



ASTUREX OPEN DAYS 2025

Tips Fiscales para salir al exterior

Consejos prácticos para gestionar los aspectos fiscales al exportar y operar en mercados internacionales

Jueves 23 de Enero de 2025 - 17:20 h



I. Contexto



Leyes españolas



Entorno conocido

Divisa Euro

Multitud de normativa



Entorno desconocido

Múltiples divisas

II. Escenario de negocio



Tributación no prevista

- Retenciones
- Tributación a través de establecimiento permanente

Impuestos indirectos no recuperables

Doble imposición

Proyecto A en España

Ventas	44
Costs	30
Margen Bruto	32%
Otros gastos	4
Margen Antes de Impuestos	23%
Taxes	5
Resultado	5



Proyecto A en país X

Ventas	44
Costs	30
Margen Bruto	32%
Otros gastos	4
Margen Antes de Impuestos	23%
Taxes	2
Resultado	8



Proyecto A en país Y

Ventas	44
Costs	30
Margen Bruto	32%
Otros gastos	4
Margen Antes de Impuestos	23%
Taxes	10
Resultado	0



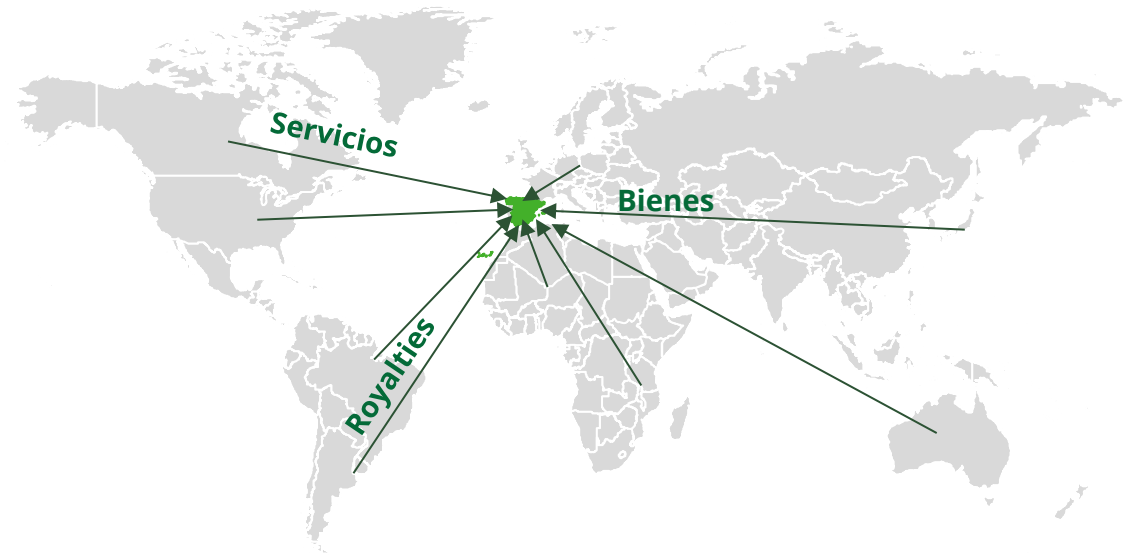
Proyecto A en país Z

Ventas	44
Costs	30
Margen Bruto	32%
Otros gastos	4
Margen Antes de Impuestos	23%
Taxes	20
Resultado	-10

