

Universidad Miguel Hernández

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas
de Orihuela

Grado en Administración y Dirección de
Empresas

Trabajo Fin de Grado

La globalización de las empresas españolas

Yolanda Rodríguez Muñoz

Tutora: Ana María Vidal Albert

Curso académico 2015/2016

RESUMEN

El actual trabajo se ha centrado en cómo las empresas españolas han salido al exterior, bien sea mediante la globalización o a través de un proceso de internacionalización. Para empezar se plantea la diferencia entre los términos “globalización” e “internacionalización” que frecuentemente son utilizados de forma similar. A continuación se define brevemente en qué consiste el concepto de internacionalización, el cual podemos entender como: “La internacionalización empresarial es el proceso por el cual la compañía crea las condiciones necesarias para salir al mercado internacional. (...). La internacionalización es un proceso a largo plazo, con etapas clave en un plan detallado. No se trata de tener una presencia puntual en algún país, sino de estar completamente asentado en la economía de esos países”. Cuando las empresas operan con mercados exteriores, surge un problema, la doble tributación. El objetivo de evitar la doble tributación internacional prevalece desde hace años. Por ello hemos explicado detenidamente el tratamiento de uno de los impuestos que intervienen en este proceso comercial fuera de las fronteras nacionales, el Impuesto sobre el Valor Añadido, en adelante IVA, en las distintas operaciones según se traten de operaciones intracomunitarias (que incluyen adquisiciones y entregas), o Importaciones o exportaciones cuando se traten de operaciones exteriores internacionales.

En primer lugar entendemos como adquisición intracomunitaria aquellas operaciones que se llevan a cabo entre países de la Unión Europea. Para poder realizar operaciones intracomunitarias es necesario tener claro varios conceptos, que se explican detalladamente en el interior de este trabajo, entre ellos la inversión del sujeto pasivo que se pone en marcha en adquisiciones intracomunitarias para evitar la doble tributación del IVA intracomunitario. A continuación se estudia el tratamiento del IVA en las importaciones y exportaciones. En este caso las mercancías tienen que pasar por la aduana (al realizarse con países que no están dentro de la UE). Y el nuevo procedimiento de liquidación del IVA en las importaciones, que entra en vigor a partir del 1 de enero de 2015.

Posteriormente, hemos realizado una pequeña introducción a las figuras que puede adoptar una empresa cuando se internacionaliza, filial o sucursal, realizando una comparativa entre ambas.

Para continuar hemos introducido algunos incentivos fiscales a la internacionalización de las empresas españolas que hemos creído interesantes. Entre ellos se encuentran la Deducción para evitar la doble imposición jurídica, impuesto soportado por el contribuyente o la Deducción para evitar la doble imposición económica internacional, dividendos y participaciones en beneficios.

Siguiendo el hilo de evitar la doble tributación, hemos analizado los convenios modelo elaborados por la OCDE y la ONU. Describiendo la evolución que han sufrido estos convenios y el listado de convenios para eliminar la doble imposición internacional con los que cuenta España actualmente.

En el siguiente punto, se ha determinado cuando interesa a una empresa iniciar el proceso de internacionalizarse, y que ventajas e inconvenientes puede plantear este hecho para la empresa. Finalmente hemos aplicado esta teoría a casos prácticos y reales, entre ellos encontramos tres claros ejemplos. Uno de ellos es la cadena de supermercados Hiperber. A la cual le hemos planteado la necesidad de iniciar un proceso de internacionalización. Otro ejemplo analizado es la empresa de gafas de sol Hawkers, un claro ejemplo de las numerosas ventajas que puede ocasionar la expansión empresarial.

INDICE

PORTADA.....	1
RESUMEN	2
ABREVIATURAS.....	6
INTRODUCCIÓN O PLANTEAMIENTO DE LA CUESTIÓN	7
1. RAZONES POR LAS QUE SE HA ELEGIDO ESTE TEMA.....	7
2. OBJETIVOS DE ESTE TRABAJO.....	8
DESARROLLO DEL TEMA ELEGIDO	8
1. ¿QUÉ ES LA INTERNACIONALIZACIÓN?.....	8
2. TRATAMIENTO DEL IVA EN ADQUISICIONES INTRACOMUNITARIAS.....	9
2.1. MODELO 036, DECLARACIÓN DE ALTA, MODIFICACIÓN Y BAJA EN EL CENSO DE EMPRESARIOS, PROFESIONALES Y RETENEDORES.....	10
2.2. INVERSIÓN DEL SUJETO PASIVO.....	11
2.3. MODELO 349, DECLARACIÓN RECAPITULATIVA DE OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS.....	13
3. TRATAMIENTO DEL IVA EN ENTREGAS INTRACOMUNITARIAS.....	14
3.1. MODELO 309, IVA, AUTOLIQUIDACIÓN NO PERIÓDICA	15
4. TRATAMIENTO DEL IVA EN IMPORTACIONES	15
4.1. NUEVO PROCEDIMIENTO DE LIQUIDACIÓN DEL IVA DE IMPORTACIONES.....	16
5. TRATAMIENTO DEL IVA EN LAS EXPORTACIONES	17
6. FILIAL VS SUCURSAL.....	18
7. CONVENIOS MODELO DE LA OCDE PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL.....	18
8. EVOLUCIÓN DE LA NORMATIVA ESPAÑOLA, Y NORMATIVA ACTUAL PARA ELIMINAR LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL	20
9. INCENTIVOS FISCALES A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS. 21	
9.1. DEDUCCIÓN PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN JURÍDICA: IMPUESTO SOPORTADO POR EL CONTRIBUYENTE.....	22

9.2. DEDUCCIÓN PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL: DIVIDENDOS Y PARTICIPACIONES EN BENEFICIOS.....	22
10. ¿CUÁNDO INTERESA A UNA EMPRESA INTERNACIONALIZARSE?	25
11. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN	26
12. CASOS PRÁCTICOS Y REALES	29
CONCLUSIONES.....	31
BIBLIOGRAFÍA	33



ABREVIATURAS

UE	Unión Europea
ICE	Información Comercial Española
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
AEAT	Agencia Tributaria
INTRASTAT	Declaración Estadística del Comercio Intracomunitario
EM	Estados Miembros
DUA	Documento Único Administrativo
BRIC	Brasil, Rusia, India y China
IS	Impuesto sobre Sociedades
BI	Base Imponible
CI	Cuota Íntegra
SDN	Sociedad De Naciones
ONU	Organización de Naciones Unidas
PYME	Pequeña Y Mediana Empresa
ROI	Registro de Operaciones Intracomunitarias

INTRODUCCIÓN O PLANTEAMIENTO DE LA CUESTIÓN

En el presente trabajo nos vamos a centrar en la globalización de las empresas españolas así como las diferencias tributarias existentes entre las empresas nacionales españolas, y las empresas españolas que han llevado a cabo un proceso de internacionalización. Se analizará en profundidad el diferente tratamiento del IVA, según sean adquisiciones/entregas intracomunitarias (se realiza un intercambio de bienes y/o servicios entre países miembros de la UE) o exportaciones/importaciones (en este caso el intercambio de bienes y/o servicios se lleva a cabo entre un país miembro de la UE y otro que no lo es).

Otro punto relevante de este trabajo, será analizar la vigente normativa española y la evolución de la misma, que impide que se produzca la doble imposición internacional. Estudiaremos también que incentivos favorecen a las empresas internacionales españolas.

Sin más dilación, empezamos con el trabajo.

1. RAZONES POR LAS QUE SE HA ELEGIDO ESTE TEMA

Las razones que nos han impulsado a realizar este trabajo, es el creciente número de empresas españolas que han iniciado o se plantean iniciar un proceso de internacionalización. En estos últimos años de crisis, muchas empresas españolas han visto muy reducidas sus ventas en el mercado español, por lo que este mercado se les ha quedado pequeño. Este es el motivo por el que muchas de ellas han iniciado un proceso de internacionalización, buscando mercados más dinámicos, y con el objetivo de que la crisis económica española les afecte lo menos posible.

Por este motivo creemos conveniente que todos estemos al tanto de cuáles son las diferencias tributarias entre la empresa nacional española y la empresa internacional, así como las desventajas y ventajas que ello nos puede suponer.

2. OBJETIVOS DE ESTE TRABAJO

El objetivo principal de este trabajo es identificar qué diferencias tributarias existen cuando se realizan operaciones intracomunitarias, importaciones y exportaciones.

