

12. Inversió estrangera directa

12.1 Punts clau

12.2 Motivacions per invertir a l'exterior

12.3 Tipus d'inversió directa a l'exterior

12.4 Pla estratègic de la inversió

12.5 Formes jurídiques d'implantació més habituals

12.6 Repatriació de beneficis

12.7 Consolidació fiscal

12.8 Convenis per evitar la doble imposició

12.1 Punts clau

Una empresa pot plantejar-se **invertir a l'exterior** per millorar la competitivitat al mercat local, per diversificar riscos o per aprofitar les economies d'escala.

El **pla estratègic de la inversió** ha de contemplar un estudi exhaustiu del mercat, la planificació de les actuacions que cal executar i una bona estratègia d'entrada coherent amb els objectius de l'empresa.

Hi ha **diverses maneres d'establir una entitat** a l'exterior, com realitzar una *joint venture*, dur a terme una fusió o comprar una empresa local existent, celebrar un acord de franquícia o crear una empresa completament nova.

Les **formes jurídiques de constitució** més recurrents són la creació d'una oficina de representació, una sucursal o una filial. És essencial conèixer-ne les característiques, els avantatges i els inconvenients.

Abans de la implantació, és important analitzar les opcions i la viabilitat per **repatriar els beneficis** i conèixer els **convenis de doble imposició**. Degut a la complexitat de la **consolidació fiscal**, és essencial comptar amb el suport d'assessors especialitzats en fiscalitat internacional.



Claus de l'èxit:



Adoptar l'estructura legal més apropiada.



Preveure la forma de repatriar beneficis.



Preveure l'estratègia de sortida.



Considerar la conveniència de la tributació conjunta.

Recomanacions:

- No escatimeu temps ni recursos en la planificació.
- Feu-vos assessorar per les oficines d'ACCIÓ a l'exterior.
- Recordeu que la tributació conjunta és opcional, no obligatòria.
- Informeu-vos de l'existència d'un conveni internacional amb el país de destinació. Això us evitaria la doble imposició.



12.2 Motivacions per invertir a l'exterior

Els motius per invertir a l'exterior poden ser millorar la competitivitat de l'empresa en el mercat local, diversificar els riscos o aprofitar les economies d'escala. Aquí presentem diverses raons:



Reducció de costos de transport

Les exportacions que exigeixen llargues distàncies poden comportar costos de transport elevats que qüestionen la rendibilitat del negoci.



Proximitat dels proveïdors clau

La presència en altres mercats pot estar motivada per la proximitat de proveïdors clau que donen accés a materials més econòmics o a matèries primeres especialitzades.



Eliminació dels costos aranzelaris i els incentius fiscals

Les barreres aranzelàries poden suposar un cost massa elevat per a algunes empreses. La IDE (inversió directa a l'estranger) permet esquivar-los.



Major flexibilitat, control i posicionament

La presència de l'empresa en el mercat estranger proporciona al client una capacitat més gran de resposta i li facilita la consolidació en el mercat per mitjà del seu posicionament davant dels clients i els proveïdors.



Optimització dels costos

Millora de determinades operacions de la cadena de producció a la destinació per impulsar la competitivitat global.



Cal tenir present:

- ✓ Les oficines d'ACCIÓ a l'exterior us poden orientar en l'avaluació del potencial per establir-vos en el mercat de destinació i, en determinats casos, fins i tot ajudar-vos en el procés d'execució.



12.3 Tipus d'inversió directa a l'exterior



Creació d'una aliança d'empreses (*joint ventures*) amb socis locals

Aliança amb socis d'un país estranger en què es comparteix la propietat i el control de la nova empresa. El risc inherent a aquesta empresa l'assumeixen de forma compartida els socis locals.



Compra o fusió d'empreses locals ja existents

L'inversionista estranger adquireix la totalitat dels actius d'una empresa ja existent en el país de destinació. Aquest tipus de compra redueix els costos d'inversió en posicionament de marca i en canals de distribució.



Establiment d'una franquícia

L'inversionista estranger ven a uns socis locals el dret continu d'usar la marca, la tecnologia i el saber fer (*know-how*) que li han permès consolidar un negoci d'èxit.



Creació d'una empresa nova

Obertura d'un establiment en el país de destinació per dur a terme l'activitat productiva o de prestació de serveis de l'empresa. Les formes més habituals són la sucursal, la filial o l'oficina de representació.



Cal tenir present:

- ✓ Les empreses que es volen establir a l'estranger necessiten adoptar l'estructura legal apropiada, segons els objectius que volen aconseguir. L'elecció dependrà de diversos factors, com ara les condicions de mercat, si té personal a la destinació, l'activitat prevista, el capital i els riscos.



