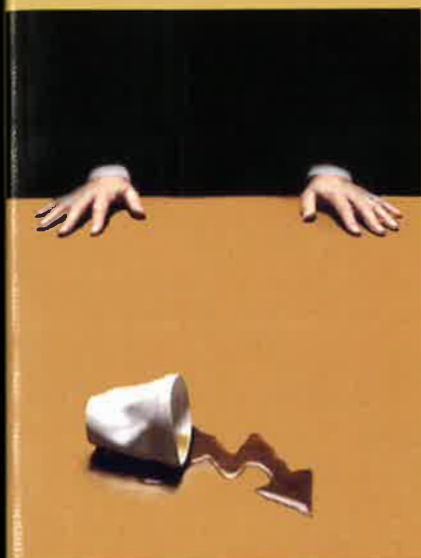


José Antonio Sánchez Galiana (Coord.)

---

# ESTUDIO SOBRE LA FISCALIDAD DE LAS PYMES



UNIVERSIDAD *de* GRANADA

*Reservados todos los derechos. Está prohibido reproducir o transmitir esta publicación, total o parcialmente, por cualquier medio, sin la autorización expresa de Editorial Universidad de Granada, bajo las sanciones establecidas en las Leyes.*

- © LOS AUTORES.
- © UNIVERSIDAD DE GRANADA.  
ESTUDIO SOBRE LA FISCALIDAD DE LAS PYMES.  
ISBN: 84-338-3109-7. Depósito legal: GR./275-2004.  
Edita: Editorial Universidad de Granada.  
Campus Universitario de Cartuja. Granada.  
Fotocomposición: Portada Fotocomposición S.L. Granada.  
Imprime: Imprenta Comercial. Motril. Granada.

*Printed in Spain*

*Impreso en España*

# INTERNACIONALIZACIÓN Y FISCALIDAD DE LA PYME

CLOTILDE MARTÍN PASCUAL

TITULAR INTERINA DE DERECHO FINANCIERO Y TRIBUTARIO  
UNIVERSIDAD DE GRANADA

JOSÉ MANUEL PÉREZ LARA

TITULAR INTERINO DE DERECHO FINANCIERO Y TRIBUTARIO  
UNIVERSIDAD DE GRANADA

## I. INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene por objeto analizar en qué medida la fiscalidad afecta la posible internacionalización de las Pyme o sus posibilidades de aprovechar las ventajas y oportunidades que les ofrece un mercado globalizado.

Para ello, en un primer epígrafe, se pone de manifiesto la importancia que tiene la internacionalización para cualquier empresa en un mundo globalizado y la incidencia que la fiscalidad puede desplegar sobre este proceso. A continuación y constatada también la trascendencia que en este ámbito tiene un enfoque internacional, por su especial importancia para cualquier iniciativa fiscal española, se hace un resumen de las directrices comunitarias relativas a la fiscalidad de las empresas europeas<sup>1</sup>. En el tercer epígrafe que constituye el núcleo central del artículo, se analizan las princi-

1. En este sentido, apunta ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANTA (2000, «Realidad Tributaria y nueva Economía», *Crónica Tributaria*, n.º 93, p. 38-39), que el sistema tributario español no puede prescindir hoy de las decisiones que se adopten en la Europa Comunitaria, de manera que «la coordinación de las políticas tributarias de los países miembros de la Unión Europea también dará lugar a la adopción de ajustes en la que venimos llamando realidad tributaria».

pales repercusiones que los impuestos directos pueden tener sobre la internacionalización de las empresas españolas y, sobre todo, las medidas que en este campo se han tomando para promover o no obstaculizar la internacionalización empresarial. En un último epígrafe, se apuntan algunas conclusiones.

En cada uno de esos epígrafes se hará mención específica de las Pyme, aunque, conviene advertir desde un primer momento que casi todas las acciones que han hecho frente a los problemas fiscales derivados de la internacionalización empresarial, con algunas matizaciones, están pensadas para empresas en general, sin que se preste una atención especial a las Pyme, si bien es cierto que, dadas las características del tejido empresarial español y europeo, serán este tipo de empresas sus principales receptoras<sup>2</sup>.

Por otra parte, también es importante indicar que este artículo se va a centrar en la problemática concreta que la internacionalización empresarial plantea en relación con la imposición directa sobre las empresas, pero, dicha internacionalización, también genera otros problemas fiscales tanto en el campo de la imposición directa como en el de la indirecta. En el primero, por ejemplo, la compleja problemática que plantea la tributación internacional del ahorro incide sobre las posibilidades de financiación empresarial, y el uso de las nuevas tecnologías, fundamentalmente, del comercio electrónico, cuestiona muchas de las soluciones tradicionales a los problemas de fiscalidad internacional, con importantes repercusiones para las actividades empresariales. En materia de imposición indirecta, el régimen transitorio del IVA sigue sin atender completamente las necesidades de las empresas, y la imposición medioambiental puede incidir sobre su competitividad. Todo ello plantea problemas específicos que también afectan a las Pyme pero cuyo análisis excede del propósito de este trabajo.

## II. LA INTERNACIONALIZACIÓN COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL Y SU COMPONENTE FISCAL

Uno de los hechos más importantes de las últimas décadas del siglo XX ha sido el avance de los procesos de globalización de las relaciones econó-

2. Según señalaba la Comunicación de la Comisión sobre «La mejora del entorno fiscal de las Pyme»: «Las pequeñas y medianas empresas cumplen una función de primer orden para el crecimiento económico y para la creación de puestos de trabajo en la Comunidad: el 99% de las empresas de la Unión Europea tiene menos de 500 empleados; las empresas de menos de 100 trabajadores suponen el 55% del empleo total». Comisión de las Comunidades Europeas (1994): «La mejora del entorno fiscal de las Pyme», COM (94) 206 final, p. 2.

micas<sup>3</sup> que han consolidado un nuevo entorno determinante para las decisiones de cualquier agente económico.

Los principales protagonistas de este proceso han sido las empresas<sup>4</sup>, obligadas a hacer frente a un mayor número de competidores en mercados mucho más amplios, que les ha hecho replantearse su posicionamiento estratégico, tomando decisiones de internacionalización como fórmula para mejorar su competitividad y, sobre todo, como garantía de supervivencia en el nuevo entorno globalizado y rápidamente cambiante que exige de la empresa transnacional<sup>5</sup>.

Este contexto es determinante para todas las empresas y, por ello también, para las pequeñas y medianas (Pyme) que, sin embargo, presentan no sólo carencias competitivas frente a las grandes empresas de cara a acometer estos procesos de internacionalización<sup>6</sup>, sino también, en algunos casos,

3. En palabras de Sanz Gadea, la globalización, consiste en que el factor capital, la tecnología, los bienes y los servicios son crecientemente móviles, de manera tal que, como regla general, las fronteras políticas no son fronteras económicas. SANZ GADEA, E. (2000): «Aspectos Internacionales de la política fiscal», *Impuestos*, n.º 13, p. 18.

4. Según LAGARES (2001, «Reformas pendientes en el sistema fiscal español», *PEE*, n.º 87, p. 71-72) la globalización es el resultado de las decisiones de determinadas empresas. Es un fenómeno básicamente microeconómico que se origina y extiende a medida que determinadas empresas se convierten en transnacionales para aprovechar las ventajas que ofrece la organización de la cadena de sus actividades dividiéndolas entre distintos espacios nacionales.

5. Haciendo una revisión de la literatura, FERNÁNDEZ DE ARROYABE y ARRANZ PEÑA (2000, «La cooperación empresarial para la internacionalización. Evidencia empírica desde la experiencia de las Pyme y las microempresas», *PEE*, n.º 89-90, p. 117.) señalan que existen al menos dos razones que empujan a la empresa a tomar la decisión de iniciar la internacionalización. La primera es la presión que ejerce el entorno como reacción a la globalización económica, y la segunda, la necesidad que tiene la empresa de buscar una ventaja competitiva.

6. Existen razones teóricas que justifican que el tamaño es un factor relevante en la internacionalización de las empresas puesto que limita la disponibilidad de recursos para establecer, gestionar y mantener una determinada red comercial, así como, generar el nivel adecuado de exportación que asegure la posibilidad de compensar los costes fijos que tiene el mantenimiento de esta red comercial. Por ejemplo, en las exportaciones, como primer paso en los procesos de internacionalización, el acceso a mercados lejanos requiere incurrir en importantes costes de entrada. Más tarde, el establecimiento de una red propia de la empresa que pueda gestionar las exportaciones, supone la dedicación de una serie de recursos que, en muchos casos, tendrá carácter irrecuperable y que sólo serán sufragados si la exportación alcanza un determinado umbral no fácilmente accesible para Pyme. En el caso español, se ha detectado una relación positiva entre la existencia de un departamento de exportación y el tamaño de la empresa en la encuesta a empresas exportadoras del ICEX. MERINO DE LUCAS, F. (2000): «El proceso de internacionalización de las Pyme», *PEE*, n.º 89-90, p. 107.

cierta indiferencia en relación con su importancia y trascendencia<sup>7</sup>, que se intensifica si entran en consideración los problemas de tipo fiscal que pueden incidir especialmente sobre las Pyme, en este sentido, penalizadas frente a las grandes empresas capaces de aprovechar más fácilmente las oportunidades que les brindan las diferencias tributarias y la competencia fiscal<sup>8</sup>.

En efecto, una de las consecuencias de la globalización es la expansión de los flujos comerciales y de capital que implica la concurrencia de múltiples jurisdicciones fiscales y, por tanto, el incremento de la competencia fiscal. Las empresas incorporan cada vez más el contexto internacional a la hora de tomar decisiones de ahorro e inversión, con lo que la fiscalidad internacional (las diferencias entre estructuras tributarias nacionales) tiene una influencia creciente en su programación económica. Esta mayor competencia fiscal, en principio, y cuando se trata de una competencia leal, es positiva, puesto que puede contribuir al diseño de sistemas tributarios más eficientes, sin embargo, cuando se trata de una competencia ilimitada implica serios riesgos de dar lugar a lo que se ha denominado *competencia fiscal perniciosa* generadora de cauces de elusión fiscal, distorsiones económicas y serios efectos negativos para las actividades empresariales<sup>9</sup>.