Los objetivos secundarios son varios, en primer lugar conocer qué ventajas y desventajas supondrá la internacionalización para una empresa española. En segundo lugar, determinar cuándo es conveniente llevar a cabo un proceso de internacionalización para una empresa española. Y por último, podríamos señalar como objetivo secundario, detallar la normativa española vigente que elimina la doble imposición internacional.

DESARROLLO DEL TEMA ELEGIDO

1. ¿QUÉ ES LA INTERNACIONALIZACIÓN?

En primer lugar vamos a definir el concepto de Internacionalización, y para ello vamos a utilizar el portal de la Escuela de Estrategia Empresarial, la cual la define como:

“La internacionalización empresarial es el proceso por el cual la compañía crea las condiciones necesarias para salir al mercado internacional (...). La internacionalización es un proceso a largo plazo, con etapas clave en un plan detallado. No se trata de tener una presencia puntual en algún país, sino de estar completamente asentado en la economía de esos países.” (Escuela de Estrategia Empresarial, 2014)¹.

¹ La referencia se ha extraído de la página web de la Escuela de Estrategia Empresarial; <http://www.escueladeestrategia.com/que-es-la-internacionalizacion-de-empresas/>

Aunque los términos “globalización” e “internacionalización” a menudo se utilizan de forma similar para referirse a actividades económicas, políticas o culturales, existen diferencias entre ambas palabras. Una empresa no necesariamente se ha tenido que internacionalizar, y puede realizar operaciones intracomunitarias puntuales debido a que un proveedor es de Alemania, por ejemplo. La globalización está presente en toda la actividad humana, convirtiéndose en parte de la cotidianidad. Este fenómeno ha hecho que aumenten las operaciones con los mercados exteriores, a pesar de que dichas operaciones supongan mayores transmites.

A efectos del IVA, las operaciones exteriores pueden ser de tres tipos: operaciones intracomunitarias, que incluyen las adquisiciones y entregas, exportaciones o importaciones. A continuación se explica detalladamente el diferente tratamiento del IVA que se realiza en cada operación.

2. TRATAMIENTO DEL IVA EN ADQUISICIONES INTRACOMUNITARIAS.

Según la Ley 37/1992, define el IVA como: “El Impuesto sobre el Valor Añadido es un tributo de naturaleza indirecta que recae sobre el consumo y grava, en la forma y condiciones previstas en esta Ley, las siguientes operaciones:

- A. La entrega de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por un empresario profesional.
- B. Las adquisiciones intracomunitarias de bienes.
- C. Las importaciones de bienes.”

Tras esta definición general, en el presente punto nos vamos a centrar en el tratamiento que se hace del IVA en las adquisiciones intracomunitarias. Según el artículo 15 de la Ley 37/1992, se entiende como adquisición intracomunitaria: “Se entenderá por adquisición intracomunitaria de bienes la obtención del poder de disposición sobre bienes muebles corporales expedidos o transportados al territorio de aplicación del Impuesto, con destino al adquirente, desde otro Estado miembro, por el

transmitente, el propio adquirente o un tercero en nombre y por cuenta de cualquiera de las anteriores.”

En resumen, se considera adquisición intracomunitaria la entrada de bienes procedentes de otros estados miembros de la Unión Europea. Y definimos importación como, la entrada de bienes procedentes de terceros países, Canarias, Ceuta o Melilla. La diferencia existente entre adquisición de bienes e importación es que la primera se realiza entre EM, y la segunda se lleva a cabo con países que se encuentran fuera de la UE.

Para que la adquisición intracomunitaria se considere sujeta a dicho impuesto debe ser llevada a cabo por un empresario o persona jurídica a título lucrativo. No están sujetos a este impuesto aquellos profesionales que se encuentren sujetos al régimen especial de agricultura, pesca y ganadería y adquieren bienes para el desarrollo de dicha actividad. Para realizar una adquisición intracomunitaria toda empresa debe llevar a cabo una serie de pasos, que se explican a continuación.

2.1. MODELO 036, DECLARACIÓN DE ALTA, MODIFICACIÓN Y BAJA EN EL CENSO DE EMPRESARIOS, PROFESIONALES Y RETENEDORES.

Para poder realizar operaciones intracomunitarias es necesario solicitar previamente a la AEAT la asignación del NIF/IVA, y su inclusión en el Registro de Operadores Intracomunitarios. Esto se realiza mediante la presentación del modelo 036.

Como se observar en la página de la AEAT, deben presentar este modelo:

- “Empresarios o profesionales que vayan a comenzar el ejercicio de una o varias actividades económicas en territorio español.

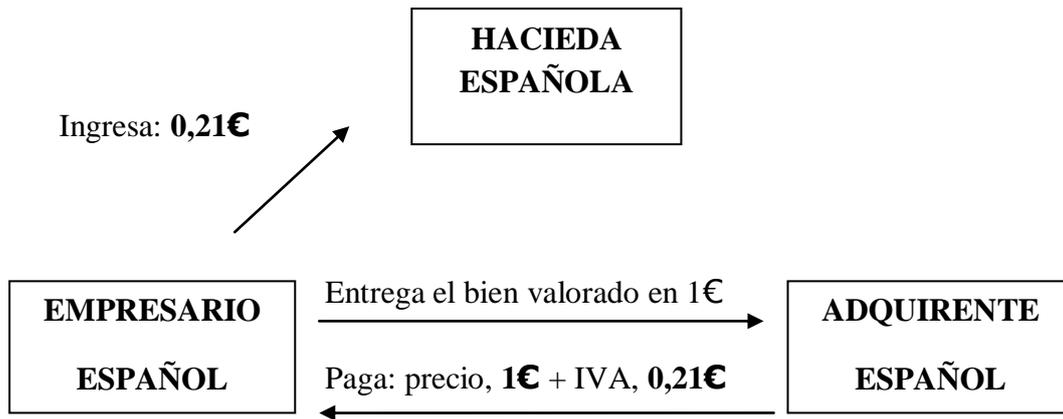
- Quienes, no actuando como empresarios, abonen rentas sujetas a retención o ingreso a cuenta o realicen entregas o adquisiciones intracomunitarias de bienes sujetas al IVA.
- Empresarios que sean destinatarios de servicios por profesionales no establecidos en el territorio de aplicación del IVA, respecto de los cuales sean sujetos pasivos (...).”

Este modelo puede presentarse tanto de forma física (haciendo entrega del modelo impreso en la AEAT) como de forma electrónica. Excepcionalmente, las Administraciones públicas, empresas adscritas a la Delegación de Grandes Contribuyentes, SA o SRL, están obligadas por Ley a presentar dicho modelo de forma electrónica.

La presentación del documento, ya sea por medios físicos como electrónicos, debe realizarse con anterioridad al inicio de las actividades económicas, en resumen, no se puede realizar ninguna adquisición / entrega o contratación de personal para el desarrollo de dicha actividad antes de presentar este modelo. En caso de presentar el documento por motivo de modificación o baja, el plazo será de un mes (a contar desde el día siguiente de producirse la modificación). Si el cese de actividad se produce por fallecimiento, el plazo se amplía hasta los seis meses.

2.2.INVERSIÓN DEL SUJETO PASIVO.

Normalmente, cuando compras a un español (exceptuando Canarias), ya seas empresario o consumidor se soporta un IVA. Y cuando vendes a un español se repercute un IVA, al 21%, 10% o 4%. A continuación vemos un ejemplo esquemático de la operativa del IVA en estas operaciones internas.



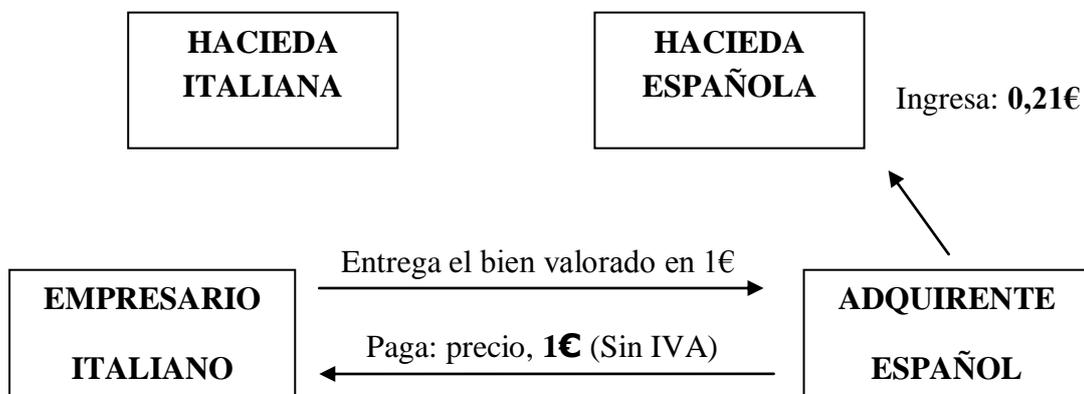
Fuente: Manual, “Ordenamiento tributario español: los impuestos”.