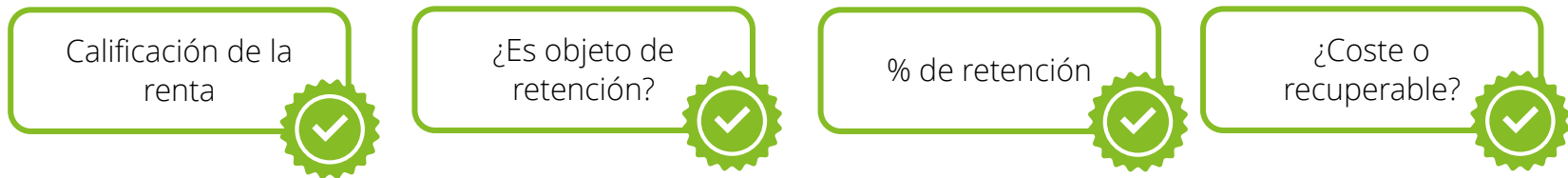


III. Implicaciones fiscales en el país de destino

III.I Retenciones

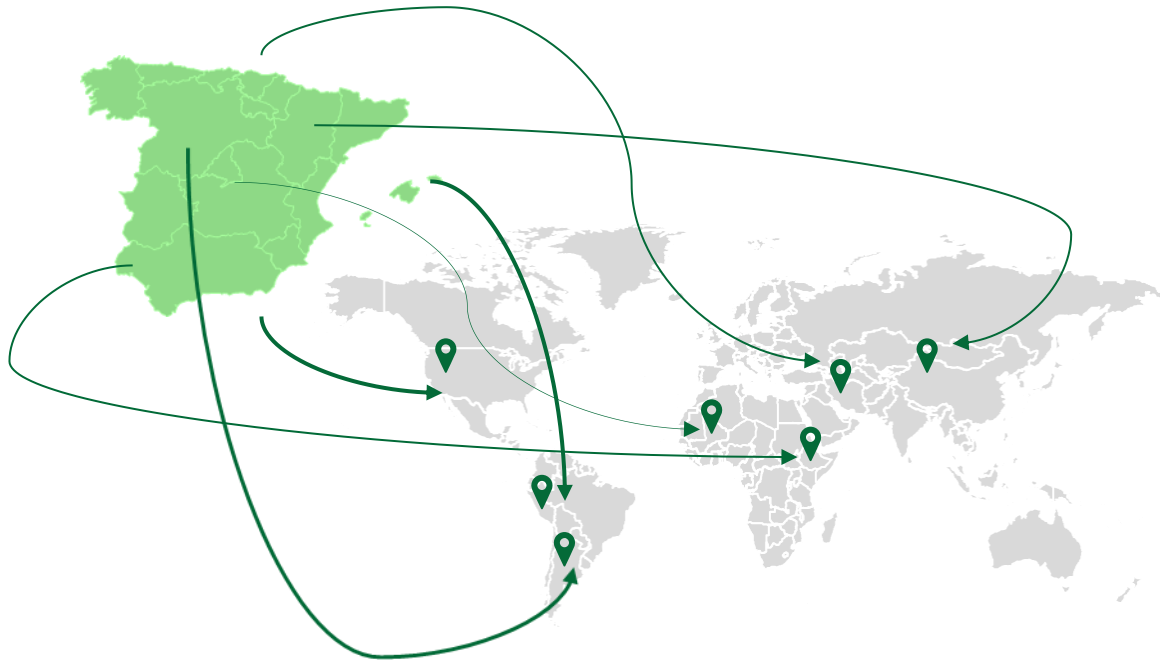


Objetivo: conocer antes de iniciar el proyecto si nuestro cliente está obligado a retener alguna cantidad por cuenta de nuestros impuestos en el país (Impuesto del no residente), en aplicación de la normativa interna de su país o de lo dispuesto en un Convenio para evitar la doble imposición suscrito por España.

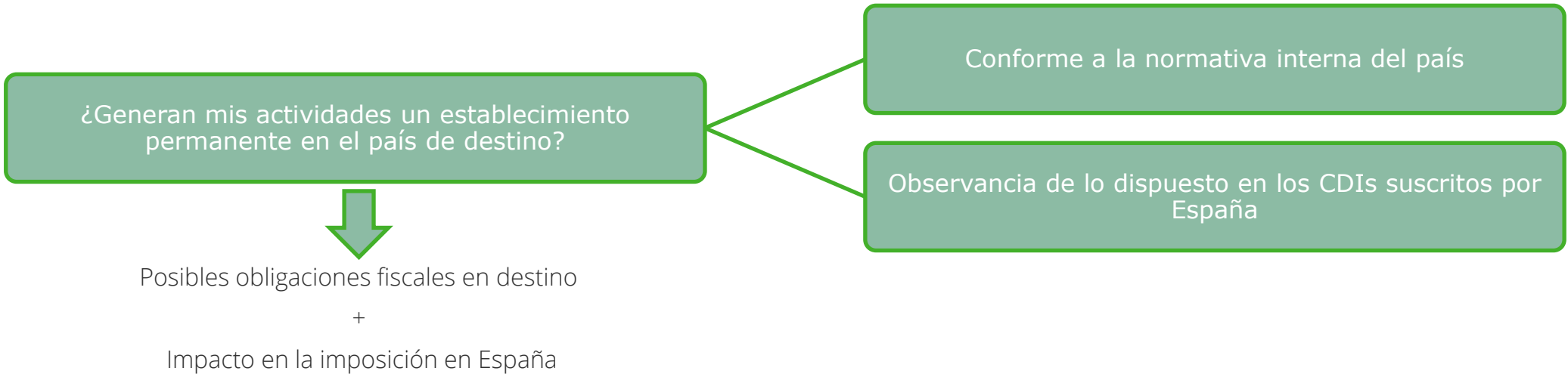


III. Implicaciones fiscales en el país de destino

III.II Riesgo de establecimiento permanente (EP)