Dubtes:

- ✓ L'Oficina Tècnica de Barreres atén consultes de forma gratuïta. Hi podeu contactar per mitjà del [formulari](#).



12.4 Pla estratègic de la inversió

És recomanable dur a terme un estudi detallat de la inversió. Aquest document ha de contenir la màxima informació del mercat de destinació i la definició de les accions i els recursos que la faran possible.

Factors que cal considerar quan s'estudia la IDE

- 1 Motius per invertir
- 2 Capacitat i recursos de l'empresa
- 3 Anàlisi exhaustiva del mercat potencial
- 4 Costos d'establiment
- 5 Implicacions legals de la inversió
- 6 Implicacions fiscals de la inversió
- 7 Repatriació de beneficis
- 8 Estratègia d'entrada al nou mercat
- 9 Estratègia de sortida o tancament de l'entitat



Cal tenir present:

- ✓ Empreu temps i recursos en la planificació, l'estudi exhaustiu del mercat i l'estratègia d'entrada, de forma coherent amb els objectius de l'empresa.
- ✓ Analitzeu amb antelació la millor opció per repatriar beneficis.
- ✓ L'estratègia de sortida implica comparar la dificultat de tancar l'empresa amb la de canviar-la de forma jurídica, en cas necessari.

12.5 Formes jurídiques d'implantació més habituals

Diferències	Sucursal	Filial	Oficina de representació
Relació amb la matriu	Independent.	Depenent.	Depenent.
Activitat	Actua de manera subordinada. Desenvolupa funcions relacionades amb la producció, les compres i les vendes a la destinació. La resta de serveis generals corresponen a l'empresa matriu en origen.	L'empresa matriu dictamina les funcions i el grau d'autonomia i d'independència de la filial.	Només desenvolupa activitats auxiliars, com ara investigació de mercat, publicitat, accions comercials, etc. No comercialitza.
Gestions d'establiment, costos i formalitats	En general, són fàcils de gestionar i es constitueixen de manera relativament ràpida.	Són complexes i més costoses.	Gestions senzilles, ràpides i poc costoses.
Responsabilitat dels socis	Il·limitada.	Limitada.	No hi ha socis.
Vendes	Per als accionistes, és una empresa estrangera.	Es considera una empresa local, amb millor accés i visibilitat al mercat.	No comercialitza.
Gestió (<i>management</i>)	Representant legal designat per la matriu.	Junta o gerència local.	Nomenament de representant legal.
Capital	La constitució no exigeix un capital mínim.	La constitució exigeix un capital mínim, diferent en cada país.	La constitució no exigeix un capital mínim.
Accionistes	Els mateixos accionistes que a la matriu.	Els accionistes de la matriu podran participar o no amb els accionistes locals.	No hi ha accionistes.
Permisos i subsidis	No es pot beneficiar dels subsidis locals.	Com a empresa local, té els drets per accedir-hi.	No es pot beneficiar dels subsidis locals.
Repatriació de beneficis	Imputació directa al resultat de la matriu.	Dividends, interessos i cànon.	No hi ha beneficis.
Facilitat per desfer l'entitat	Procés fàcil per desfer-la o convertir-la en filial.	Procés més complex.	Procés molt fàcil per desfer-la o reestructurar-la.

12.6 Repatriació de beneficis

Repatriar els beneficis implica moure els ingressos generats a l'estranger al país d'origen. Hi ha diferents tipus d'ingressos i aquí n'exposem els més comuns.

- **Dividends:** els beneficis que cal repartir entre els accionistes de l'empresa (en aquest cas, estrangera).
- **Interessos:** l'abonament d'interessos fa referència als de capitals manllevats per la matriu o els socis als establiments permanents en un país tercer.
- **Cànons:** drets que s'han de pagar a la matriu per fer servir les patents, les marques, els drets i els actius de la seva propietat per fabricar o vendre els seus productes.
- **Comissions de gestió:** conegudes com a *management fees*, la matriu les abona a l'empresa filial per a despeses generals.

Sucursals

Imputació directa dels beneficis al resultat de la matriu.

- ✓ Per determinar-ne la base imposable, les operacions entre la sucursal i la matriu s'han de valorar amb els preus de mercat.
- ✓ Generalment, la matriu es pot deduir les pèrdues originades a les sucursals. De la mateixa manera, ha d'incloure a la base imposable els beneficis, tot deduïnt l'impost que ja haurà pagat per ells.
- ✓ La sucursal ha de portar una comptabilitat pròpia relacionada amb les operacions que fa i els elements patrimonials que té.