El esquema anterior representa que hacemos una compra valorada en 1 euro a un español. En este caso debemos pagar:

1 euro por la compra + 0,21 euros por el IVA soportado = **1,21 euros**.

Y el empresario español es el responsable de ingresar a la Hacienda Española la parte correspondiente del IVA recaudado, **0,21€**.

Pongámonos ahora en el caso que realizamos una compra valorada igualmente en 1 euro, pero ahora a un italiano (y estamos dados de alta en el ROI). En este caso al tratarse de una operación intracomunitaria (operaciones entre EM) no podemos aplicar el esquema anterior, puesto que entran en acción dos Haciendas (española e italiana). Veamos el esquema a seguir en este caso:



Fuente: Manual, “Ordenamiento tributario español: los impuestos”.

Este esquema lo que representa es que realizamos una compra a un empresario italiano. En este caso debemos pagar:

1 euro por la compra, que debemos pagarlo al italiano.

Repercutimos 0,21 euros de IVA, y soportamos 0,21 euros de IVA, por lo tanto a la Hacienda italiana debemos pagar **0 euros**. Y a la Hacienda española debemos ingresar la parte correspondiente al tipo de gravamen aplicable, **0,21€**.

Esta inversión del sujeto pasivo se realiza porque no hay armonización de los IVAS, es decir, los distintos EM no aplican el mismo tipo de gravamen. Por ello el IVA debe pagarse en el territorio que se consume. Poniéndonos en el último ejemplo representado (compra a Italia), si el IVA de Italia fuera de un 25%, sería mayor que el español, 21%, y estaríamos ingresando un IVA superior al que nos corresponde.

2.3.MODELO 349, DECLARACIÓN RECAPITULATIVA DE OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS.

El modelo 349 es una declaración informativa que deben realizar todas las empresas que lleven a cabo operaciones intracomunitarias, con el objetivo de informar a la AEAT sobre estas.

Esta declaración comprende las operaciones realizadas en cada mes natural, por lo que debe presentarse mensualmente, durante los veinte primeros días de cada mes. No obstante puede presentarse trimestralmente, bimestralmente o si en el periodo no se han producido operaciones no hay obligación de presentarlo (no se puede dejar de presentar esta declaración durante un periodo superior a un año, ya que Hacienda procede a darnos de baja del ROI).

Se puede presentar trimestralmente cuando en el trimestre de referencia, ni en los cuatro trimestres anteriores, las operaciones intracomunitarias superan los 50.000 €. Igualmente, se presenta bimestralmente cuando al final del segundo mes las operaciones intracomunitarias superan los 50.000€.

Aquellas empresas que superen el importe de 250.000€ en operaciones intracomunitarias deben presentar además la Declaración INTRASTAT. Esta declaración, común para todos los Estados Miembros, en adelante EM, se aprobó con el objetivo de evitar la pérdida de información estadística en las operaciones intracomunitarias. Se declara mensualmente (durante los primeros doce días naturales del mes siguiente) y están sujetas a la declaración INTRASTAT todas las mercancías que circulen por el territorio español y demás EM de la UE. Excepcionalmente, no se incluyen en dicha declaración las prestaciones de servicios, y entendemos como tal, “A los efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido, se entenderá por prestación de servicios toda operación sujeta al citado tributo que, de acuerdo con esta Ley, no tenga la consideración de entrega, adquisición intracomunitaria o importación de bienes”, según el artículo 11 de la Ley 37/1992.

3. TRATAMIENTO DEL IVA EN ENTREGAS INTRACOMUNITARIAS.

Según el artículo 8 de la Ley 37/1992, define entrega de bienes como “Se considerará entrega de bienes la transmisión del poder de disposición sobre bienes corporales, incluso si se efectúa mediante cesión de títulos representativos de dichos bienes.” Es decir, consiste en transportar bienes entre varios países miembros de la UE.

Como se ha comentado anteriormente, cuando se lleva a cabo una adquisición intracomunitaria, el proveedor emite una factura sin IVA. Y es en el país destino donde se le aplica el tipo impositivo vigente (siendo el comprador quien declara dicho IVA). Por lo tanto, el país que hace entrega del bien, se encuentra exento de este impuesto. Esto es causado por la inversión del sujeto pasivo, para evitar la doble tributación del IVA intracomunitario.

Para que la entrega intracomunitaria esté exenta del impuesto debe cumplir una serie de requisitos. En primer lugar debe existir transporte de los bienes (debe salir del país), sino es necesario el transporte de estos, no se considera entrega intracomunitaria y por lo tanto no se le aplica la exención del IVA. En segundo lugar, esta exención no será aplicable a aquellos sujetos pasivos que en el país destino estén sujetos a un régimen especial (como por ejemplo puede ser el régimen especial de agricultura, pesca y ganadería). Por último comentar que el destinatario debe tener asignado un NIF/IVA (explicado anteriormente, que se solicita con el modelo 036), y el proveedor es el encargado de asegurarse que así es. En caso que el destinatario no posea dicho documento, el proveedor emitirá la factura con IVA, y no le será aplicable la exención.

3.1.MODELO 309, IVA, AUTOLIQUIDACIÓN NO PERIÓDICA

Este modelo se presenta cuando hay que abonar esporádicamente IVA, en caso de que no exista la obligación de presentar declaraciones periódicas de este impuesto. La presentación de este modelo puede hacerse mediante certificado electrónico, o presentando el informe en las oficinas. El plazo de presentación varía en función de la mercancía adquirida. Si se han adquirido vehículos nuevos de otro país miembro para su posterior matriculación en el país destino, el plazo para presentar el modelo es de treinta días a contar desde que se realiza la operación intracomunitaria (siempre debe presentarse antes de la matriculación del vehículo). Para el resto de supuesto, el plazo de presentación es los veinte primeros días de los meses abril, julio y octubre, y los treinta primeros días de enero.

4. TRATAMIENTO DEL IVA EN IMPORTACIONES

Según la Ley 37/1992 define importación de bienes como, “Tendrá la consideración de importación de bienes: La entrada en el interior del país de un bien que no cumpla las condiciones previstas en los artículos 9º y 10º del Tratado constitutivo de la Unión o, si se trata de un bien comprendido en el ámbito de aplicación del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, que no esté en libre

práctica. La entrada en el interior del país de un bien procedente de un territorio tercero, distinto de los bienes que se refiere el número anterior.

El tratamiento del IVA en ambas ocasiones es distinto, ya que en las importaciones, al tratarse con países que no están dentro de la UE, las mercancías deben pasar por la aduana. En las importaciones el proveedor emite una factura llamada Factura de importación, la cual se emite sin IVA, ya que el impuesto se satisface con un documento denominado DUA². Posteriormente, cuando los bienes llegan a la aduana, el agente debe realizar la Factura del agente de aduanas, en la cual se incluye el IVA correspondiente a la importación / exportación, los gastos de aduana, los arancelas, el importe indicado en la factura de importación... Con esta factura que emite el agente, hay que pagar los gastos de la importación para liberar las mercancías de la aduana.

4.1.NUEVO PROCEDIMIENTO DE LIQUIDACIÓN DEL IVA DE IMPORTACIONES

Hasta finales de 2014, el IVA derivado de las importaciones se liquidaba una vez presentado el DUA. Tras este hecho, la Administración aduanera comunica al importador la cuota del IVA devengado (a través del modelo 031), y se abre un plazo de 10 días para que el mismo efectúe el pago. Este IVA se puede deducir en un plazo de cuatro años con el modelo 303, independientemente de cuándo se realice el pago.