Los gobiernos son cada vez más conscientes de la importancia de la dimensión internacional cuando se trata de desarrollar sus políticas fiscales, y frente a los problemas y retos derivados de la globalización, el objetivo general de las economías principales del mundo, ha sido tratar de establecer un entorno fiscal que promueva una competencia libre y equitativa, que facilite la actividad comercial transfronteriza y, al mismo tiempo,

7. MAROTO ACÍN (2000, «Resultados y Tendencias de la segunda encuesta de Funcas a las Pyme españolas», *PEE, op. cit.*, p. 431), apunta que el principal problema de la reducida internacionalización de la Pyme es la indiferencia que parecen mostrar ante su trascendencia, lo que se deriva de la encuesta llevada a cabo por FUNCAS para el ejercicio 2000-2001 en el que, más de la mitad de las empresas encuestadas en el ejercicio anterior seguían sin adoptar ninguna iniciativa para fomentar la internacionalización, y tan sólo el 9 por 100 se consideraban totalmente internacionalizadas.

8. Comisión de las Comunidades Europeas (1997): *Hacia la coordinación fiscal en la Unión Europea. Paquete de medidas para hacer frente a la competencia fiscal perniciosa*. COM (97) 495 final, de 1 de octubre, p. 3.

9. Según ÁLVAREZ, ALONSO, GAGO y GONZÁLEZ (2001, «Tendencias recientes de la fiscalidad internacional», *PEE*, n.º 87, p. 27) y en relación con las reformas fiscales futuras, junto con la competencia fiscal pasiva o no lesiva a la que se puede atribuir efectos positivos, se dan estrategias de competencia fiscal activa o nociva que da lugar a importantes externalidades negativas.

garantice que las bases impositivas nacionales no se erosionen. Para ello, se cuenta fundamentalmente con dos opciones, la acción unilateral y la cooperación internacional, si bien cada vez es mayor el consenso internacional sobre el hecho de que sólo a través de ésta última pueden resolverse los problemas derivados de la globalización cuando implica una competencia fiscal perjudicial<sup>10</sup>.

Para las empresas y, particularmente, para las Pyme españolas, esta circunstancia viene reforzada por la necesidad de cumplir los retos que implica el entorno económico que define el Mercado Interior y la Unión Monetaria que, si bien ofrece importantes oportunidades para reforzar la competitividad de las empresas europeas, también supone, desde el punto de vista fiscal, una fuente de conflictos entre los sistemas tributarios de los estados miembros así como serios riesgos de competencia fiscal perniciosa.

### III. INTERNACIONALIZACIÓN Y FISCALIDAD DE LAS PYME EN EL CONTEXTO EUROPEO

La plena entrada en vigor de la UEM y la circulación del euro implican un reto estratégico importante para las empresas de la UE que supone, de una parte la ampliación de las dimensiones potenciales del mercado para estas empresas lo que permite reforzar su competitividad frente a países terceros, y de otra, un incremento de sus exigencias de actuación en el nuevo entorno competitivo. Este reto, sin embargo, puede ser especialmente difícil de afrontar para las Pyme dadas sus limitaciones estructurales, siendo ésta una circunstancia que se viene reflejando en la preocupación de la Unión Europea por crear un entorno favorable para estas empresas<sup>11</sup>.

10. La cooperación internacional, hasta ahora, ha dado escasos frutos, pero viene despertando un creciente interés, sobre todo, en sede de los organismos internacionales. La OCDE, por ejemplo, emitió en 1998 un informe relativo a la competencia fiscal desleal *Harmful Tax Practice*, y en el año 2000, y a la luz de este informe, se emitió otro titulado *Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practice*, cuyo objeto era el de identificar los regímenes fiscales existentes en los países de la OCDE que implicaban una competencia fiscal perjudicial.

11. Entre otros, COM (94) 206 final, *op. cit.*; Programas Plurianuales para Pyme; DOCE (2000): Dictamen del Comité Económico y Social sobre la «Carta Europea de la pequeña empresa», 2000/C 204/13. Comisión de las Comunidades Europeas (1998): «Competitividad de las empresas europeas frente a la mundialización. Cómo fomentarla», COM(98) 718 final, 20.01.1999.

Según señala Maroto Acín<sup>12</sup>, «el panorama de las empresas europeas ofrece aún demasiadas diferencias idiosincrásicas por países, demasiadas carencias estructurales por tamaños de empresas y demasiados desfases entre las formas de abordar la competitividad y la globalización como para poder afirmar que las empresas europeas estén ya en condiciones de explotar plenamente las ventajas de la integración económica y la moneda única». A todo ello, se añaden los problemas y las amenazas que pueden derivarse de la coexistencia de los 15 sistemas tributarios de los estados que forman parte de la Unión que, a medida que se van desmantelando las barreras reglamentarias en el Mercado Único, ven en la política fiscal un instrumento decisivo para incidir en la adopción de las decisiones económicas.

Esta última circunstancia, es advertida por la Comisión Europea que, en su comunicación de 2001 sobre «Política fiscal y Prioridades para los próximos años»<sup>13</sup>, señalaba la urgencia de revisar la política fiscal de la UE debido a la creciente globalización, que demanda políticas destinadas a incrementar la competitividad global de la UE y ha de servir prioritariamente los intereses de los ciudadanos y de las empresas que deseen acogerse a las cuatro libertades del Mercado Interior.

Las últimas iniciativas de la UE en el campo fiscal pretenden, por tanto, garantizar que los sistemas tributarios de los Estados miembros contribuyan a una mayor eficacia en el funcionamiento y el desarrollo de ese Mercado Único y de la Unión Monetaria para que todos ellos compitan en pie de igualdad, se beneficien de todas sus ventajas y, en especial, de todas las oportunidades que implica para las empresas europeas. De hecho, la tributación empresarial, o más concretamente, los impuestos directos que gravan las empresas en la UE (fundamentalmente los impuestos sobre sociedades), han ocupado un lugar principal a la hora de estudiar las reformas y acciones de política fiscal comunitaria necesarias para lograr esos objetivos, si bien, las dificultades en esta materia han sido muchas, entre otras cosas, porque el Tratado no otorgaba a la Unión Europea ningún poder en materia de imposición directa.

En este ámbito, los planteamientos comunitarios han evolucionado desde una postura armonizadora hacia otra presidida por la idea de la coordinación fiscal, a juicio de la Comisión, más realistas e incluso deseable,

12. MAROTO ACÍN, J.A. (2001): «Modelos comparados de Pyme en la Unión Europea. Los viejos problemas ante el nuevo entorno». *Papeles de Economía Española*, op. cit. p. 18.

13. Comunidades Europeas (2001): COM (2001), 260 final, 23.05.2001.



dadas las diferentes características de los sistemas tributarios de los Estados miembros y las diversas preferencias nacionales<sup>14</sup>. Desde esta postura, no es que se hayan rechazado de plano iniciativas armonizadoras, pero sí se han visto reducidas a lo indispensable para el buen funcionamiento del Mercado interior y que, fundamentalmente, hasta el momento, se han limitado a la adopción en 1990 de un «paquete» de tres medidas concebidas para estimular la cooperación transfronteriza entre empresas de Estados miembros diferentes, la Directiva «Matriz-Filial», la Directiva «Fusiones» y el Convenio de Arbitraje<sup>15</sup>.

De la misma manera, tampoco la Comisión ha manifestado tener la intención de armonizar el trato fiscal que cada país aplique a las pequeñas y medianas empresas, aunque, también ha apuntado que existen algunos ámbitos sólo afectados por los aspectos transfronterizos de la fiscalidad en los que, si los Estados miembros se mostrasen incapaces de adoptar individualmente las medidas adecuadas, y se precisara llegar a un enfoque más uniforme, probablemente fuese más adecuado adoptar las oportunas disposiciones legislativas<sup>16</sup>.

Por tanto, la coordinación, viene constituyendo la base del enfoque de la política fiscal empresarial de la UE, si bien, se ha considerado una necesidad para el alcance de una serie de objetivos fundamentales, como son el de lograr la competitividad internacional de las empresas, garantizar que las consideraciones fiscales distorsionen lo menos posible las decisiones

14. Desde la fundación de las Comunidades Europeas, los impuestos sobre sociedades han sido objeto de una atención especial, en primer lugar, como elemento importante para el establecimiento del Mercado interior y después para la realización del mismo. El informe Neumark en 1962 y el informe Tempel en 1970 así como diversas iniciativas, pretendieron lograr un cierto grado de armonización de la base y los tipos de los impuestos sobre sociedades. Tras el informe Ruding, la Comunicación de la Comisión [SEC (90)601], teniendo en cuenta la importancia de la fiscalidad para la soberanía de los Estados miembros y el principio de subsidiariedad, propuso una alternativa distinta basada en una aproximación pragmática y progresiva de los impuestos sobre sociedades, basada en un proceso consultivo con los Estados miembros y limitada a las medidas indispensables para el buen funcionamiento del Mercado interior.

15. El paquete de medidas integrado por la Directiva 90/435/CEE sobre empresas matrices y filiales, la Directiva 90/434/CEE, sobre fusiones y el Convenio de Arbitraje 90/436/CEE, fueron fruto de las recomendaciones formuladas por el Comité Ruding y se enmarcaban en la estrategia sobre la fiscalidad de las empresas propuesta por la Comisión, en su comunicación al Parlamento y al Consejo de 20 de abril de 1990, con el fin de asegurar el establecimiento y el buen funcionamiento del mercado interior

16. COM (94) 206 final, *op. cit.* p. 4.

económicas de los operadores, evitar los costes de cumplimiento innecesarios o indebidamente elevados y los obstáculos fiscales a la actividad económica transfronteriza, o no estorbar la posibilidad de una competencia fiscal general.

