia y visión empresarial, que da servicio a más de 4.000 en 11 oficinas repartidas por el territorio nacional: Madrid, Barcelona, Bilbao, Castellón, Las Palmas, Murcia, Pamplona, Oviedo, Valencia, Vigo y Zaragoza.

Para ampliar información o hablar con profesionales de Grant Thornton, no dudes en llamarnos:

DEPARTAMENTO COMUNICACIÓN GRANT THORNTON

POLICARPO AROCA

Director de Comunicación, Marketing y
Desarrollo de Negocio
T 91 576 39 99
M 650 71 31 21
Policarpo.aroca@es.gt.com

RAFAEL GIL

Supervisor de Comunicación
T 91 576 39 99
M 681 15 65 13
Rafael.gil@es.gt.com

LEAD BY THOUGHT

GABRIELE CAGLIANI

+34 669 496 103
gabriele@leadbythought.com

MARÍA CUESTA

+34 646 494 090
maria.cuesta@leadbythought.com

TERESA SÁNCHEZ

+34 626 086 095
teresa.sanchez@leadbythought.com