

La reforma Trump: efectos fiscales en las empresas españolas

GUÍA/ La reforma puede impulsar la actividad de algunas empresas españolas, pero podría afectar al balance total.

Inma Benedito. Madrid

Buenas noticias para las empresas españolas con presencia en Estados Unidos, aunque no tan buenas para la economía española. La política de *American First*, promulgada por Donald Trump, podría terminar beneficiando a empresas no americanas, con tal de que operen en su mismo suelo. El problema es que puede afectar negativamente a la economía española.

La reforma fiscal recientemente aprobada en Estados Unidos, la más importante realizada desde que Reagan estuviera en el poder, tendrá un coste estimado de 1,5 billones de dólares hasta 2028 (el 150% del PIB de España). La reforma contempla amplias deducciones y beneficios fiscales para empresas estadounidenses, a través de la repatriación de beneficios o dividendos, de exportaciones...

“Pero también será positivo para las empresas de otros países con operaciones en suelo americano”, señaló Miguel Ángel Sánchez, socio responsable Fiscal de Hogan Lovells, en un encuentro con algunos medios de comunicación organizado por la firma legal, ayer. “Estas medidas están encaminadas a que las autoridades europeas espabilen”, señaló, debido al impacto que pueden tener en las economías de otros mercados con diferente escenario fiscal.

• **Operar en Estados Unidos: primer requisito para beneficiarse de las ventajas fiscales.** No importa el sector. Las empresas con un negocio más expuesto en Estados Unidos son las primeras beneficiarias. La reforma fiscal de Trump reduce el tipo del Impuesto sobre Sociedades (IS) del 35% al 21% –En España, el tipo se sitúa en el 25%–. “Será una bajada de impuestos muy importante para todas las empresas americanas. En particular, para las empresas españolas que operen en EEUU”, explica Miguel Ángel Sánchez, socio responsable del área Fiscal de Hogan Lovells. “Cuanto mayor sea la actividad que las empresas españolas realicen en EEUU, mayor será la ventaja que po-

Un plan keynesiano en el mal momento

La reforma fiscal de Trump llega a Estados Unidos después de nueve años de crecimiento y en un escenario de pleno empleo y con bajos tipos de interés. Aunque a ciencia cierta resulta difícil determinar sus efectos sobre la economía futura, el principal riesgo es que el presidente de EEUU se haya equivocado de momento para lanzar este plan keynesiano. De hecho, los expertos fiscales de Hogan Lovells coinciden en que la reciente volatilidad en la bolsa “algo tiene de todo esto”. Aunque la reforma fiscal podría alargar el ciclo, añadiendo leña al consumo, “hay un miedo terrible a una subida de inflación”. Esta bajada de impuestos, en un momento de crecimiento económico y bajos tipos, va a liberar una gran cantidad de recursos en empresas y consumidores, lo que podría elevar la inflación e incrementar el déficit, que ya se encuentra en tasas muy elevadas.

drán obtener de dicha reforma”, añade. Actualmente hay más de 800 empresas españolas presentes en EEUU. El negocio que mueven las seis compañías más expuestas al otro lado del charco superan los 30.000 millones de euros. Entre ellas se encuentra Grifols, ACS, OHL, Iberdrola o Santander. Grifols, por ejemplo, cuenta con tres fábricas y más del 65% de su actividad en Estados Unidos.

• **Algunos bancos y empresas con créditos pueden salir perdiendo.** Pero la reducción del IS tiene una parte mala. Su cara oculta viene del lado de los créditos fiscales. Estos se calculan teniendo en cuenta el tipo impositivo del IS. “En

la medida en que se baja dicho tipo, también se reduce el crédito fiscal”, señala Sánchez.

Esto producirá un deterioro de los créditos fiscales diferidos que las empresas tengan contabilizados en sus balances a 31 de diciembre de 2017 se verán, independientemente del sector de actividad. Podría afectar, por ejemplo, a algunos bancos que tuvieron pérdidas con la crisis.