Guiada por estos objetivos, la Comisión aprobó en 1997 otro «paquete de medidas fiscales» para hacer frente a la competencia fiscal perniciosa y cuyo elemento fundamental fue un Código de Conducta sobre la fiscalidad de las empresas<sup>17</sup> que contribuiría a evitar que se produjesen distorsiones económicas y se erosionasen las bases fiscales en la Comunidad. Este Código de Conducta no constituye un instrumento jurídicamente vinculante, sino un compromiso político entre los estados miembros con el fin de respetar los principios de una competencia leal, eliminar cualquier disposición o práctica perniciosa lo antes posible, y no adoptar nuevas medidas fiscales que resulten perniciosas<sup>18</sup>.

Desde la aprobación de este «paquete de medidas», ha venido avanzando lentamente hacia una mayor coordinación fiscal en el campo de los impuestos directos, sin embargo, recientemente la Comisión<sup>19</sup>, dio un paso más al apuntar que en un futuro próximo podría ser necesario adoptar un enfoque más ambicioso, especialmente en el ámbito de la tributación de sociedades. En la comunicación de 2001, sobre prioridades de política fiscal para los próximos años que mencionábamos al comienzo de este epígrafe, se cuestionaba si los obstáculos fiscales a la globalización y, concretamente, los

17. Comisión de las Comunidades Europeas (1997): *Hacia la coordinación fiscal en la Unión Europea. Paquete de medidas para hacer frente a la competencia fiscal perniciosa*. COM (97) 495 final, de 1 de octubre, fruto de la reunión informal de Mondorf-les-Bains en la que se debatió sobre cuál sería la mejor respuesta a la necesidad de avanzar y lograr una mayor coordinación de las políticas fiscales de los países miembros, concluyéndose con la aprobación de un paquete de medidas compuesto por un Código de conducta sobre fiscalidad de las empresas, y por otras medidas para eliminar las distorsiones en la fiscalidad de las rentas del capital, la retención fiscal en los pagos transfronterizos de intereses y cánones entre empresas, y las distorsiones existentes en el ámbito de la fiscalidad indirecta. Este paquete de medidas, constituía además el desarrollo del planteamiento sobre la fiscalidad de las empresas de 1990 (SEC (90)601) derivado del Informe Ruding.

18. El Código de Conducta, califica de perniciosas las medidas que «impliquen un nivel efectivo considerablemente inferior, incluido el tipo cero, al aplicado habitualmente en el Estado miembro de que se trate», y establece algunos aspectos determinantes en la evaluación de estas medidas, como el hecho de que las ventajas se otorguen sólo a no residentes; que se otorguen ventajas aun cuando no exista ninguna actividad económica real ni presencia económica sustancial dentro del Estado miembro que ofrezca dichas ventajas; o que las medidas fiscales carezcan de transparencia.

19. Comisión de las Comunidades Europeas (2001), *op. cit.*, pp. 9 y 26.

obstáculos fiscales al aumento de la actividad transfronteriza que la UEM significa y pretende, pueden seguir resolviéndose mediante soluciones parciales que dejen intactos los sistemas nacionales de imposición de las empresas, o si más bien, se requería un conjunto de normas fiscales comunes que den lugar a una solución más global.

Finalmente, la Comisión, en otra comunicación de 2001, en este caso, sobre «Una estrategia destinada a dotar a las empresas de una base imponible consolidada del impuesto sobre sociedades para sus actividades a escala comunitaria»<sup>20</sup>, ha optado por una *estrategia de doble vía*, integrada por acciones específicas que ayudarán a abordar los problemas más urgentes a corto y medio plazo, y una solución general a más largo plazo que parece inclinarse por una base imponible consolidada del impuesto sobre sociedades para sus actividades a escala comunitaria<sup>21</sup>. Tanto las medidas concretas, de diversa índole (ampliación y mejora de las directivas existentes en materia de impuestos directos, mejora del Convenio de Arbitraje, o la aprobación de una directiva relativa a un régimen común aplicable a los pagos de intereses entre empresas asociadas), como el sistema común de imposición sobre sociedades, representan una nueva apuesta por un cierto grado de armonización, y aunque deben ser objeto de debate en los próximos años y necesitarán de todo el apoyo de los Estados miembros, constituyen, según apunta la Comisión, un paso importante como fórmula para aumentar la eficacia y competitividad de las empresas europeas<sup>22</sup>.

20. Comisión de las Comunidades Europeas (2001): COM (2001) 582 final, 23-10-2001.

21. Las medidas armonizadoras que propone la Comisión (COM (2001) 582 final, *op. cit.*) afectan a la base imponible y van desde la creación de una base fiscal consolidada («Home State Taxation» o «Common Consolidate Tax Base») hasta modelos más ambiciosos como la creación de un Impuesto de Sociedades Europeo o la armonización completa de las normas nacionales del impuesto de sociedades. Se inclina, no obstante por la opción de una base imponible común consolidada y, va más allá cuando añade que no se disponen de pruebas convincentes que permitan recomendar medidas concretas en relación con la aproximación de los tipos impositivos nacionales. Esta postura es criticada por MARTÍNEZ SERRANO (2002, «La armonización de los tipos nominales del IS en la Unión Europea: algunas consideraciones a raíz de las recientes reformas fiscales en los estados miembros», *Quincena Fiscal*, n.º 11, p. 69) para quien los planteamientos de armonización de la base fiscal del IS no deberían descartar el acercamiento de los tipos nominales del impuesto, con el objetivo de impedir que la actual tendencia de competencia fiscal (en relación con los tipos) perjudique al conjunto de la UE.

22. La Comisión (2001, 582 final, *op. cit.*) considera que la única opción lógica para responder a los desafíos de los sistemas de tributación de las empresas en la UE, es dirigir la

Ninguna de estas soluciones está adaptada específicamente a las Pyme, es más, las diversas soluciones de política fiscal europea que se han ido proponiendo y adoptando a lo largo de estos años para eliminar los obstáculos que representa la tributación empresarial en el Mercado interior, no han mencionado específicamente a este tipo de empresas más allá de resaltar que los mayores costes de cumplimiento que las diferencias en las normativas del Impuesto sobre sociedades significan, podrían resultar especialmente onerosas para ellas, disuadiéndolas de llevar a cabo inversiones transfronterizas.

No obstante, dentro de los objetivos y preocupaciones de la Comunidad Europea en relación con las Pyme, sí ha estado el de ayudarlas a su europeización e internacionalización, tal y como ha venido reflejándose en los distintos Programas Integrados y Plurianuales en favor de la Pyme. Por otra parte, y según apunta la Comisión en la comunicación sobre la base imponible consolidada del IS que venimos comentado, se desprende de la naturaleza de los problemas que la comunicación analiza, de sus efectos y de las posibles acciones que propone, que «las pequeñas y medianas empresas que operan a escala internacional también se beneficiarán de la supresión de los obstáculos fiscales al desarrollo del Mercado Interior» previstos con carácter general<sup>23</sup>.

Estas acciones serán comentadas en el próximo epígrafe al hilo de las medidas concretas que se han adoptado en España para hacer frente a los retos derivados de la internacionalización empresarial que además deben tener en cuenta otros métodos que alternativa y adicionalmente también ha

---

política comunitaria de imposición de las empresas hacia la consecución de una solución global de los obstáculos fiscales transfronterizos existentes en el mercado interior. Añade, sin embargo, que todavía se requiere más estudio técnico antes de que se puedan realizar propuestas concretas para esa solución global, aunque apuesta por el establecimiento de una base imponible consolidada del impuesto sobre sociedades, en relación con la que apunta diversas instrumentaciones técnicas. La posibilidad de adoptar esta solución podrá evaluarse teniendo en cuenta las reacciones de los Estados miembros y el primer paso en este sentido, debe ser el diálogo entre todos ellos y los países candidatos.

23. Mas concretamente, la Comisión (2001, «Fiscalidad de las empresas en el mercado interior», SEC(2001)1681) considera que no parece estar justificado promover iniciativas fiscales específicas para Pyme, con algunas excepciones como la de minimizar las exigencias en relación con los trámites burocráticos de tipo fiscal o las obligaciones de conservación de libros contables; o en materia de compensación de pérdidas transfronterizas. Pero estas medidas sería útil abordarlas sobre todo en el ámbito de los Estados miembros.

sugerido la Comisión como valiosos instrumentos para orientar el devenir de las legislaciones fiscales nacionales. Estos instrumentos son, la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas; la utilización de enfoques no legislativos (lo que se ha denominado *legislación blanda*), con instrumentos similares al Código de Conducta; o la denominada cooperación reforzada entre subgrupos de Estados que compartan una misma posición<sup>24</sup>. De hecho, la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, sobre cuyo impacto la Comisión se ha comprometido a desarrollar unas directrices, constituye una fórmula que ya ha conocido un rápido desarrollo y que incluso ha inducido modificaciones en los distintos sistemas tributarios, hasta el punto de que se ha hablado de *armonización oculta* o armonización jurisprudencial<sup>25</sup>.

Todo ello puede ser determinante a la hora no sólo de emprender cualquier iniciativa fiscal en España, sino también, de determinar la legitimidad de la normativa vigente, si bien, la eficacia de la acción comunitaria dependerá de la cooperación de los Estados miembros y las empresas europeas en la lucha contra el fraude y la evasión fiscal.