Pero a partir del día 1 de enero de 2015, entran en vigor unas modificaciones sobre la liquidación del IVA procedente de las importaciones. Tras dicha fecha, el importador puede optar por declarar en el modelo 303 tanto la cuota del IVA devengado como su deducción, evitando de este modo los gastos y tiempo ocasionados en la presentación del modelo 031 (el cual se suprime). Para acogerse a este nuevo sistema de

² DUA; Documento Único Administrativo, es un documento utilizado en trámites aduaneros. Debe presentarse ante las autoridades aduaneras para proporcionar información sobre el producto que se va a importar o exportar (total de bultos, destinatario, país destino y de exportación, condiciones de entrega, modo de transporte...).

liquidación del IVA los usuarios deben estar obligados a presentar declaraciones mensuales del IVA (estos serán aquellos que en el año natural han superado los 6.010.121,04 € en su volumen de operaciones). Si acaba la obligación de presentar declaraciones mensuales, cesará la posibilidad de utilizar este nuevo sistema. Aquellos usuarios que deseen aferrarse a este nuevo procedimiento de liquidación han de solicitarlo durante el mes de noviembre del año anterior, y se considerara que será aplicado de forma indefinida hasta que se solicite lo contrario. Excepcionalmente, las sociedades y entidades de nueva creación deben presentarlo con el modelo 036 (explicado anteriormente).

5. TRATAMIENTO DEL IVA EN LAS EXPORTACIONES

Se entiende por exportaciones el envío de productos o servicios desde un país miembro de la UE a países fuera de la misma con fines comerciales. Este tipo de operaciones se encuentran exentas de IVA, salvo algunas excepciones reguladas en el artículo 21 de la Ley 37/1992. Según la citada Ley no se encuentran exentos de IVA los siguientes casos:

“1º. Las entregas de bienes expedidos o transportados fuera de la Unión por el transmitente o por un tercero que actúe en nombre y por cuenta de éste (...).

2º. Las entregas de bienes efectuadas en las tiendas libres de impuestos que, bajo control aduanero, existen en los puertos y aeropuertos cuando los adquirentes sean personas que salgan inmediatamente con destino a territorios terceros, así como las efectuadas a bordo de los buques o aeronaves que realicen navegaciones con destino a puertos o aeropuertos situados en territorios terceros (...).”

Pongámonos en el caso de que España realice ventas de productos alimenticios (por ejemplo sandías) a Suiza. En este caso estamos ante una exportación, ya que un país estado miembro de la UE vende sus productos a otro estado que no lo es. Según un artículo de Alejandro Bolaños publicado en el periódico El País, los productos más exportados por España son los automóviles y las motos, seguidos de frutas y legumbres.

6. FILIAL VS SUCURSAL

Frecuentemente, cuando las empresas se quieren implantar en el extranjero con la finalidad de ampliar sus horizontes y captar nuevos mercados, se plantean que figura adoptar. Existen principalmente dos, la filial y la sucursal, y a continuación planteamos una comparativa entre ambas.

Las filiales son empresas independientes, en las que la mayoría del capital y por tanto de las acciones pertenecen a una empresa matriz. Por ejemplo, en España está constituida la empresa GRANADINA S.A. Esta empresa decide constituir otra empresa en Perú, asociándose para ello con Ramón García. Por lo tanto la nueva empresa se denominará GRANADINAGARCÍA S.A.C, y es una filial de la empresa GRANADINA S.A. Las filiales son una persona jurídica distinta de la empresa matriz, con su propio capital y que puede tener actividades similares o distintas.

Por el contrario, las sucursales son un establecimiento secundario de la empresa matriz, deben desarrollar actividades que son objeto de la principal y carece de personalidad jurídica.

7. CONVENIOS MODELO DE LA OCDE PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL

El objetivo que tienen los Modelos de Convenios de doble imposición tradicionalmente es modificar el comportamiento de las empresas que inician un proyecto de globalización. Estos modelos no se implantan con la idea de que sean una norma tributaria, sino todo lo contrario, son flexibles para los países a la hora de realizar la negociación, lo que pretender ser es una mera guía de actuación. Los numerosos Convenios de Modelo que se llevan a cabo han sido desarrollados en primer lugar por la OCDE y en menor medida por la ONU. Con estos convenios se pretende reconstruir el país tras la I Guerra Mundial, minimizando los problemas que se ocasionan de doble imposición internacional y por lo tanto animando la expansión de las empresas.

En un primer momento, la SDN³ descartó que con convenios multilaterales se pueda eliminar la doble imposición internacional, por ello se realizaban convenios bilaterales entre dos países. Los primeros convenios surgen en el periodo de entre guerras, y estos son, el Modelo de Convenio de México y el Modelo de Convenio de Londres ambos en 1946. Posteriormente los Modelos de Convenios multilaterales se empiezan a llevar a cabo como sistemas complementarios a los convenios bilaterales. Ya que nace la necesidad de establecer estructuras y contenidos similares para todos los países a la hora de tratar conflictos tributarios internacionales.

El objetivo primordial de la OCDE es establecer una serie de parámetros para solucionar los problemas tributarios de doble imposición internacional. Tras el Modelo de Convenio de la OCDE en 1977, muchos países se animan y se inician a firmar una serie de convenios con otros países basados en dicho Modelo de la OCDE. Un ejemplo de estos países puede ser España, el cual desde ese punto y hasta la actualidad cuenta con más de 3.000 convenios firmados con numerosos países. Pero estos modelos de convenio no son aceptados igualmente en todos los países, ya que hay otro grupo de países menos desarrollados que no ven tan fiable la idea de firmar convenios con países externos.

Existen principalmente dos modelos de convenios, el de la OCDE y el de la ONU. Ambos tiene una estructura muy similar, que analizamos a continuación, pero el modelo más utilizado entre los distintos países es el de la OCDE.

El ámbito de aplicación de ambos modelos es el lugar de residencia del contribuyente, y se aplican sobre la renta y el patrimonio tanto de personas físicas como jurídicas. Concretamente el modelo de la OCDE es aplicado a la renta, patrimonio y plusvalías, mientras que el modelo de la ONU es aplicado sobre la renta, el capital y plusvalías.

³ SDN: Organismo internacional creado por el Tratado de Versalles, el 28 de junio de 1919. Se proponía establecer las bases para la paz y la reorganización de las relaciones internacionales una vez finalizada la Primera Guerra Mundial.

En los convenios existen una serie de principios especiales, siendo los más significativos:

Principio de la no discriminación: determina que un nacional de un Estado contratante, no puede ser sometido a ningún otro impuesto relativo a lo mismo en el otro Estado contratante.

Procedimiento amistoso: establece que los Estados contratante harán todo lo posible para evitar o eliminar las posibles dificultades o dudas ocasionadas a la hora de interpretar o aplicar el convenio modelo. Así como para evitar la doble imposición en algunos casos no recogidos en los convenios.

8. EVOLUCIÓN DE LA NORMATIVA ESPAÑOLA, Y NORMATIVA ACTUAL PARA ELIMINAR LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL

Como se ha comentado en el punto anterior, tradicionalmente se han ido elaborando Convenios modelo tanto por parte de la OCDE como por parte de la ONU. Dichos convenios se han ido modificando posteriormente. Aunque su principal objetivo es eliminar la doble imposición, han supuesto unas ventajas y unos inconvenientes para la sociedad.

Los convenios son acuerdos entre varios países que tienen un contenido claro sobre el régimen fiscal que se debe aplicar en las relaciones económicas. De este modo, lo que se consigue es la creación de un marco jurídico estable, y la existencia de este marco hace que se fomenten las actividades económicas entre países. Ambos aspectos son favorables para la sociedad, ya que atrae a los países a realizar operaciones económicas estables y duraderas. Además soluciona problemas prácticos de coordinación entre las legislaciones internas de los países signatarios.

Los convenios tienen una naturaleza política, que la idea es considerar al país con el que se firma el convenio como socio político. Esta práctica es muy utilizada en

países como Francia, sin embargo, España está empezando a adoptar medidas en este sentido. Estas medidas pueden ser favorables ya que pueden favorecer a estos países con conceptos políticos.

Cuando se firma un convenio, lo que se busca a parte de un marco jurídico estable, es el reparto de la soberanía tributaria sobre personas y rentas en las que ambos pueden actuar. Por lo tanto, se lleva a cabo el reparto de gravamen para eliminar la doble tributación. Este hecho que por una parte es positivo (eliminamos la doble imposición internacional), por otra puede ser visto como algo negativo, ya que al repartir la recaudación, cada país obtiene una pérdida de recaudación directa.