- Desplazamiento de personal de la empresa al país de destino para ejecutar el proyecto.
- Lugar fijo de negocios.
- Realización de actividades locales (construcción, instalación o montaje)
- Consideración de Agente dependiente

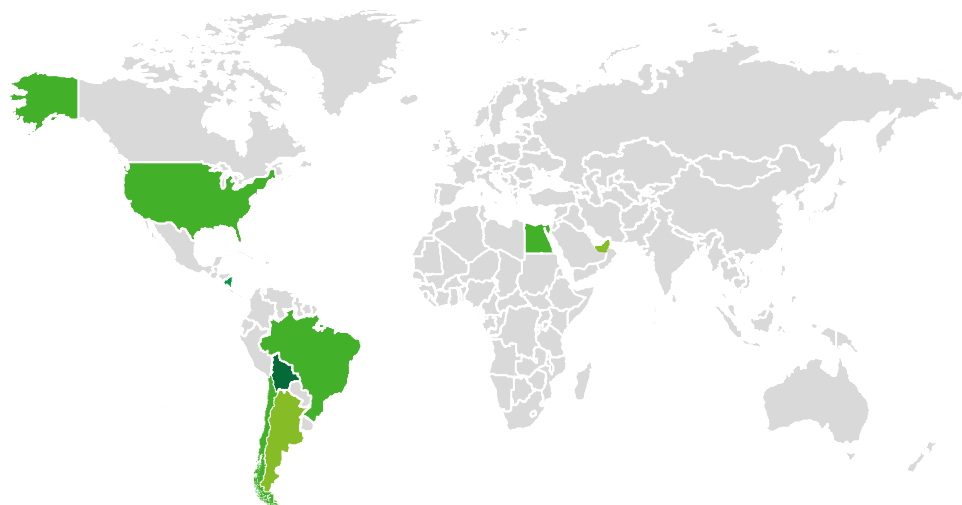


III. Implicaciones fiscales en el país de destino

III.III Impuestos indirectos no recuperables



Ejemplos de impuestos indirectos en otras jurisdicciones



Impuesto sobre el Valor Añadido

Schedule Tax

Sales and Uses tax

Impuestos federales / estatales / locales

Otros

- Aranceles
- Trámites en aduana

No cubiertos por CDI



Revisar cláusulas y acuerdos comerciales



Impacto directo en la rentabilidad del proyecto

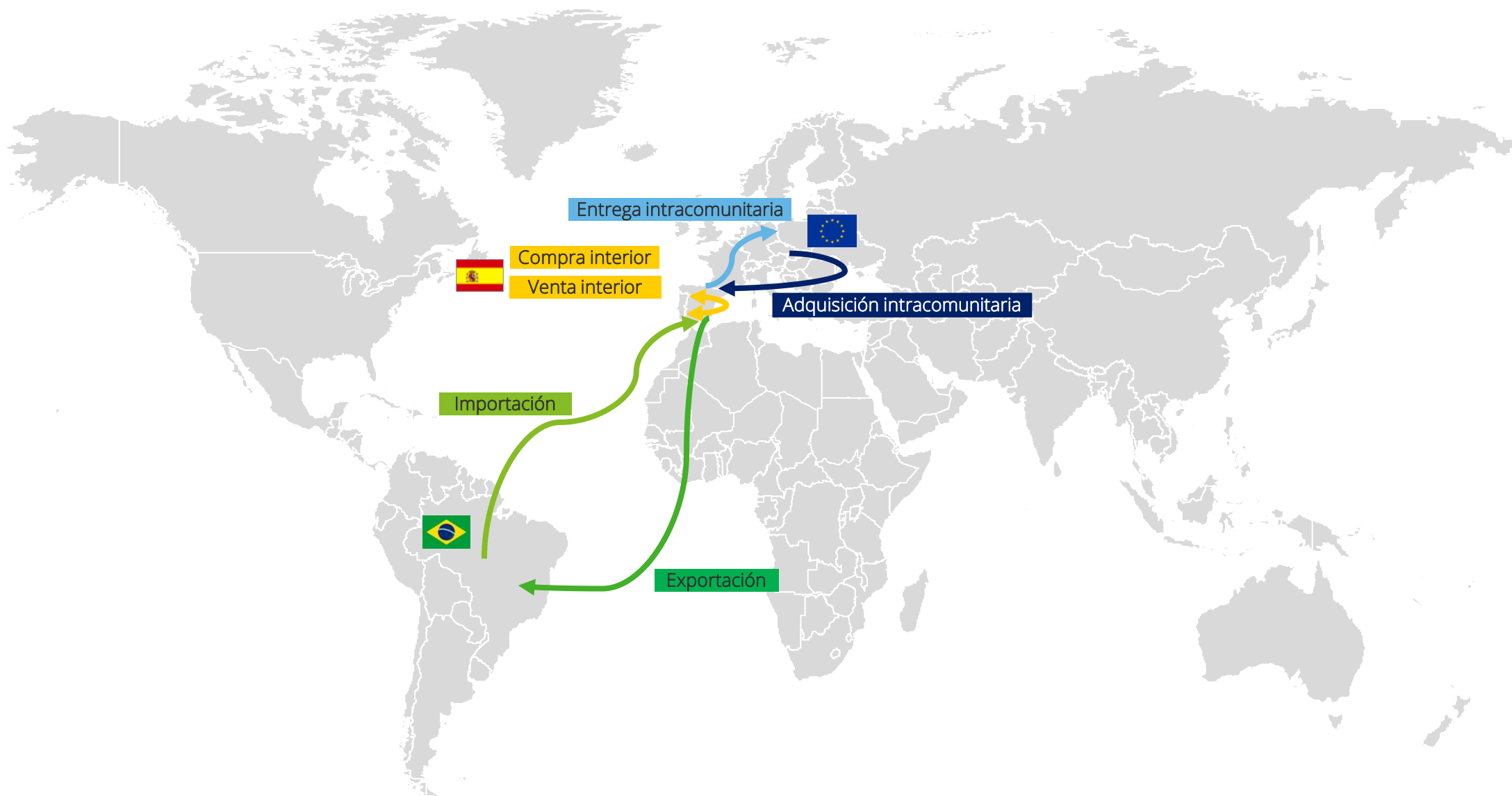


Suelen ser la mayor parte de sobrecostos fiscales no contemplados



IV. Implicaciones de la internacionalización a efectos del IVA

IV.I Tipos de operativa