Por último, también debe tenerse en cuenta que las relaciones económicas internacionales no quedan reducidas a las que se originan entre los países comunitarios, por lo que muchos de los problemas fiscales que plantea la globalización requieren de una coordinación mundial. En este sentido, la labor de la Unión Europea debe llevarse a cabo teniendo en consideración otras organizaciones internacionales y el contexto bilateral o multilateral derivado, por ejemplo, del trabajo de la OCDE que ha sido pionera en la tarea de establecer un entorno fiscal que promueva una competencia libre y equitativa y que facilite la actividad comercial transfronteriza. En el seno de estas instituciones, o más concretamente de la OCDE, la Comuni-

24. COM (2001), 260 final, *op. cit.* p. 25.

25. Las sentencias del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en materia de imposición directa han sido muy abundantes, y según apunta SANZ GADEA (2000, «Aspectos internacionales de la política fiscal I», *Impuestos*, n.º 13 p. 37 y p. 51), suponen una amplia aportación doctrinal preocupada no solo por explicar las líneas maestras del pensamiento del Tribunal de Justicia, sino también por calibrar el impacto que previsiblemente tendrá en los sistemas de imposición sobre la renta de los Estados miembros, aunque no pueda hablarse propiamente de armonización. Señala que «si por armonización entendemos adoptar soluciones iguales o similares para problemas comunes, creo que es exagerado, cuando no equívoco dar entrada a la idea de armonización encubierta [...] lo que sucede es que dichas modificaciones se establecen como fruto del impulso unilateral de los Estados miembros en el uso de su soberanía fiscal antes que consecuencia de un proceso armonizador».

dad no debe perder la oportunidad de explotar todas sus posibilidades para fijar posturas coordinadas entre todos los Estados<sup>26</sup>.

#### IV. IMPOSICIÓN DIRECTA E INTERNACIONALIZACIÓN DE PYME

Como ya se ha apuntado, parece claro que la internacionalización es la única forma de que nuestras empresas resulten competitivas en un mundo globalizado, pero también, que tales procesos necesitan de un entorno fiscal adecuado y coherente con la problemática y necesidades que esa internacionalización conlleva.

Desde este punto de vista, se ha resaltado que, la internacionalización plantea a los sistemas fiscales el reto de eliminar los obstáculos que la tributación pueda añadir a estos procesos y, al mismo tiempo, de evitar las posibles vías de erosión de las bases imponibles a que puede conducir y que son susceptibles de ser aprovechadas por las empresa que, cada vez más, incorporan el contexto internacional a la hora de tomar decisiones de ahorro e inversión, a través de lo que se denomina, programación fiscal internacional.

Los principales problemas fiscales que plantean los procesos de internacionalización empresarial se derivan fundamentalmente del régimen que se aplica a las empresas multinacionales, integradas por una conjunto de establecimientos o entidades jurídicas constituidas en diferentes jurisdicciones fiscales que, normalmente, responden fiscalmente por sus beneficios como si fueran absolutamente independientes, es decir, el pago del tributo no lo realiza la empresa, en este caso, transnacional o multinacional, como tal, sino todas y cada una de las entidades que la integran<sup>27</sup>.

26. Señala la Comisión (COM (2001), *op. cit.* p. 16) que la búsqueda de acciones coordinadas sería conveniente, y de cara a los debates en la OCDE, se trata de que los Estados miembros intercambien opiniones sobre las cuestiones fiscales que se discuten antes de adoptar una posición ya que, «de lo contrario, se producen resultados poco satisfactorios pues la Comunidad no puede adoptar una posición coherente ni explotar todas sus posibilidades pese a tener un interés común».

27. En la actualidad, se constata una tendencia doctrinal en el ámbito de la fiscalidad internacional a proponer como criterio exclusivo de gravamen de los beneficios de las empresas no residentes el nexo del establecimiento permanente, que se convierte en el vínculo de participación de una empresa en la vida económica de otro Estado. SA NZ GADE A 2001, *op. cit.* p. 18 habla de la empresa global que, en términos de realidad económica, tiene un resultado contable único pero, en términos de realidad jurídico-fiscal, debe atender a un resultado contable fraccionado entre las diversas entidades que se integran en el grupo, y, por tanto, también a una tributación fraccionada entre un conjunto de jurisdicciones fiscales.

Pero la utilización del principio de independencia como opción para conseguir una distribución equitativa de los ingresos fiscales entre el país donde se origina la renta (país de la fuente) y el país de residencia de la empresa matriz, plantea otros problemas difícilmente superables tanto para las empresas como para las autoridades fiscales. Son, por ejemplo, los que se derivan de la doble imposición en la repatriación de los beneficios generados en sede de las filiales o sucursales; de la valoración de las operaciones internas, entre las empresas que forman parte del grupo multinacional; de las posibles técnicas de degradación fiscal o competencia fiscal perniciosas para atraer actividades y capitales; de los costes de cumplimiento que se derivan de la obligación de cumplir con las formalidades de los distintos sistemas tributarios donde radique cada una de las empresas; o de la imposibilidad de la compensación internacional de pérdidas.

Frente a todos ellos, los gobiernos vienen reaccionando, mediante la articulación de medidas específicas adoptadas unilateralmente (en España, por ejemplo, uno de los propósitos que guió de la reforma del IS por Ley 43/1995 fue el de incardinarlo plenamente en el contexto de una economía abierta) pero, sobre todo, emanadas de tratados y convenios internacionales, que hacen que la solución a las distorsiones que ocasionan los procesos de internacionalización o las actividades empresariales transnacionales, no pueda prescindir de un enfoque internacional<sup>28</sup>. Normalmente, las medidas unilaterales presentan un carácter incentivador e incluso competitivamente agresivo a la internacionalización de las empresas, de un lado, y un carácter defensivo frente a sus consecuencias negativas, de otro. Mientras que las medidas fruto de tratados o convenios bilaterales o multilaterales, tienen más bien un carácter corrector de las distorsiones que esa internacionalización conlleva y normalmente también incorporan cláusulas antiabuso que evitan su utilización ilegítima<sup>29</sup>.

En este epígrafe, se van a repasar las principales acciones de este tipo que se vienen adoptando en España, sin pretender llevar a cabo una descripción pormenorizada de cada una de ellas, sino solamente, ofrecer una visión de conjunto, comentando la problemática que conllevan, sus caren-

28. Conviene tener en cuenta que en el campo tributario, los tratados internacionales, limitan la soberanía fiscal española puesto que tienen primacía sobre la legislación interna, según se deriva, implícitamente del art.96.1 de la CE, según la doctrina y la jurisprudencia.

29. SANZ GADEA (2001, *op. cit.* p. 19) señala que los países tiene dos opciones frente a los problemas derivados de la empresa transnacional: la cooperación internacional y la acción unilateral compuesta por medidas defensivas y agresivas.

cias y su incidencia sobre las Pyme. Se trata de medidas íntimamente relacionadas y resulta difícil analizarlas por separado, puesto que todas son fruto de un mismo objetivo: promover la internacionalización de las empresas y solucionar las dificultades y problemas que plantea. De hecho, individualmente consideradas no parecen ofrecer soluciones suficientes, y son muchos los que proponen y demandan alternativas más globales. Por ello, también se apuntarán algunas de ellas.

Finalmente, se debe insistir en que normalmente las acciones fiscales relacionadas con la internacionalización empresarial no se refieren específicamente a las Pyme, para las que no se han regulado incentivos específicos en este aspecto, aunque sí se han previsto otros incentivos y regímenes fiscales especiales en materia de imposición directa que, enmarcados en la preocupación comunitaria por crear un entorno favorable para las Pyme y reforzar su competitividad, indirectamente también pueden contribuir a su internacionalización.

Desde este punto de vista y aunque no existe un concepto fiscal unitario de Pyme ni consecuentemente un régimen fiscal único y común a todas ellas, en el IRPF, por ejemplo, se han regulado regímenes simplificados de determinación de los rendimientos gravables que minoran sus costes de cumplimiento, y en el IS, se han incorporado una serie de incentivos que contribuyen a mejorar la financiación de estas empresas y alivian su carga tributaria, lo que de forma complementaria a otras políticas puede reforzar la posición de las Pyme y su competitividad frente a las grandes empresas tanto dentro como fuera de España<sup>30</sup>. Por otra parte, aunque no existan acciones concretas en relación con la internacionalización de estas empresas, la composición del tejido empresarial español las hará principales receptoras de todas estas medidas.

#### IV.1. *Incentivos fiscales a la internacionalización empresarial*

##### IV.1.a) Exención por rentas obtenidas en el extranjero

Sin perjuicio de lo establecido en los Tratados Internacionales firmados por España, la tributación sobre el beneficio de las sociedades se basa en el principio de renta mundial y en el método de imputación ordinaria para

30. Vid. ANTÓN, J. A. (2001): «La fiscalidad y las Pyme», *Papeles de Economía Española*, n.º 89-90; MARTÍN PASCUAL, C. (2002): *Fiscalidad de las entidades e instrumentos de financiación de Pyme*, Civitas, Madrid.



evitar la doble imposición internacional, en el caso de que la empresa realice inversiones en el extranjero que ya hayan tributado<sup>31</sup>, si bien este método no siempre conduce a resultados satisfactorios y puede disuadir a las empresas de invertir en el exterior o de ampliar sus actividades empresariales internacionalmente.

Con el fin de eliminar estas distorsiones, el RD-Ley 3/2000, de 23 de junio, y más tarde la Ley 6/2000, de 13 de diciembre, con el objeto de introducir ciertas medidas de apoyo a la internacionalización de las empresas, introdujeron el método de exención para evitar la doble imposición económica internacional por las actividades empresariales desarrolladas en el extranjero a través de entidades filiales o por medio de establecimientos permanentes situados en el extranjero, cuando se cumpliesen una serie de requisitos, precisados en dos nuevos artículos de la LIS, arts. 20.bis y 20. ter<sup>32</sup>.

Esta medida forma parte de la transposición a la normativa española de la Directiva 90/435 sobre matrices y filiales comunitarias, con la peculiaridad de una parte, de mundializar este sistema de corrección de la doble imposición internacional, al haberse previsto para matrices españolas que inviertan tanto en filiales comunitarias como en cualquier otra filial extranjera. Y, de otra, de extenderlo a los establecimientos permanentes, circunstancia que también queda al margen de la Directiva comunitaria<sup>33</sup>.

31. En virtud del principio de vinculación efectiva, tributan en el país de la fuente aquellas rentas en él obtenidas mediante un establecimiento permanente, optándose en este caso por un sistema de tributación compartida entre el estado de residencia y el de la fuente. La práctica totalidad de los convenios suscritos por España siguen esta regla, derivada del Modelo de Convenio de la OCDE. Cuando esas rentas se repatrian, el método de imputación ordinaria constituye un método neutral a la exportación de capitales, puesto que sólo implica la renuncia recaudatoria pública estrictamente necesaria para eliminar el fenómeno de la doble imposición: los contribuyentes de un país con la misma capacidad económica soportan la misma fiscalidad con independencia de lugar de procedencia de sus rentas.