En la actualidad, España para eliminar la doble imposición internacional cuenta con 102 convenios con distintos países. De estos solo 93 se encuentran en vigor, y los 9 restantes están en distintas fases de tramitación.⁴ Al final de este trabajo se introduce como anexo el listado cronológico de los convenios que España ha firmado.

9. INCENTIVOS FISCALES A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS.

Actualmente existen numerosos incentivos fiscales para promover la inversión extranjera. Dichos incentivos consisten en reducciones, deducciones, bonificaciones, amortizaciones e incluso exenciones de pago de ciertos tributos. A continuación se van a analizar varios de ellos.

⁴ Los datos han sido extraídos de la página de Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas: <http://www.minhap.gob.es/es-ES/Normativa%20y%20doctrina/Normativa/CDI/Paginas/cdi.aspx>

9.1.DEDUCCIÓN PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN JURÍDICA: IMPUESTO SOPORTADO POR EL CONTRIBUYENTE

Esta deducción la regula el artículo 31 de la Ley 27/2014, según el cual: “Cuando en la base imponible del contribuyente se integren rentas obtenidas y gravadas en el extranjero, se deducirá de la cuota íntegra la menor de las dos cantidades siguientes:

- a) El importe efectivo de lo satisfecho en el extranjero por razón de gravamen de naturaleza idéntica o análoga a este Impuesto. No se deducirán los impuestos no pagados en virtud de exención, bonificación o cualquier otro beneficio fiscal. Siendo de aplicación un convenio para evitar la doble imposición, la deducción no podrá exceder del impuesto que corresponda según aquél.
- b) El importe de la cuota íntegra que en España correspondería pagar por las mencionadas rentas si se hubieran obtenido en territorio español.”

Con esta deducción se pretende evitar la doble imposición jurídica, es decir, que una misma renta (obtenida en el extranjero) se declare en dos países distintos. Si este hecho ocurre, el contribuyente se puede deducir la cantidad menor de las descritas en el párrafo anterior. Bien, el importe pagado en el extranjero en concepto a un impuesto idéntico al IS, o el importe que correspondería pagar en España por dichas rentas si se hubiesen obtenido aquí.

9.2.DEDUCCIÓN PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL: DIVIDENDOS Y PARTICIPACIONES EN BENEFICIOS

Con esta otra deducción lo que se pretende evitar es que los dividendos o participaciones que se encuentran en la BI del contribuyente y hayan sido pagados por una empresa no residente en el territorio español se declaren doblemente. Dicho

contribuyente puede deducirse el importe pagado por tales cantidades en el extranjero, siempre y cuando este importe se incluya en la BI del contribuyente. Pero para que se pueda aplicar esta deducción es necesario que se cumplan dos requisitos, los cuales se van a extraer del artículo 32 de la Ley 27/2014:

“a) Que la participación directa o indirecta en el capital de la entidad no residente sea, al menos, del 5 por ciento, o bien que el valor de adquisición de la participación, sea superior a 20 millones de euros.

b) Que la participación se hubiera poseído de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, que se mantenga durante el tiempo que sea necesario para completar un año (...).”

En definitiva, el objetivo de esta deducción es evitar que los dividendos y participaciones que forman parte de la BI del contribuyente se declaren doblemente. Por ejemplo, tenemos un sujeto que en su BI se ven incluidos unos dividendos pagados por una empresa no residente en territorio español. En este caso se podrá deducir el importe pagado por dichos dividendos en el país extranjero, siempre y cuando cumpla con las dos condiciones expuestas anteriormente (participación de al menos un 5%, y posesión de dicho participación al menos durante el año anterior ininterrumpidamente).

Finalmente, en este apartado vamos a realizar una comparativa de las medidas fiscales en apoyo al crecimiento empresarial que llevan a cabo los países de nuestro entorno.

En primer lugar analizamos el caso de Irlanda. Este país tiene una economía muy centrada hacia el exterior, por lo que resulta muy atractiva para las empresas nacionales e internacionales. Esto es debido a que cuenta con uno de los IS más reducido de la UE, en concreto aplica un 12,5%. Mientras que en España el tipo general aplicable es del 30% en 2015, aunque en 2016 se reduce al 25%, el tipo impositivo de Irlanda sigue estando muy por debajo. En 2010, este país decretó que las PYMES que se instalen allí estarán exentas de pagar el gravamen que se les aplica durante los tres

primeros años. A pesar de que debido a este atractivo el coste de la mano de obra está aumentando, y que el mercado irlandés es muy competitivo, sigue mostrando oportunidades de negocio para España (sobre todo en el sector agroalimentario, industrial y de servicios), debido a que estos productos españoles tienen una imagen más favorecida que los de otros países y tienen una gran aceptación entre los ciudadanos irlandeses. También facilitan la entrada de empresas especializadas en productos químicos, farmacéuticas, de comunicación, software... Por otro lado, Irlanda ha preparado un chollo fiscal para las multinacionales, permitiendo a las grandes multinacionales ahorrarse millones de euros con el pago del Impuesto de Sociedades, y se mantendrá hasta el año 2020. Consiste en que las empresas no tengan que tributar por los ingresos procedentes de patentes, licencias y propiedad intelectual, lo cual ahorraría millones de euros a compañías como Google. El argumento que ha utilizado Irlanda es que esta medida incentiva a las empresas a establecer su sede en su país.

En segundo lugar estudiamos el caso de Francia. Las medidas que está llevando a cabo Francia están dirigidas a estimular el crecimiento económico de las PYMES y la creación de empleo. Este país al igual que Irlanda utiliza el IS como incentivo fiscal. El tipo de gravamen básico que aplica es del 33,33%, pero cuenta con un tipo reducido al 15% aplicable a las PYMES sobre los primeros 38.120 euros de beneficio. Además, según la Ley de Finanzas francesa de 2009, se suprime el Impuesto sobre Sociedades mínimo anual para las empresas que tengan una facturación igual o superior a 400.000 euros. Otro incentivo fiscal es la ampliación del alcance de la deducción fiscal por investigación y desarrollo. Según esta, las empresas innovadoras, que cuenten con ciertas condiciones se podrán aprovechar de una deducción del 30% de sus gastos en investigación y desarrollo durante el primer año (con un límite de 100 millones de euros). Por último señalar una de sus iniciativas que más nos ha llamado la atención, es la denominada "Pacte PME International". El Ministerio francés de Comercio Exterior tiene el objetivo de aumentar la internacionalización de las PYMES con ayuda de grandes empresas francesas ya establecidas en mercados extranjeros. Lo que se consigue con esto es que la gran empresa (de forma voluntaria) pone a disposición de las PYMES sus redes comerciales, su experiencia, conocimientos e infraestructura, para que la pequeña empresa aproveche este trampolín para establecerse en mercados internacionales.

Para terminar con esta comparativa podemos hacer mención de varios países, pero vamos a hacer referencia a Hungría. Ya que desde 1995 se ha posicionado como un país de bajos impuestos. En el mencionado año establece un tipo impositivo para el IS del 18%, que posteriormente en 2014 fue reducido hasta el 16%. Y a pesar que en 2010 este porcentaje aumenta, se posiciona en el 16% y se sigue manteniendo por debajo de muchos países de la UE. Otro de los instrumentos desarrollados por este país en apoyo al crecimiento es el programa “Corvinus International Investment Ltd”, esta iniciativa aporta capital a las empresas húngaras que desean internacionalizarse. La financiación se realiza con fondos propios del programa y a través de préstamos y garantías.

10. ¿CUÁNDO INTERESA A UNA EMPRESA INTERNACIONALIZARSE?

Cuando a las empresas españolas se les queda pequeño el mercado actual, muchas de ellas optan por iniciar el proceso de internacionalización, expandiéndose a mercados más volátiles. Esto se conoce como saturación del mercado, y ocurre cuando un determinado producto llega a su fase de madurez o declive en dicho mercado. Por lo que llegado este punto, si la empresa quiere seguir con su actividad debe iniciar un proceso de expansión.