IV. Implicaciones de la internacionalización a efectos del IVA

IV.I Aspectos a considerar

Operativa
B2B

A efectos de IVA, hay tres grandes tipos de operaciones:


Venta/compra interior

+IVA REPERCUTIDO
-IVA SOPORTADO
= NEUTRO

Entrega/ Adquisición intracomunitaria

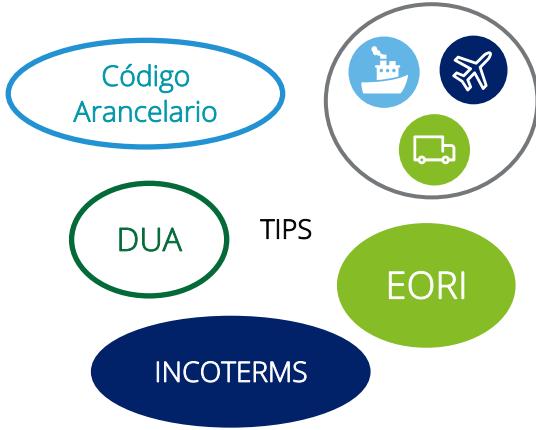
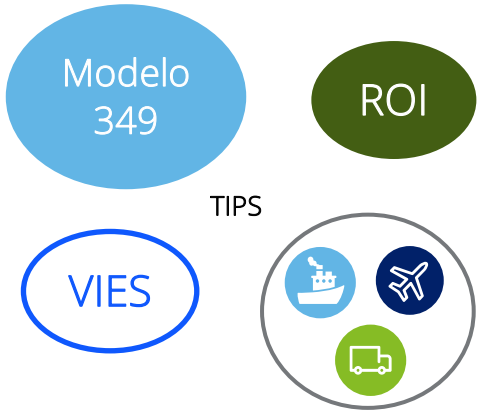
Sin IVA en la venta (EXENCIÓN)
Auto repercusión en la compra (ISP)
= NEUTRO

Exportación Importación

Sin IVA en la venta (EXENCIÓN)
IVA deducible en la compra pero adelantado en la Aduana
 **OJO** efecto financiero vs IVA diferido a la importación

¡IMPORTANTE! Mención:
Operación de entrega intracomunitaria exenta en virtud del art.25.Uno Ley 37/1992

¡IMPORTANTE! Mención:
Operación de exportación exenta en virtud del art.21.Uno Ley 37/1992



Ojo, los modelos 216 y 296 (IRNR) son independientes a la calificación de la operación a efectos de IVA.