32. La exención sobre los dividendos y plusvalías de fuente extranjera, según el art.21 bis de la LIS, exige un grado de participación en los fondos propios de la entidad extranjera participada de al menos el 5%; sujeción de la entidad participada a un impuesto de naturaleza idéntica o análoga al IS; y que las rentas obtenidas procedan de la realización de actividades empresariales. La exención para las rentas obtenidas en el extranjero por un establecimiento permanente se contienen en el art.20.ter y son: realización por parte del establecimiento permanente de una actividad empresarial; gravamen del establecimiento permanente por un impuesto de naturaleza idéntica o análoga al IS.

33. Según RAMALLO MASSANET (2001, «La Directiva 90/435/CE, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales. La experiencia española», *Información Fiscal*, n.º 43) los países comunitarios, en ocasiones, al trasponer el derecho

Normalmente, la internacionalización de las empresas y por tanto de la Pyme suele basarse en un proceso gradual en el que la saturación de los mercados domésticos y el crecimiento rentable de las empresas, impulsa la apertura de mercados foráneos y las exportaciones, y culminan con la inversión directa en el extranjero y la creación de sociedades filiales o la apertura de sucursales, que constituiría el estadio más alto de la internacionalización. Por ello, la medida de la que se viene hablando, afectaría a todas las empresas que se encontrasen en esa fase y por tanto también a las Pyme, si bien, su trascendencia en relación con estas empresas deba matizarse.

En la medida en la que la constitución de filiales precisa de un nivel avanzado de competitividad que sólo se alcanza con una edad media relativamente elevada<sup>34</sup>, e implica una alta disposición de recursos humanos y financieros, así como estructuras más complejas y una descentralización de la toma de decisiones en manos de directivos asalariados<sup>35</sup>, probablemente tan sólo afecte a un número limitado de Pyme, pues las circunstancias y condiciones mencionadas no son siempre accesibles ni deseadas por este tipo de empresas.

No obstante, también es cierto que el sistema español ha sido más generoso que el previsto en la Directiva comunitaria sobre matrices y filiales, lo que quizás sí que pueda ampliar su marco de acción en relación con las Pyme. En primer lugar, por cuanto el grado de participación en los fondos propios de las filiales que autoriza a beneficiarse de la exención prevista para la repatriación de los beneficios por ellas generados, se rebaja del 25%

---

derivado a su derecho nacional a efectos de la armonización de las relaciones comunitarias, lo aplican también como medidas unilaterales a su derecho interno para sus relaciones con terceros países; es decir, la medida armonizadora se mundializa.

34. MAROTO ACÍN (2001, *op. cit.* pp. 29-31) recoge un cuadro con datos relativos a las Pyme explotadoras y con otras sedes en países extranjeros. En España estas últimas son el 30% de las consultadas, si bien, según se apunta, las Pyme consideradas ya suponen un nivel avanzado de competitividad que sólo se alcanza con una edad media relativamente elevada, y que resulta difícilmente extrapolable al sector empresarial europeo en su conjunto.

35. Según una investigación llevada a cabo en relación con 328 empresas innovadoras, según la base de datos del Centro para el Desarrollo Tecnológico, de una muestra de Pyme españolas, la implantación de centros de producción en otros países parecía poco probable, por la proximidad de sus mercados de destino y el deseo de no perder el control de la empresa. RIBEIRO SORIANO, D. (2001): «La innovación en las Pyme ante el nuevo entorno económico», *PEE, op. cit.* pp. 294.

previsto en la Directiva, al 5%<sup>36</sup>. Y, en segundo lugar, porque extiende la exención a las rentas obtenidas a través de establecimientos permanentes, lo que puede beneficiar especialmente a las Pyme que inician sus actividades en el extranjero más habitualmente a través de ellos, por cuanto suponen una estructura menos formal<sup>37</sup>.

Sin embargo, y pese a sus posibles ventajas, el sistema introducido por el RD-Ley 3/2000 y reiterado por la Ley 6/2000, ha sido criticado<sup>38</sup>. Sanz Gadea, por ejemplo, lo considera una medida mal instrumentada por las siguientes razones: conducir a la posible erosión de la base imponible de las entidades matrices residentes en territorio español sin afectar a sus resultados contables y, por lo tanto, tampoco a la política de dividendos; incrementar e incluso estimular el arbitraje fiscal; e introducir discriminaciones entre las inversiones nacionales e internacionales<sup>39</sup>.

La primera crítica obedece al hecho de que el método de exención no ha sido acompañado de una regulación relativa a la imputación de intereses por lo que puede conducir a soluciones no deseadas, en el caso de que la empresa matriz solicite préstamos para financiar empresas extranjeras que se beneficien de regímenes tributarios privilegiados, desplazando, de esta manera, la carga financiera que racionalmente le corresponde a esta última, a la entidad matriz que ve su beneficio reducido.

Evidentemente, esta conducta tendría el inconveniente de minorar el resultado contable de la matriz, lo que puede perjudicar su imagen y su política de distribución de dividendos y con ello su cotización en los mercados secundarios, sin embargo, a través del método de exención de dividendos y plusvalías de fuente extranjera, se trata de un inconveniente que puede ser fácilmente superado sin carga fiscal alguna mediante la repatriación de dividendos o la transmisión total o parcial de la participación.

36. La doctrina española, al igual que la de otros países comunitarios, no considera el porcentaje del 5% una transgresión a la Directiva en la medida en que el art. 4.º no establece mínimo de participación, si bien, según RAMALLO MASSANET (2001, *op. cit.* p. 26) alguna debe de haber porque de lo contrario no se podría hablar de sociedad matriz. Por otra parte, el Comité Ruding y el documento COM 93/293 final, de 20 de agosto, ya recomendaron no sólo reducir el umbral de participación establecido por la Directiva comunitaria, sino ampliar su aplicación a cualquier empresa con independencia de su forma jurídica.

37. COM(94) 206 final, *op. cit.*

38. Vease, por ejemplo, DE JUAN PEÑALOSA (2000): «¿Urgencia o precipitación? A propósito de la internacionalización», *Temas tributarios de actualidad*, Asociación Española de Asesores Fiscales, junio 2000, y LÓPEZ RIVAS (2001): «Tributación en el IS de las rentas derivadas de participaciones en los fondos propios de entidades extranjeras», *Quincena Fiscal*, n.º 2, pp. 9-23.

39. SANZ GADEA (2001), *op. cit.* n.º 13, pp. 30-33 y n.º 14, pp. 39-46.

La segunda crítica, relativa al hecho de que el método de exención amplía las posibilidades de arbitraje fiscal, también conduce a la erosión de la base imponible de las entidades matrices residentes en España, en este caso porque, según los requisitos previstos, el método de exención opera incluso cuando el impuesto satisfecho en el extranjero recae parcialmente sobre el beneficio o lo hace sobre un beneficio indiciario, de manera que se alienta la localización de las actividades empresariales en países de baja tributación. En la medida en que la adscripción o afectación de las operaciones entre la casa central y sus sucursales depende fundamentalmente de la casa central (ya que con independencia de quien lleve a cabo materialmente la operación, es la matriz quien la realiza jurídicamente), las operaciones más rentables pueden afectarse a sucursales establecidas en países fiscalmente privilegiados o, incluso, puede inducirse a los clientes en el extranjero así como a los residentes a concertar sus operaciones con estas sucursales.

En tercer lugar, el método de exención también introduce una discriminación en relación con los residentes ya que puede derivar en un tratamiento fiscal desfavorable o menos ventajoso para las filiales constituidas en territorio español en relación con las filiales constituidas en el extranjero, es decir, su aplicación es contraria al principio de equidad horizontal en el país de residencia, desestimulando la inversión interior frente a la exterior, lo que además conculca los principios de neutralidad y capacidad económica.

En este caso, la crítica se deriva de la incompatibilidad del método con el sistema de integración del IS y del IRPF prevista en la Ley 40/1998, del IRPF, ya que si se admite la exención de los dividendos y plusvalías de fuente extranjera incluso cuando estos hayan soportado una imposición escasa, sin tener en cuenta esta circunstancia a la hora de aplicar la deducción por doble imposición de dividendos prevista en la LIRPF y basada en un método de integración por imputación, se estarán corrigiendo dividendos que no han tributado previamente y para los que no se cumple el presupuesto inicial que justifica la eliminación de la doble imposición<sup>40</sup>.

40. Desde un punto de vista técnico, la exención de dividendos y plusvalías de fuente extranjera sería compatible con el método de integración por imputación, siempre que exista un impuesto compensatorio que gravase los beneficios distribuidos para garantizar que tributan por el impuesto sobre los beneficios de la entidad que los distribuye al tipo nominal de dicho impuesto. En España, no existe tal impuesto compensatorio, por tanto, el método de exención resulta incompatible con el sistema de integración del IS y del IRPF. Una solución consistiría en excluir los dividendos distribuidos con cargo a beneficios nutridos con dividendos y plusvalías de fuente extranjera que han disfrutado de la exención de ese sistema de

En el ámbito europeo, además, esta circunstancia puede resultar incompatible con el Mercado único y, en particular con la libre movilidad de capitales, ya que introduce una discriminación para los residentes en España en relación con los residentes en otros estados miembros de la Unión Europea (*discrimination à rebours*)<sup>41</sup>, sin que parezca existir justificación alguna<sup>42</sup>.

Probablemente en un contexto en el que la presión fiscal de los impuestos sobre los beneficios de los diferentes estados fuera semejante y en el que, además no existieran sociedades sometidas a regímenes tributarios privilegiados, el método de exención, por su sencillez, sería preferible, mientras tanto, si no se instrumenta adecuadamente, el sistema de imputación resulta más adecuado y, además, limita la tentación de los países importadores de capitales de practicar la competencia fiscal para atraer capitales extranjeros, de donde también se puede derivar que el sistema de imputación tienda a provocar el beneficioso efecto de acercar los tipos de gravámen entre los países importadores y exportadores de capitales<sup>43</sup>.