• **¿Afectará a las exportaciones?** Una de las novedades que incorpora la reforma de Trump es una ventaja a la exportación –la primera medida fiscal que las favorece de manera particular–. Concretamente, la renta derivada de las exportaciones tributará a un tipo efectivo del 13,125% –vía deducción del 37,5%, en vez de al tipo general del 21%–. Si una empresa española quisiera beneficiarse de esta deducción, a través de su filial en EEUU, “tendría que trasladar empleados a la filial americana (o contratarlos allí) para dotar de recursos a esa filial”, explica Javier Gazulla, socio de Fiscal de Hogan Lovells. Si la filial presta servicios con empleados o medios de la matriz española, el beneficio debería atribuirse a España. Esta ventaja fiscal no tiene por qué afectar de manera directa a las exportaciones españolas. Sin embargo, sí puede ocurrir que una empresa española decida comenzar a prestar servicios que va a vender en Latinoamérica, por ejemplo, desde su filial en Estados Unidos, y no desde España, ya que los ingresos recibidos por estas exportaciones tributarían en EEUU a un tipo efectivo del 13,125% (frente al 25% de España).

• **Riesgo de traslado de actividad.** En la cumbre del *América Primero* y del movimiento *Buy American* se encuentra el BEAT (Erosión de Bases imponibles y Antiabuso, por sus siglas en inglés). Se trata de un impuesto adicional que grava los servicios que las empresas extranjeras prestan a empresas estadounidenses, con el objetivo de castigar a aquellas empresas que, por ejemplo, tengan proveedores fuera de

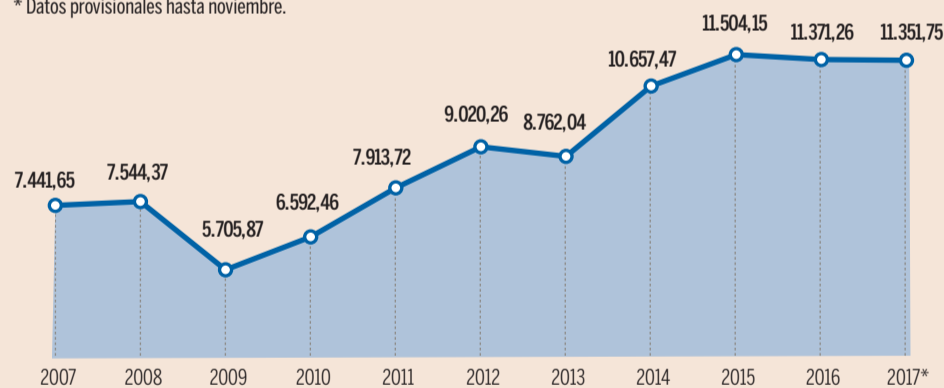


La reforma de Trump (en la imagen) es el mayor cambio fiscal desde la reforma de Ronald Reagan, en 1986.

VENTAS A ESTADOS UNIDOS

Evolución interanual de las exportaciones españolas, en millones de euros.

* Datos provisionales hasta noviembre.



Fuente: Datacomex

Expansión

sus fronteras. La medida puede suponer un doble golpe para las empresas españolas. Por un lado, las empresas estadounidenses podrían contratar menos servicios a empresas españolas. Por otro, las empresas españolas con filiales podrían trasladar su actividad a EEUU. Ahora que Trump ha anunciado un macroplan de infraestructuras, una empresa estadounidense que tenga ingenieros en EEUU tiene ventaja frente a una española a la hora de licitar para el mismo contrato. “Hay empresas que están analizando posibles traslados”, señalan desde Hogan Lovells. Esta deslocalización se produciría principalmente en términos de experiencia propia de las empresas (como por ejem-

plo ingenieros). Aunque activos intangibles, como credenciales o la marca, permanecerían en España, Javier Gazulla, socio de Fiscal, apunta que “el importe total de la facturación de servicios de España a su filial podría reducirse si parte de los equipos se trasladan”. Estos traslados no serían tan alarmantes como los potenciales cambios que se pueden producir en el caso de la crisis catalana, ya que el traslado afectaría sólo a ciertos equipos. Construcción e infraestructuras, o grupos españoles que quieran crecer en EEUU a través de adquisiciones no solo para entrar en suelo americano sino también para exportar a otros mercados, podrían ser los más afectados.

• **Menor inversión de EEUU en España.** La reforma fiscal de Trump incentiva que las empresas estadounidenses realicen sus nuevas inversiones en EEUU. Aunque los criterios para realizar una inversión no son solo fiscales, y también es relevante, por ejemplo, el coste laboral, donde España es competitiva, “no cabe duda de que el coste fiscal es un elemento muy relevante, y esto puede llevar a los gobiernos europeos a bajar impuestos para atraer a las empresas estadounidenses a invertir en sus países”, explica Juan Garicano, asesor de Fiscal.