Numerosas empresas deciden invertir en varios negocios y distintos mercados. Esta acción es favorable debido a que si se producen cambios políticos, económicos, sociales... en un determinado país y el negocio peligra, tiene la opción que en el otro país en el que invierte las condiciones sean mucho mejor y su producto se encuentre en pleno auge. Esta práctica es muy común en grandes empresas, que tienen mucho para invertir pero no quieren hacerlo sobre un único mercado y producto.

En ocasiones, para poder llevar a cabo la actividad de la empresa es necesario mano de obra especializada o unas materias primas determinadas. Cuando en el actual país es difícil acceder a dichos elementos, y la empresa encuentra un acceso directo y más fácil en otros países, inician un proceso de expansión hacia dichos países. De este

modo se le facilita seguir con su actividad y se le abarata, ya que les cuesta menos acceder a los recursos, tanto materiales como humanos, que son necesarios.

En conclusión, aunque una empresa se encuentre en alguno de los puntos descritos anteriormente, para que el proceso de internacionalización pueda llevarse a cabo con éxito, la empresa ha de contar con unos recursos y capacidades suficientes para afrontarlo. A la hora de iniciar el proceso de internacionalización, hay que hacer una inversión económica importante, si la empresa que desea realizarlo no cuenta con suficientes recursos financieros, no tendrá éxito en su expansión. Igualmente ocurre con la tecnología, la empresa ha de contar con una tecnología lo suficientemente actualizada para poder competir en los nuevos mercados, de lo contrario su presencia en dichos mercados será inexistente.

Las dudas que invaden a las empresas por saber si son capaces de exportar sus productos al exterior o no son muy comunes. Para resolver estas dudas, el Ministerio de Industria ha puesto en marcha una plataforma para que las PYMES puedan evaluar su capacidad para exportar, esta aplicación les permite conocer lo que les espera antes de lanzarse a otros mercados. Para que la herramienta pueda generar el diagnóstico de la empresa necesita conocer varias áreas de esta, que son: dirección, organización, financiación, productos, marketing y cooperación. Para poner en marcha esta iniciativa, se ha contado con 1.300 empresas con presencia en mercados exteriores.

11. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

La internacionalización es la principal opción de crecimiento para las empresas españolas. Pero para que esta estrategia tenga éxito, no basta con comercializar productos y servicios con otros países simplemente, sino que dicha estrategia debe estar dentro de la estrategia empresarial. La empresa BUSINESSGOON⁵ ha desarrollado un

⁵ BUSINESSGOON es una compañía de servicios, especializada en estrategia empresarial internacional y consultoría de negocio a nivel global. El estudio del que se hace referencia ha sido extraído de: <http://www.abc.es/economia/20140208/abci-internacionalizacion-empresas-decalogo-201402071911.html>

estudio donde enumera las principales ventajas para las empresas que inician el proceso de internacionalización, dichas ventajas se van a enumerar y analizar a continuación.

Si el tamaño de la empresa es reducido corre el riesgo que otra de mayor tamaño y con mayor capacidad la deje obsoleta. Las grandes empresas normalmente tienen un marketing más agresivo, ya que debido a su tamaño pueden obtener un margen mayor en sus precios (debido al aprovechamiento de las economías de escala), y por lo tanto tienen un mayor poder sobre los clientes. Este hecho se conoce como “pez pequeño” y para evitarlo, la internacionalización es la mejor opción.

En segundo lugar, se puede afirmar que las empresas internacionales son más competitivas que las nacionales, debido a que deben adaptarse a los mercados actuales en los que operan. Este hecho les ayuda a aprender las particularidades de los distintos clientes, así como de las capacidades y estrategias de sus competidores. Al competir en varios mercados, necesitan ocupar más puestos de trabajo por ello generan más ocupación que las nacionales, y consiguen cualificarse en un determinado negocio.

La internacionalización puede ser un paraguas anti crisis en épocas de recesión económica. Cuando en nuestro país las ventas de una determinada empresa caen, que esta se posicione frente a otros mercados puede evitarle las caídas económicas de dicha recesión e incluso puede crecer. El hecho de introducirse en nuevos nichos comerciales, ayuda a sostener las pérdidas de ventas en el país nacional.

Actualmente son muchas las empresas que buscan en mercados extranjeros nuevos segmentos de clientes que se encuentren en crecimiento. Por ejemplo hacia el BRIC, aunque a pesar de que estos mercados se encuentren en crecimiento, es necesario que antes de implantar los productos o servicios de la empresa, esta haga un estudio sobre sus capacidades, infraestructuras y su dicho producto puede encajar en esos mercados.

Como se ha comentado brevemente antes, la internacionalización puede favorecer el aprovechamiento de economías de escala (consiste en que el coste medio de producción de un producto se reduce a medida que aumentan las unidades fabricadas). Así como aprovechar capital humano, materias primas, tecnologías... que siendo una empresa nacional son difíciles de acceder pero al aumentar su tamaño se les facilita.

Desde el punto de vista psicológico, la internacionalización aumenta la motivación de los trabajadores. Hace que estos se sientan parte de una gran familia, sentirán que el éxito exterior es gracias a su esfuerzo personal, y por lo tanto su productividad aumenta.

Por último, señalar como una gran ventaja de la internacionalización el marketing que aporta a la imagen de la empresa. Al aumentar su tamaño y satisfacer a más clientes, la marca de la empresa se ve reforzada.

A pesar de ser numerosas las ventajas que se pueden obtener con el proceso de internacionalización, también hay que tener en cuenta las desventajas que pueden anteponerse a la empresa. El principal inconveniente a la hora de iniciar el proceso de internacionalización empresarial es el riesgo, la duda de que con la inversión se pueda ganar o perder. Por este motivo hay que analizar el proyecto de crecimiento previamente a iniciar el proceso.

Muchas empresas el problema que plantean es que no tienen capacidad suficiente para captar oportunidades de mercado exteriores. Aun cuando esta oportunidad se observa, es necesario que la empresa cuente con capacidad financiera suficiente para hacer frente a dicho proyecto, de lo contrario le será imposible adentrarse en mercados exteriores. Además de contar con recursos financieros, ha de tener en su plantilla personal cualificado para la actividad que desarrolle la empresa, de este modo le será más fácil competir en mercados externos.

12. CASOS PRÁCTICOS Y REALES

En este último punto hemos aplicado la teoría explicada en los puntos anteriores, aplicándola a casos prácticos y visualizada en casos reales.

Para empezar, anteriormente explicábamos cuándo es interesante para una empresa iniciar un proceso de internacionalización. Pues bien, el principal motivo para esto es la saturación del mercado actual, y por este motivo hemos planteado la necesidad de expandirse a la cadena de supermercados Hiperber. Es una cadena de supermercados que hace ya más de 40 años abrió su primera tienda en Elche (Alicante). Actualmente tiene presencia en Alcoy, Villena, Elda, Aspe, Novelda, Crevillente, Albatera, Cox, entre otras ciudades de la provincia de Alicante. Desde sus inicios Hiperber se ha guiado por las exigencias de sus clientes, lo cual ha hecho que su tamaño aumente constantemente. Como ya se ha comentado lleva más de 40 años ofreciendo sus servicios y productos a los clientes de la provincia de Alicante. En los últimos años estos mercados se están viendo atacados por otras competidoras como Mercadona, Lidl o Dumbo. Por ello, creemos que se le está quedando pequeño su mercado actual, y si desea seguir creciendo con su actividad principal lo que debe iniciar es un proceso de expansión hacia otros mercados exteriores. Otro pro a favor de que inicie dicho proceso es que le permite reducir riesgos, al no invertirlo todo en sus tiendas de Alicante, ante cambios en los gustos, preferencias o incluso cambios políticos de este país, sus pérdidas pueden ser menores. Actualmente los estados de la Unión Europea son los principales países a los que exportar productos alimenticios y bebidas, debido a que son mercados cercanos y sencillos para empezar. Aunque los terceros países como Lejano Oriente, Estados Unidos o países de Latinoamérica son otra alternativa para exportar, existen ayudas para comercializar en dicho países.

En segundo lugar, hemos comentado que ventajas e inconvenientes puede suponer un proceso de internacionalización para la empresa, pero para que nos quede más claro lo vamos a observar en ejemplos reales que ya han realizado esta expansión.