#### IV.1.b) Entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE) y transparencia fiscal internacional

Las disposiciones expuestas para evitar la doble imposición internacional se complementan con el régimen especial de las ETVE que proporciona otra forma de invertir en empresas extranjeras (o más bien sociedades) sin

---

integración. SANZ GADEA (2001), *op. cit.* n.º 14, pp. 42-43. CALDERÓN CARRERO (2001, «La cuestión de la comparabilidad de impuestos a los efectos de la aplicación de las deducciones por doble imposición internacional», n.º 22, pp. 89-120), propone una interpretación correctora de la cláusula que exija una tributación comparable con la española.

41. La *discrimination à rebours*, apunta SANZ GADEA (2001, *op. cit.* p. 45), también supone un obstáculo a la consecución del mercado interior, que normalmente se ha utilizado para atraer capitales extranjeros pero nunca para estimular la exortación de capitales de los residentes.

42. En principio no toda discriminación es contraria al Derecho Comunitario sólo las arbitrarias, puesto que se admiten aquellas que puedan justificarse por razones de interés general, o por lo que el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas denomina «coherencia del régimen tributario», que no parecen darse en el caso del método de exención para los dividendos y plusvalías de fuente extranjera. Cuestión distinta es que de lo que se esté tratando sea de encauzar la inversión de nuestras empresas hacia el exterior así como fomentar que el ahorro interior financie economías extranjeras, lo que, según SANZ GADEA (2001, *op. cit.* n.º 14, p. 43) no está muy claro si tenemos en cuenta la política fiscal de atracción de inversiones que prevalece en los países de nuestro entorno.

43. Instituto de Estudios Fiscales (1994): *Informe para la reforma del impuesto sobre sociedades*, Ministerio de Economía y Hacienda, pp. 103 y 104.

que la carga tributaria se vea incrementada. Se trata de un régimen previsto para entidades cuyo objeto sea la tenencia de un cierto grado de participación (igual o superior al 5%) en los fondos propios de entidades no residentes en territorio español que desarrollen actividades empresariales en el extranjero. El régimen consiste en la exención de las rentas procedentes de sus participaciones, siempre que se deriven de beneficios empresariales generados por las entidades participadas extranjeras, cualquiera que sea la forma en la que se manifiesten (dividendos o plusvalías).

Esta medida también puede ser operativa para las Pyme, sobre todo cuando se trata de empresarios individuales que a través de la creación de una entidad de este tipo garantizan su presencia en el extranjero sin soportar la posible doble imposición internacional que de otro modo se produciría, aunque, al igual que en el caso del método de exención por inversiones transnacionales, su virtualidad práctica quizás sea poco relevante.

Sin embargo, y de nuevo según Sanz Gadea, a este régimen le son aplicables las mismas críticas que al método de exención de dividendos y plusvalías de fuente extranjera, porque implica un estímulo fiscal para que el ahorro interior acuda a los mercados de capital organizados extranjeros en detrimento de los nacionales sin que, en el ámbito de la UE, exista justificación alguna, si bien, también supone un importante atractivo para el establecimiento en nuestro país de este tipo de entidades en ventajosa competencia con las estructuras fiscales de otros países<sup>44</sup>.

Por otra parte, el régimen de las ETVE, supone una excepción a la aplicación de la transparencia fiscal internacional, que en estos casos se consideraba desproporcionada e injustificada como medida para evitar la deslocalización de capitales por motivos fiscales, por cuanto los beneficios obtenidos por la ETVE originariamente resultan de actividades económicas y la interposición de estas entidades *holding* no resulta abusiva.

En efecto, la transparencia fiscal internacional, es una medida antiabuso que se establece con carácter unilateral para evitar la deslocalización de capitales por razones fiscales, más concretamente, cuando residentes en España colocan sus capitales en sociedades residentes en territorios de baja tributación, por motivos exclusivamente fiscales, con el objeto de evitar la imputación en sus bases imponibles de las rentas generadas por esos capitales, dando lugar, por tanto al diferimiento de la tributación en tanto en cuando no se repartan dividendos o se generen plusvalías<sup>45</sup>.

44. SANZ GADEA (2001), *op. cit.* p. 44-45.

45. La transparencia fiscal internacional se regula en el art.121 LIS.

Sin  
paren  
mulac  
sin qu  
con lo  
mente  
técnic  
la UE  
tos, ta  
polític  
ción d

IV.1.c

Jun  
filiales  
miento  
Ley 6  
comple  
sas esp  
aquellos  
diante  
que de

Qui  
más ar  
las inve  
les que  
tivar la  
ser má  
inversio  
tanto, s  
ración

46.

de contro  
dictada en  
(1999): «

47.

Sin embargo, en el ámbito comunitario tampoco parece acertada la transparencia fiscal internacional, aunque su establecimiento venga siendo estimulado por la OCDE, puesto que se opone a la libertad de establecimiento, sin que exista justificación suficiente. Lo que unido a su dudosa sintonía con los convenios para evitar la doble imposición, a que altera unilateralmente los criterios de reparto de la carga tributaria, o a su complejidad técnica, haga que se cuestione su mantenimiento<sup>46</sup>. Según Sanz Gadea, en la UE, la deslealtad fiscal debería combatirse a través de otros instrumentos, también complejos pero quizás más operativos, como son los acuerdos políticos que sustentan el Código de Conducta o la técnica de la prohibición de las ayudas de Estado<sup>47</sup>.

#### IV.1.c) Deducción por inversiones para la implantación de empresas en el extranjero

Junto con la exención de los dividendos y plusvalías procedentes de filiales en el extranjero así como de las rentas procedentes de establecimientos permanentes en el extranjero, el RD-Ley 3/2000, y más tarde la Ley 6/2000, también regularon un nuevo incentivo fiscal en el IS, que complementa las medidas tendentes a favorecer la implantación de empresas españolas en el extranjero permitiendo diferir el pago del impuesto en aquellos casos en que se realicen inversiones directas en el extranjero mediante la toma de participaciones en el capital de sociedades no residentes que desarrollen actividades empresariales.

Quizás esta deducción sea más efectiva para las Pyme que la descrita más arriba, puesto que su objeto no es evitar las distorsiones derivadas de las inversiones directas en el extranjero, es decir, paliar los perjuicios fiscales que se derivan de filiales y sucursales una vez constituidas, sino incentivar la constitución y creación en este caso sólo de filiales, lo que puede ser más operativo para animar a las Pyme a llevar a cabo este tipo de inversiones, a cambio de las que verán minorada su base imponible y, por tanto, su carga tributaria, aligerando los costes que implica cualquier operación de este tipo.

46. CAAMAÑO ANIDO y CALDERÓN CARRERO (2000): «La erosión de las medidas de control fiscal del Estado de residencia: una reflexión al hilo de la jurisprudencia comunitaria dictada en el caso ICI», *Estudios financieros*, julio, y Carpio García, M. y POOLE DERQUI, L. (1999): «La transparencia fiscal internacional: situación actual y perspectivas», *ICE*, n.º 777, p. 71.

47. SANZ GADEA (2001), *op. cit.* p. 45.

#### IV.1.d) Deducción por incorporación de nuevas tecnologías

Otro de los factores clave de la competitividad empresarial en los mercados internacionales es la innovación y la asimilación tecnológica en todas las áreas de la empresa de forma que se alcance una mayor eficiencia en los procesos productivos. Por este motivo, el diseño de políticas enfocadas a incrementar la dotación tecnológica de las empresas se ha visto como un instrumento útil de cara a promover su internacionalización<sup>48</sup>.

En el marco de la política fiscal, la Ley 43/1995, contiene incentivos fiscales a la innovación en su art.33 que prevé dos clases de deducciones, una por los gastos de actividades I+D y por la realización de actividades de innovación tecnológica, y otra por los gastos consecuencia de la realización de inversiones en elementos de inmovilizado material o inmaterial afecto a actividades de I+D, cuyas finalidades son respectivamente, incentivar la I+D+T española, con el objetivo de hacer más competitivos nuestros productos e industria en un mercado donde la globalización es cada vez mayor, y fomentar que nuestras empresas creen la necesaria infraestructura investigadora<sup>49</sup>.

Pero junto con esa deducción, aplicable a todas las empresas, el legislador, en este caso, sí ha tenido especialmente en cuenta a las empresas de reducida dimensión, para las que la Ley 6/2000, introdujo una deducción especial para el fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación del 10% del importe de las inversiones y gastos realizados por estos conceptos, y para las microempresas que determinen su rendimiento neto por el régimen de estimación objetiva por módulos, a las que excepcionalmente también les son de aplicación estas deducciones. Ambas medidas pueden constituir un importante estímulo para estas empresas menos inclinadas a afrontar el reto que supone las nuevas tecnologías<sup>50</sup>.

48. MERINO DE LUCAS (2001), *op. cit.* p. 111.

49. Véase, MARTÍN FERNÁNDEZ y RODRÍGUEZ MÁRQUEZ (2002): «Las actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica en el IS: a propósito de la reciente doctrina administrativa y de las modificaciones legislativas para el ejercicio 2002», *Quincena Fiscal*, núm. 4, pp. 9-29.

50. Según los datos que se recogen en el trabajo de MAROTO ACÍN (2001, *op. cit.* pp. 33-34) muy pocas empresas europeas han decidido afrontar el reto de internet y sólo una de cada diez Pyme realiza este tipo de actividades.



## IV.2. Problemática fiscal de la internacionalización. Medidas correctoras y medidas antiabuso

### IV.2.a) Compensación de pérdidas

Otra de las restricciones que pueden derivarse del principio de independencia es la imposibilidad que tienen los grupos de empresas transnacionales de poder compensar las pérdidas de una entidad con los beneficios del resto de empresas que componen el grupo. Esta restricción constituye uno de los principales obstáculos a la actividad económica internacional ya que supone que la empresa pague una cantidad excesiva de impuestos en relación con el resultado neto de sus actividades por la mera existencia de una frontera entre la casa central y sus filiales o sucursales.