Filials

Repatriació dels dividendes, els interessos, els cànons i les comissions de gestió als accionistes.

- ✓ La filial pagarà impostos a l'Estat on estigui ubicada, per mitjà de les retencions que practiqui sobre l'import.
- ✓ Per fer el càlcul de les retencions, caldrà tenir en compte si existeixen convenis que evitin la doble imposició entre els Estats implicats.
- ✓ La filial pot deduir els pagaments a la matriu per patents, interessos o cànons, però no pot compensar pèrdues amb ella.



Cal tenir present:

- ✓ Les oficines de representació no generen ingressos; així, no poden repatriar beneficis.
- ✓ El 2021, els pressupostos de l'Estat van incorporar una reforma de l'impost de societats que comporta l'exempció de repatriació de dividendes en un 95 %, sempre que provenguin d'un país de la UE.
- ✓ No deixeu de recórrer a assessors especialitzats en fiscalitat internacional.

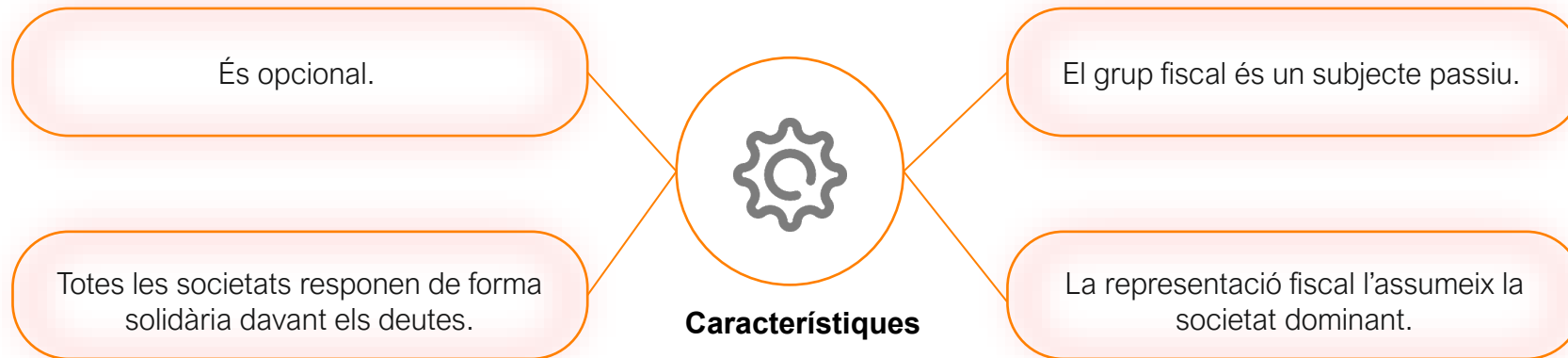


12.7 Consolidació fiscal

Consisteix en la tributació conjunta de diverses societats diferents quan totes formen part del mateix grup societari i es consideren grup fiscal. A més, la societat majoritària ha de ser una societat hòlding i la resta han d'estar-hi integrades en consolidació fiscal.

Requisits per formar un grup fiscal:

- Entre elles, hi ha d'haver una participació mínima, directa o indirecta, del 75 %, amb l'excepció del 70 % per a les societats cotitzades.
- Tenir la majoria dels drets de vot de les entitats.
- Ser entitats residents en territori espanyol, tot i que es poden incloure entitats residents dominades indirectament per no residents, o residents i filials d'una no resident.



Cal tenir present:

- ✓ Un hòlding és una societat que té la majoria de les accions i porta l'administració d'un conjunt d'empreses. L'estructura la formen una societat controladora (hòlding) i un grup d'empreses que en depenen (controlades).
- ✓ El grup fiscal consolidat tributarà com si fos un únic subjecte. Quan es consoliden empreses per tributar, es contempla que només hi ha un contribuent i que cal fer els ajustaments necessaris d'acord amb les operacions dutes a terme.
- ✓ No deixeu de recórrer a assessors especialitzats en fiscalitat internacional.



12.8 Convenis per evitar la doble imposició

Són tractats internacionals bilaterals subscrits entre els diversos Estats per evitar, fins on és possible, la doble imposició dels rendiments percebuts per un resident d'un dels Estats, però generat a l'altre Estat.

Actualment, Espanya té signats 103 convenis de doble imposició



Cal tenir present:

- ✓ Si no hi ha conveni, tindrem fets imposables que tributaran en ambdós Estats, amb uns costos difícils d'assumir.



Dubtes:

- ✓ Consulteu el detall dels convenis de doble imposició signats per Espanya a l'Agència Tributària.