Un claro ejemplo de las ventajas que puede suponer la internacionalización empresarial es la empresa de gafas Hawkers. Esta empresa fue fundada por cuatro jóvenes de Elche, con el principal objetivo de vender gafas de sol vía online, y es protagonista de uno de los mayores crecimientos del sector de la moda online. En 2015 sus ventas alcanzan los cuarenta millones de euros, frente a los trece millones registrados en 2014. Esta empresa es un buen ejemplo de que la internacionalización es la principal opción de crecimiento, ya que sin tener presencia apenas en el mercado en tan solo dos años sus ventas han aumentado exponencialmente. En este caso que su tamaño inicial fuese reducido no frenó su expansión. La fabricación de sus gafas se realiza en seis fábricas situadas en China, y la distribución de estas se lleva a cabo por cuatro centros logísticos, localizados en Madrid, Los Ángeles, México y Sídney. Con esto se ha conseguido el aprovechamiento de economías de escala, gracias a lo cual pueden presentar sus gafas en el mercado a un precio menor que el de sus competidores. Los siguientes países a los que pretenden expandirse para continuar con el crecimiento de su empresa es América, Brasil, Colombia, Argentina y Chile. Con motivo de su gran expansión, su imagen se ha visto enormemente favorecida, siendo imagen de ellas David Bustamante o Paula Echevarría entre otros famosos.

Otro ejemplo para apreciar las ventajas que le ha supuesto la internacionalización es la empresa Panama Jack. Su sede la tiene en Elche y distribuye calzado a más de cuarenta países, entre ellos Francia, Alemania o Reino Unido, pero España sigue siendo su principal mercado, ya que supone el 30% de sus ventas. Como se puede apreciar, el motivo que impulsó a esta empresa para expandirse no fue la saturación del mercado actual, sino la posibilidad de expandirse para poder aprovechar economías de escala y de este modo ofrecer a sus clientes unos precios más reducidos y diversificar riesgo invirtiendo en distintos mercados.

CONCLUSIONES

En este último punto vamos a resumir de forma clara las conclusiones a las que se han llegado en el transcurso del trabajo.

El objetivo principal de este trabajo ha sido identificar las diferencias tributarias existentes cuando se llevan a cabo operaciones intracomunitarias, importaciones y exportaciones. Las mayores diferencias se presentan en torno al tratamiento del IVA. Queremos destacar que operaciones intracomunitarias las puede realizar cualquier empresa sin necesidad de llevar a cabo un proceso de internacionalización. Por este motivo, previamente a realizar cualquier operación es necesario darse de alta en el Censo de Emprendedores, profesionales y retenedores. En el tratamiento que se hace del IVA en estos casos queremos resaltar la inversión de sujeto pasivo, ya que es algo novedoso que únicamente se realiza en las operaciones intracomunitarias y es muy importante. Por el contrario, cuando se trata de importaciones o exportaciones, al tener que pasar los bienes por la aduana el tratamiento del IVA es distinto y no se produce la inversión del sujeto pasivo.

Respecto al nuevo sistema de liquidación del IVA en las importaciones, es cierto que permite suprimir la presentación del modelo 031, pero las condiciones para acogerse a él son excesivas para la mayor parte de importadores españoles, puesto que los 6.010.121,04 euros en volumen de operaciones los alcanzan pocos de ellos.

Como objetivos secundarios del presente trabajo contábamos con varios:

El primero de ellos, respecto a las razones que incitan a las empresas a iniciar el proceso de internacionalización, hemos analizado algunas de estas razones. El mercado actual se les queda pequeño porque son capaces de producir más de lo que pueden vender, y se ven en la necesidad de expandirse. No quieren arriesgar todo su negocio en un solo mercado, por si se producen cambios y pueden caer en peligro. Les es más fácil acceder a materias primas y/o mano de obra necesarios para el desarrollo de su actividad

principal. Estas son algunas de las causas por las que se expanden a otros mercados las empresas, pero también se ha visto que no todas las empresas son capaces de llevar a cabo un proceso de internacionalización satisfactoriamente.

Bajo mi punto de vista, el proceso de internacionalización ha salvado a muchas empresas españolas de la situación de crisis que se vive en este país. Ha sido para ellas un escape de la situación actual y les ha permitido que las pérdidas económicas sean menores e incluso obtener beneficios. Mientras que nuestro mercado estaba estancado y por lo tanto sus ventas caían exponencialmente, gracias a otros mercados han podido aumentar sus ventas y beneficios.

Respecto al segundo objetivo, las ventajas e inconvenientes que puede suponer una expansión empresarial. En mi opinión llevar a cabo un proceso de internacionalización es costoso y a largo plazo, se requiere personal cualificado, visión empresarial hacia el exterior, además de unas determinadas fortalezas y habilidades. Pero si nos ponemos a observar nuestro alrededor, las empresas con más éxito son aquellas que se han expandido y aprovechado oportunidades externas. Es el caso de la empresa Hawkers, que en un periodo de dos años de vida, ha experimentado uno de los mayores crecimientos de sector de la moda online. Con esto se ha visto reforzada su imagen, se ha podido permitir bajar los precios de sus gafas, debido al aprovechamiento de las economías de escala.

Para finalizar con este punto vamos a hacer referencia al tercer y último objetivo, la normativa española para evitar la doble tributación. Los convenios modelo para evitar la doble imposición, han sido y siguen siendo necesarios. Creemos que gracias a ellos las empresas se sienten más motivadas a exportar sus productos hacia otros países, debido a que sienten que los riesgos son menores. Aunque no son aplicados como normas, el hecho de ser flexibles para los distintos países que los firman ayuda a obtener una estructura y un contenido similares.

BIBLIOGRAFÍA

Libros o manuales:

ALIAGA AGULLÓ, EVA; BAYONA GIMÉNEZ, JOAN JOSÉ; CENCERRADO MILLÁN, EMILIO; GALLEGO LÓPEZ, JUAN BENITO; NÚÑEZ GRAÑÓN, MERCADES Y PÉREZ BERNABEU, BEGOÑA. “Ordenamiento tributario español: los impuestos”. Tirant Tributario. (Día de consulta: 17/05/2016).

Documentos de sitios web:

AGENCIA TRIBUTARIA. “Declaración censal de alta, modificación y baja en el censo de empresarios, profesionales y retenedores”. Agencia Tributaria. Obtenido de: [http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos Comunes/La Agencia Tributaria/Modelos y formularios/Declaraciones/Modelos 01 al 99/036/Instrucciones/instr_mod036.pdf](http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos Comunes/La_Agencia_Tributaria/Modelos_y_formularios/Declaraciones/Modelos_01_al_99/036/Instrucciones/instr_mod036.pdf) (Día de consulta: 18/04/2016).

AGENCIA TRIBUTARIA. “Instrucciones para cumplimentar el modelo 309 IVA-autoliquidación no periódica”. Agencia Tributaria. Obtenido de: [http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos Comunes/La Agencia Tributaria/Modelos y formularios/Declaraciones/Modelos 300 al 399/309/Instrucciones/instr_309.pdf](http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos Comunes/La_Agencia_Tributaria/Modelos_y_formularios/Declaraciones/Modelos_300_al_399/309/Instrucciones/instr_309.pdf) (Día de consulta: 20/04/2016).

AGENCIA TRIBUTARIA. “IVA, autoliquidación”. Agencia Tributaria. Obtenido de: [http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos Comunes/La Agencia Tributaria/Modelos y formularios/Declaraciones/Modelos 300 al 399/303/Instrucciones/instr_mod303.pdf](http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos Comunes/La_Agencia_Tributaria/Modelos_y_formularios/Declaraciones/Modelos_300_al_399/303/Instrucciones/instr_mod303.pdf) (Día de consulta: 18/04/2016).

AGENCIA TRIBUTARIA. “Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades, cuadro comparativo”. Agencia Tributaria. Obtenido de: [http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos Comunes/La Agencia Tributaria/Segmentos Usuarios/Empresas y profesionales/Impuesto sociedades/Novedades Impuesto Sociedades publicadas 2014/Comparativa Sociedades dic.pdf](http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos Comunes/La_Agencia_Tributaria/Segmentos_Usuarios/Empresas_y_profesionales/Impuesto_sociedades/Novedades_Impuesto_Sociedades_publicadas_2014/Comparativa_Sociedades_dic.pdf) (Día de consulta: 03/05/2016).