Esta restricción puede afectar especialmente a las Pyme que, más dependientes de su capacidad de autofinanciación que las grandes empresas, pueden ver en ella un elevado coste que las disuade de invertir en mercados nuevos. Además, puede tratarse de una discriminación no compatible con el Derecho Comunitario.

En la medida en la que Ley 43/1995, regula un régimen especial para los grupos de sociedades desde 2002, *régimen especial de consolidación fiscal*, que sí admite la compensación de pérdidas intragrupo y sólo es aplicable a sociedades residentes en España<sup>51</sup>, se introduce una diferencia de trato fiscal que afecta desfavorablemente a entidades residentes en otros estados comunitarios que, en principio, atenta injustificadamente contra una libertad comunitaria como es el derecho de establecimiento que influye en las decisiones empresariales<sup>52</sup>.

51. En España, el capítulo VII del Título VIII de la Ley 43/1995, admite la posibilidad de que los grupos de sociedades puedan acogerse a la tributación sobre el beneficio consolidado que consiste en considerar al grupo como un único sujeto pasivo del impuesto en razón del resultado conjunto obtenido por todas las sociedades que lo integran, lo que implica, entre otras cosas, la posibilidad de compensar las bases imponibles negativas de cualquiera de las sociedades que pertenecen a él con las positivas que obtenga el resto de sociedades. Este régimen no es de aplicación a las sociedades extranjeras.

52. SANZ GADEA (2001, *op. cit.* p. 38-41) recoge las conclusiones de un estudio en relación con la compatibilidad una serie de materias con el Derecho comunitario que, en el caso de la confrontación del régimen de los grupos de sociedades, arroja un resultado no compatible con éste último. A juicio de dicho estudio las discriminaciones en el régimen de los grupos de sociedades quizás obedezca a razones de naturaleza recaudatoria, en el sentido de que pretende evitar que las pérdidas de la entidad no residente puedan compensarse con los beneficios de las residentes, sin embargo, Sanz Gadea, no comparte esta opinión y después de

La Comisión presentó una propuesta de Directiva (COM(90) 595) sobre un régimen fiscal de compensación y asunción de pérdidas para los grupos de empresas comunitarias que no llegó a ver la luz. Desde entonces no se ha avanzado en esta materia, dadas las múltiples diferencias existentes en los sistemas fiscales de los estados miembros en cuanto a plazos o fórmulas aceptadas (compensación hacia atrás, por ejemplo), aunque existe voluntad de hacerlo para resolver los graves problemas de tesorería que soportan las empresas transnacionales por la tabicación fiscal de las pérdidas originadas en un Estado diferente al de residencia de la matriz. Y, en este punto, sí se demanda una solución específica para las pequeñas y medianas empresas<sup>53</sup>.

#### IV.2.b) Precios de transferencia

Si como venimos señalando, el criterio adoptado para atribuir el derecho a gravar los beneficios de una empresa en un estado es el de la existencia en él de establecimiento permanente, el método que le otorga virtualidad es el de contabilidad separada, por el que se atribuyen a dicho establecimiento los beneficios que se deriven de su propia contabilidad. Pero, este método está basado en la ficción de considerar al establecimiento como una empresa completamente independiente, lo que trae como consecuencia la necesidad de llevar a cabo ajustes fiscales cuando las operaciones realizadas con la casa central o con otros establecimientos permanentes se hayan hecho a precios distintos de los habituales en el mercado entre empresas independientes, normalmente, con la finalidad de reducir la carga fiscal del grupo globalmente considerado. Estos ajustes generan excesos de imposición difícilmente corregibles en el marco de las operaciones vinculadas internacionales aún cuando existen convenios para evitar la doble imposición, lo que introduce un amplio campo de inseguridad jurídica<sup>54</sup>.

---

hacer ciertas matizaciones a tales conclusiones, da un paso más al considerar que en la actualidad no interesa la tributación sobre una base imponible consolidada porque «pondría fuera de combate a la inmensa mayoría de las técnicas para reducir la tributación efectiva del grupo».

53. COM (2001) 582 final, *op. cit.* p. 49.

54. MEDINA CEPERO, J. F. (2001): «El tratamiento de los beneficios empresariales en los convenios de doble imposición firmados por España», *Información Fiscal*, n.º 44, p. 49. y ROSENBUJ, T. (1997): «Las operaciones vinculadas y la subcapitalización en el IS», *Impuestos*, n.º 17, p. 25.

El art. 16 LIS y su desarrollo reglamentario dieron un paso importante para avanzar en este sentido al regular la figura de los acuerdos previos sobre precios de transferencia entre la Administración y los contribuyentes, con los que se pretendió evitar litigios innecesarios e introducir certeza sobre el importe de la deuda tributaria en este tipo de operaciones, todo lo que además, puede favorecer especialmente a las Pyme, por cuanto minora sus costes de cumplimiento. Pero, en el ámbito internacional, la efectividad de los acuerdos de valoración previa dependerá de su aceptación por las autoridades fiscales de los países implicados, lo que introduce un nuevo problema y requiere impulsar las negociaciones con los países afectados<sup>55</sup>. En esta materia, la aprobación del Convenio de Arbitraje Internacional (Convenio Multilateral Europeo 90/436/CEE) aplicable a los supuestos de operaciones entre empresas vinculadas situados en diferentes estados miembros de la UE, de acuerdo con el principio de ajuste bilateral y con independencia de lo establecido por la legislación interna, también ha mejorado y facilitado este tipo de procesos<sup>56</sup>.

#### IV.2.c). Subcapitalización

Un grupo multinacional puede reducir la base imponible de las sociedades que forman parte de él mediante la práctica de los precios de transferencia, según se ha visto, pero también a través de la financiación vía endeudamiento de alguna de ellas. Y si la primera se corrige mediante la práctica de ajustes fiscales, la segunda, se lleva a cabo mediante las normas fiscales sobre subcapitalización, que evitan que se pueda reducir la base

55. La falta de aceptación sobre los acuerdos de valoración previa por parte de las autoridades fiscales de otros países puede neutralizar los efectos favorables de los acuerdos previos. Según CRUZ AMORÓS (1997, *op. cit.* pp. 17 y 20) la consecución de un acuerdo eficaz requiere el simultáneo impulso de la negociación unilateral o multilateral con los otros países afectados, para lo que se exige actuar con máximo rigor y seriedad. A su juicio, el Reglamento del IS, adolece en algunos aspectos de falta de certidumbre y seguridad jurídica para ello que deberían revisarse.

56. Según CRUZ AMORÓS (1997, «Los precios de transferencia y la deslocalización de beneficios», *Impuestos*, n.º 21, p. 17) tanto el Convenio de Arbitraje europeo como los procedimientos amistosos internacionales previstos en los tratados mejoran los posibles ajustes de beneficios entre empresas. Sin embargo, existe un problema en la medida en la que la instancia del procedimiento por los afectados no suspende automáticamente la regularización unilateral, pudiéndose llegar a la incongruencia de que la jurisdicción confirme una actuación que se estaría en disposición de modificar vía acuerdo internacional.

imponible de sociedades residentes a través del endeudamiento con entidades vinculadas no residentes, en el caso de que los recursos ajenos así obtenidos fuesen superiores a los que se hubiesen podido obtener en condiciones normales de mercado, atendiendo a un sistema objetivo basado en una ratio fija de recursos ajenos/recursos propios<sup>57</sup>.

Esta norma es consecuencia de la propia configuración del sistema tributario, que produce un exceso de imposición sobre los dividendos respecto de los intereses, y promueve la financiación externa frente a las aportaciones de capital, y por ello induce a subcapitalizar una sociedad<sup>58</sup>. Su finalidad es evitar que se produzca una distribución irregular de beneficios dentro del conjunto vinculado, retirándolos en forma de intereses de la deuda y no a través del reparto de dividendos, mediante la simulación de un préstamo que permite al prestatario la deducción de los intereses que no podría llevarse a cabo si fuesen retribución al capital.

De nuevo, una norma de valoración entre partes vinculadas internacionales, puede conllevar importantes distorsiones. En primer lugar, por cuanto se lleva a cabo mediante una recalificación unilateral que tiene la limitación propia de la jurisdicción española y puede conducir a supuestos de doble imposición. En segundo lugar, porque lo que fiscalmente se considera subcapitalización puede responder a finalidades extrafiscales lícitas<sup>59</sup>. Además, y en la medida en la que se aplica solamente frente a no residentes, introduce una discriminación difícilmente justificable con el Derecho Comunitario<sup>60</sup>.

57. En España el coeficiente que determina la subcapitalización, se fija en el art. 20 LIS en 3, es decir, el grado de endeudamiento neto remunerado de una sociedad residente con otra no residente vinculada no puede exceder del resultado de aplicar el coeficiente 3 a la cifra del capital fiscal.

58. La opción por la subcapitalización de sociedades se complementa con la generalización de regímenes tributarios beneficiosos para los intereses percibidos por no residentes en la mayoría de los países de la UE con el fin de atraer capitales de inversión que se dispensa a los perceptores de intereses.

59. Si no hay simulación por infracapitalización, porque ésta responde a finalidades extrafiscales, resulta incongruente calificar los hechos bajo la perspectiva cautelar o de evitación de prácticas elusivas, sobre todo porque se crea una discriminación difícilmente justificable entre residentes y no residentes. Además, las operaciones de financiación de grupo pueden dirigirse a la optimización de la tesorería, sea para redistribuir riesgo de cambio o excedentes entre filiales y la tradicional oposición deuda/capital aparece resquebrajada en un marco de internacionalización y unificación de los mercados de capitales. Rosenbuj, T. 1997, *op. cit.* pp. 34-36.

60. Véase CALDERÓN CARRERO (1995): «Estudio de la normativa española sobre subcapitalización de sociedades a la luz del principio de no discriminación: análisis de su compatibilidad con los Convenios de doble imposición y con el ordenamiento comunitario», *Crónica Tributaria*, n.º 76.