IV. Implicaciones de la internacionalización a efectos del IVA

IV.II Formalidades aduaneras/comerciales: Elegir correctamente el INCOTERM

E
Salida
El vendedor sitúa la mercancía en su fábrica.
EXW (Ex Works)



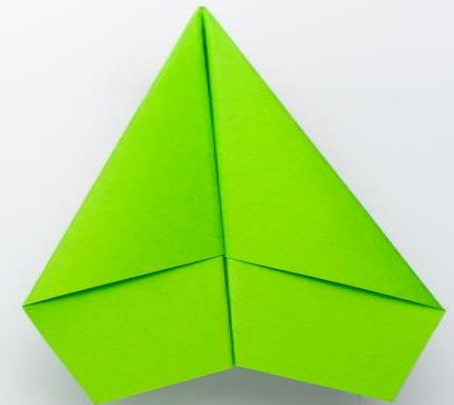
F
Transporte principal no pagado
El vendedor tiene la obligación de entregar la mercancía al transportista contratado por el comprador.
FCA (Free Carrier) FAS (Free Alongside Ship) FOB (Free on Boat)



C
Transporte principal pagado
El vendedor asume la obligación de contratar el transporte.
CFR (Cost and Freight) CIF (Cost, Insurance and Freight) CPT (Carriage Paid To) CIP (Carriage and Insurance Paid)



D
Llegada
El vendedor tiene que asumir todos los costes y riesgos hasta entregar la mercancía en el lugar de destino convenido.
DAP (Delivered at Place) DPU (Delivered at Place Unloaded) DDP (Delivered Duty Paid)



III. Planificación de la salida al exterior



DIFERENCIAS

Misma operación \neq Distinto país



REVISIÓN DE CONTRATOS

- ✗ **Nunca** usar contratos estándar sin revisar
- ✓ Revisar siempre las cláusulas contractuales
- ✓ Pacto de **netos**
- ✓ Asunción de **riesgos** y responsabilidades



GLOBALIDAD

Debe tratarse la operación globalmente, **ni solo asesoramiento en España, ni solo en destino**



CAMBIOS

- No hay dos proyectos iguales. Cuidado con los cambios:
- ✓ **Legislativos:** entrada en vigor de un Convenio o novedades legislativas en destino.
 - ✓ **Prácticos:** mecanismo de aplicación retenciones.
 - ✓ **Fácticos:** proyecto de menos de 6 meses vs más de 6 meses.



ANTICIPACIÓN

- Cuidado con los plazos y formalismos.
- Tengo que registrarme y abrir una cuenta.
 - Entidad bancaria retrasa la operación (y el cobro).
 - Tengo que expedir facturas en un formato concreto.
 - ¿Obligaciones de e-invoicing/e-reporting?

Muchas gracias



Álvaro Fernández Rodríguez

Deloitte Legal - Tax

Asociado Senior

Tel: +34 689 351 171

E-Mail: alvfernandezrodrigue@deloitte.es



Deloitte hace referencia, individual o conjuntamente, a Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL") (*private company limited by guarantee*, de acuerdo con la legislación del Reino Unido), y a su red de firmas miembro y sus entidades asociadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades con personalidad jurídica propia e independiente. DTTL (también denominada "Deloitte Global") no presta servicios a clientes. Consulte la página <http://www.deloitte.com/about> si desea obtener una descripción detallada de DTTL y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, legal, asesoramiento financiero, gestión del riesgo, tributación y otros servicios relacionados, a clientes públicos y privados en un amplio número de sectores. Con una red de firmas miembro interconectadas a escala global que se extiende por más de 150 países y territorios, Deloitte aporta las mejores capacidades y un servicio de máxima calidad a sus clientes, ofreciéndoles la ayuda que necesitan para abordar los complejos desafíos a los que se enfrentan. Los más de 263.000 profesionales de Deloitte han asumido el compromiso de crear un verdadero impacto.