BUISÁN GARCÍA, MARIO & ESPINOSA MALO, ESTER. (Noviembre – diciembre de 2007). “Una aproximación al perfil de la empresa española internacionalizada: datos y reflexiones”. Revista ICE. Obtenido de: http://www.revistasice.com/cache/pdf/ICE_839_9-21_E0B665B75909B901454CC7D5E3951DF8.pdf> (Día de consulta: 14/04/2016).

GARCÍA PRATS, FRANCISCO ALFREDO. “Los modelos de convenio, sus principales rectores y su influencia sobre los convenios de doble imposición”. Instituto de Estudios Fiscales. Obtenido de: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/fiscalidad_internacional/133_Garcia.pdf> (Día de consulta: 03/05/2016).

GERENCIA DE UNIVERSIDAD MIGUEL HERNANDEZ. “Factura de agente de aduanas”. Universidad Miguel Hernández. Obtenido de: <http://sicgef.umh.es/files/2016/01/Anexo-VII-Aduanas.pdf>> (Día de consulta: 20/04/2016).

MIR, JOAN. (21 de noviembre de 2006). “Motivos, obstáculos, ventajas e inconvenientes de la internacionalización”. ANECOOP. Obtenido de: <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/01621.pdf>> (Día de consulta: 02/05/2016).

PLA BARBEL, JOSÉ & COBOS CABALLERO, ANGELA. (Octubre de 2002). “La aceleración del proceso de internacionalización de la empresa: el caso de las international new ventures españolas”. Revista ICE. Obtenido de http://www.revistasice.info/cache/pdf/ICE_802_9-22_840EA177559C574DB64552693921EE81.pdf> (Día de consulta: 14/04/2016).

VALLEJO CHAMORRO, JOSÉ MARÍA & GUTIÉRREZ LOUSA, MANUEL. “Los convenios para evitar la doble imposición: análisis de sus ventajas e inconvenientes”. Instituto de Estudios Fiscales. Obtenido de: <http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/2/11542/jmvallejo.pdf>> (Día de consulta: 11/05/2016).

VICTORIA SÁNCHEZ, ANTONIO. (1999). “El IVA y las operaciones del comercio internacional”. Crónica Tributaria nº92. Obtenido de <http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/fiscalidad_internacional/iva_victoria.pdf> (Día de consulta: 18/04/2016)

Páginas web:

ABC ECONOMÍA. (2 de noviembre de 2015). “Las principales ventajas de la internacionalización empresarial” Periódico ABC. Obtenido de: <<http://www.abc.es/economia/20140208/abci-internacionalizacion-empresas-decalogo-201402071911.html>> (Día de consulta: 02/05/2016).

AGENCIA TRIBUTARIA. (30 de octubre de 2015). “Informe sobre la correcta aplicación del IVA a las adquisiciones intracomunitarias efectuadas por sujetos sometidos al régimen especial de Recargo de Equivalencia”. Agencia Tributaria. Obtenido de: <http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/_Segmentos/_Empresas_y_profesionales/Foro_Grandes_Empresas/Criterios_de_caracter_general_en_la_aplicacion_de_los_tributos/Impuesto_sobre_el_Valor_Anadido/Correcta_aplicacion_del_IVA_a_las_adquisiciones_intracomunitarias_efectuadas_por_sujetos_sometidos_al_regimen_especial_de_rec_de_equivalencia.shtml> (Día de consulta: 18/04/2016)

BBVA. (15 de octubre de 2015). “¿Dónde y cómo exportar productos agroalimentarios?”. BBVA. Obtenido de: <<http://www.bbvacontuempresa.es/a/donde-y-exportar-productos-agroalimentarios>> (Día de consulta: 31/05/2016.)

BOLAÑOS ALEJANDRO. (21 de mayo de 2015). “¿Qué mercancías exporta España?”. Periódico El País. Obtenido de: <http://economia.elpais.com/economia/2015/05/20/actualidad/1432157097_603986.html> (Día de consulta: 22/06/2016).

BUSINESSGOON. “Traspassando frontera, la internacionalización de las empresas”.
Businessgoon. Obtenido de: <<http://businessgoon.com/internacionalizacion-empresas/>> (Día de consulta: 02/05/2016).

EL ECONOMISTA. (5 de noviembre de 2014). “Irlanda prepara un nuevo chollo fiscal para que las multinacionales puedan eludir sus impuestos”. Periódico El Economista. Obtenido de: <<http://www.economista.es/indicadores-europa/noticias/6218717/11/14/Se-vuelve-a-abrir-la-puerta-de-la-elusion-fiscal-en-Europa-Irlanda-ya-prepara-un-nuevo-doble-irlandes.html>> (Día de consulta: 30/05/2016).

ESCUELA DE ESTRATEGIA EMPRESARIAL. (10 de septiembre de 2014). “¿Qué es la Internacionalización de empresas?”. Escuela de estrategia empresarial. Obtenido de: <<http://www.escueladeestrategia.com/que-es-la-internacionalizacion-de-empresas/>> (Día de consulta: 14/04/2016).

FRANC MARÍN CAMP. (15 de febrero de 2016). “Las gafas de Hawkers fijan su mirada en Estados Unidos y Asia para alcanzar cien millones en 2016”. Modaes. Obtenido de: <<http://www.modaes.es/empresa/20160215/las-gafas-de-hawkers-fijan-su-mirada-en-estados-unidos-y-asia-para-alcanzar-cien-millones-en-2016.html>> (Día de consulta: 31/05/2016).

ÍNDICE DEL REGLAMENTO DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. (1 de enero de 2016). “Índice del reglamento del impuesto sobre el valor añadido”. Ministerio de Hacienda. Obtenido de <http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/IVA/RD_1624-1992.pdf> (Día de consulta: 18/04/2016).

JIMENEZ, MAYKA. (26 de abril de 2016). “Cuba ofrece beneficios fiscales a las empresas que se instalen allí”. Loginews. Obtenido de: <<http://noticiaslogisticaytransporte.com/logistica/26/04/2016/cuba-ofrece-beneficios-fiscales-a-las-empresas-que-se-instalen-alli/78687.html>> (Día de consulta: 30/05/2016).

LEY 37/1992 DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. (28 DE diciembre).

“Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido”. Ministerio de Hacienda. Obtenido de:

<http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/SGT/LEYES/ONLINELT/C08.01.1992.12.28.ley.37.iva_te_23163.htm#VIII1T1C2 > (Día de consulta: 18/04/2016).

MINISTERIO DE HACIENDA. “Convenios de doble imposición”. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Obtenido de:

<<http://www.minhap.gob.es/es-ES/Normativa%20y%20doctrina/Normativa/CDI/Paginas/cdi.aspx>> (Día de consulta: 11/05/2016).

MINISTRO DE INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO. “Alta/baja del Registro de Operadores Intracomunitarios (ROI).” Ministerio de Industria, Energía y Turismo. Obtenido de:

<<http://www.ipyme.org/es-ES/EjercicioAct/OFiscales/Paginas/ROI-S.aspx>> (Día de consulta: 18/04/2016).

UNIVERSIDAD A DISTANCIA DE MADRID. (7 de junio de 2016). “Riesgos e inconvenientes asociados a la internacionalización de la empresa” UDIMA.

Obtenido de: <<http://blogs.udima.es/administracion-y-direccion-de-empresas/libros/introduccion-a-la-organizacion-de-empresas-2/unidad-didactica-10-internacionalizacion-de-la-empresa/4-riesgos-e-inconvenientes-asociados-a-la-internacionalizacion-de-la-empresa/>> (Día de consulta: 02/05/2016).

VALENTE, CATARINA. (21 de octubre de 2015). “Irlanda atrae a ls empresas por sus incentivos fiscales”. Periódico Expansión. Obtenido de:

<<http://www.expansion.com/pymes/2015/10/21/5627db66ca47415d708b4655.html> > (Día de consulta: 03/05/2016).

VALLS, MIQUEL. (13 de marzo de 2015). “Internacionalización: filial vs sucursal”. MVE & Associats. Obtenido de:

<<http://www.miquelvalls.com/internacionalizacion-empresas-filial-sucursal/#>> (Día de consulta: 31/05/2016).

VERA HERVÁS, LUCÍA. (15 de julio de 2015). “Industria crea una web para medir si una empresa puede exportar”. Cinco Días. Obtenido de:

<http://cincodias.com/cincodias/2015/07/14/pyme/1436866722_661034.html> (Día de consulta: 30/05/2016).