Por lo demás, esta norma puede afectar especialmente a las Pyme internacionalizadas por cuanto que son empresas con características de financiación específicas que las hacen muy dependientes de la financiación ajena, no sólo vía préstamos bancarios, sino también de otros instrumentos como pueden ser los préstamos participativos, cuya regulación y consideración varía considerablemente de unos países a otros<sup>61</sup>. En el ámbito internacional, además, la financiación vía préstamos es un instrumento más flexible que la financiación vía capital, pues permite movilizar capitales rápidamente de un país a otro, sobre todo cuando se trata de empresas que no cotizan en mercados de valores. No obstante, en este punto, el art.20.3 LIS, introduce cierta flexibilidad por cuanto admite la presentación a la Administración de propuestas para la aplicación de un coeficiente de recursos propios distinto con base en el endeudamiento que en condiciones normales de mercado hubieran podido obtener de entidades no vinculadas.

#### IV.2.d) Fusiones y escisiones

Desde 1991 y fruto de la incorporación de la Directiva 90/434/CEE, la LIS recoge el principio de neutralidad en las operaciones de fusión, escisión y absorción de empresas, para evitar que las cargas fiscales obstaculicen estas operaciones, mediante el diferimiento de las plusvalías que se originan en estos procesos, que permite un importante ahorro fiscal. Así mismo, este principio se extiende a otras formas de concentración y reestructuración empresarial, por cuanto permite a los empresarios individuales que puedan aportar su empresa a una sociedad, sin coste fiscal en la imposición directa. Todo ello, además, con la práctica ausencia de intervención administrativa, lo que supone una importante simplificación en los trámites, que beneficia a los empresarios, reduciendo los costes de cumplimiento.

Quizás esta medida también favorezca la internacionalización de las Pyme despertando su interés por este tipo de operaciones que facilitan, entre otras cosas, la integración de pequeñas empresas en grandes grupos empresariales o la creación de redes de empresas permitiendo a empresas de pequeña dimensión desarrollar su actividad en la especialidad donde posee una ventaja competitiva en el seno de sistemas integrados<sup>62</sup>, todo ello sin coste fiscal.

61. Vid. MARTÍN PASCUAL, C. (2002): *Fiscalidad de las entidades e instrumentos de financiación Pyme*, Civitas, pp. 104-106.

62. Las redes de empresas no sólo son una vía de internacionalizar las empresas, sino un motor para la creación y posterior éxito de Pyme. FERNÁNDEZ, E. y JUNQUERA, B. (2001). «Factores determinantes en la creación de pequeñas empresas», *PEE, op. cit.* pp. 337-339.

No obstante, la normativa sobre fusiones derivada de la transposición de la Directiva comunitaria presenta limitaciones que socavan los fines globales que persigue, y han sido denunciadas por la Comisión con el propósito de hacerles frente en un futuro ampliando las posibilidades de reestructuración transfronteriza<sup>63</sup>.

#### IV.3. Alternativas: una solución global

Casi todas las medidas que se han apuntado, ya se hayan adoptado o estén pendientes, tienen un carácter parcial que las hace parecer insuficientes a juicio de la doctrina y, en el ámbito europeo, también a juicio de la Comisión, que consideran que sólo a través de soluciones más globales se puede conseguir un marco tributario adecuado para la empresa multinacional, o específicamente, para la empresa europea. Soluciones, sin duda, de mayor alcance y por ello más complicadas pero que parecen necesarias si se quiere hacer frente al reto de la globalización, ganando eficacia en el funcionamiento de los mercados, fomentando las operaciones transfronterizas o mejorando la competitividad de las empresas, sobre todo, en la UE.

La Comisión, según ya se ha señalado, considera que, en el ámbito del Mercado Único, la única opción lógica es la de dotar a las empresas de una base imponible consolidada del impuesto sobre sociedades para sus actividades a escala comunitaria, mediante un sistema común de imposición sobre sociedades y estableciendo un sistema de reparto apropiado que puedan aceptar todos los participantes a los que sin embargo deja la responsabilidad de fijar los tipos de gravamen.

Con carácter general, ya no sólo para el ámbito comunitario, Sanz Gadea, también se inclina por la tributación sobre una base imponible consolidada mundial como «la gran panacea que resuelve de una manera radical los principales problemas que la globalización arroja sobre los sistemas fiscales»<sup>64</sup>, y que promueve las condiciones para que el principio de inde-

63. COM (2001) 582 final, *op. cit.* pp. 43 y 47.

64. SANZ GADEA (2001, *op. cit.* pp. 20-46) resume las propuestas alternativas que se vienen formulando a la tributación de las empresas multinacionales y que ponen el acento en el grupo de sociedades y en la tributación de acuerdo con un único sistema de normas. Estas propuestas son: la tributación consolidada (*branch basis of taxation*), un Impuesto de Sociedades europea, la armonización de los diferentes impuestos sobre los beneficios (*The Ruding Comité poposals*), y la tributación única según el impuesto de la sociedad dominante (*European Home State Taxation*). Sanz Gadea describe y valora cada una de ellas, para finalmente inclinarse por la primera.

pendencia, admitido con carácter general, opere sin las limitaciones que se derivan de los diseños de política fiscal realizados por los distintos países para atraer capitales y actividades<sup>65</sup>. Esta alternativa, además presenta otras ventajas, puesto que no necesita de un proceso armonizador, no interfiere en la distribución de los ingresos fiscales entre el país de la fuente y el de residencia, y puede llevar a un acercamiento de la presión efectiva de la tributación sobre beneficios existentes en los diferentes países, y por tanto, a una armonización espontánea que también permitirá tratar por igual a los ahorradores que perciban dividendos de fuente interna y externa.

En definitiva, se trata de considerar a los grupos de sociedades o más concretamente a la empresa multinacional como tal.

## V. CONCLUSIONES

La internacionalización constituye una exigencia para la competitividad de las empresas en un mundo globalizado, pero supone un reto mayor para las Pyme que presentan no sólo carencias competitivas frente a las grandes empresas para emprender esa internacionalización, sino también cierta indiferencia ante su importancia y trascendencia, no ya sólo considerada como la culminación de un proceso de crecimiento y expansión sino como un punto de partida que les permite construir los cimientos que aseguren su supervivencia.

Entre los factores que influyen en la posible internacionalización empresarial los de tipo fiscal ocupan un papel importante, de una parte porque las diferencias entre los sistemas tributarios de los distintos países en que puedan operar las empresas conllevan importantes costes de cumplimiento que encarecen las operaciones internacionales y, de otra, porque esas mismas diferencias son, cada vez más, incorporadas por las empresas a la hora de tomar sus decisiones de ahorro e inversión, con lo que la fiscalidad internacional tiene una influencia creciente en su programación económica, lo que al mismo tiempo promueve las maniobras de atracción de capitales e inversiones entre los diferentes sistemas fiscales nacionales, e incrementa la denominada competencia fiscal perniciosa.

65. Según SANZ GADEA (2001. *Op. cit.* pp. 38-39), el principio de independencia continúa siendo el más válido y sencillo de aplicar para distribuir los ingresos fiscales entre las diversas jurisdicciones fiscales, por tanto, lo oportuno no es cuestionar este principio, sino los diseños de política fiscal que impiden su correcta aplicación.

Las Pyme son especialmente sensibles a estas consecuencias, tanto en lo que se refiere a los mayores costes de cumplimiento que conlleva la internacionalización y que están en proporción inversa al tamaño de la empresa, como en las posibilidades de beneficiarse de las oportunidades que brindan las diferencias tributarias y la competencia fiscal, fundamentalmente aprovechadas por las grandes empresas y frente a las que las Pyme se encuentra en este aspecto penalizadas.

Ante este panorama, los gobiernos son cada vez más conscientes de la importancia de la dimensión internacional cuando se trata de desarrollar sus políticas fiscales, y frente a los problemas y retos derivados de la globalización, el objetivo general de sus economías, ha sido tratar de establecer un entorno fiscal que promueva una competencia libre y equitativa, que facilite la actividad comercial transfronteriza y que, al mismo tiempo, garantice que las bases impositivas nacionales no se erosionen.

En este trabajo se han analizado las principales medidas o acciones fiscales que se han venido adoptando en España y en la Unión Europea para abordar los problemas que se derivan de la internacionalización de las empresas en el ámbito de la imposición directa, y se ha llegado a la conclusión de que parece deseable que se tienda de manera firme hacia la adopción generalizada de soluciones globales, al menos en el ámbito comunitario, como única vía realmente operativa de minimizar o eliminar los obstáculos a la internacionalización y evitar las distorsiones que pueda generar.

Ninguna de esas posibilidades, ni las medidas parciales analizadas, ni las posibles soluciones globales, hacen una referencia específica a las Pyme, puesto que como señala la Comisión, el carácter de los obstáculos es esencialmente el mismo para todas las empresas y no parece estar justificado promover iniciativas fiscales específicas para pequeñas y medianas empresas salvo en algunos aspectos como en materia de costes de cumplimiento o de la compensación de pérdidas transfronterizas, que demandan soluciones especiales por ser problemas que afectan muy especialmente a las pequeñas y medianas empresas.

Junto con las consecuencias fiscales analizadas derivadas de la globalización existen otras que pueden tener una incidencia importante en las decisiones empresariales, tales como el tratamiento del ahorro en el nuevo contexto internacional, de especial trascendencia en relación con las financiación empresarial, o la solución de los problemas derivados del uso empresarial de las nuevas tecnologías. Todo ello exige cambios futuros en los sistemas tributarios que mejoren los principales problemas de técnica fiscal que tienen origen en las relaciones internacionales y que eviten las posibi-



lidades de evasión y elusión fiscal con sus perjudiciales consecuencias en cuanto a la distribución ineficaz de recursos o sus importantes costes sociales, pero que también aumente la eficiencia y eficacia de las administraciones fiscales. Todo ello requiere una mayor cooperación administrativa y la asistencia mutua de todos los agentes implicados, Estados, empresas y ciudadanos.