



ASTURIAS OPEN DAYS

Planificar la salida al exterior: tips para centrarse solo en el negocio

30 de Enero de 2024 - 16:00 h



Por qué Deloitte



Global

-  **+150** países
-  **787** oficinas
-  **412.000** profesionales



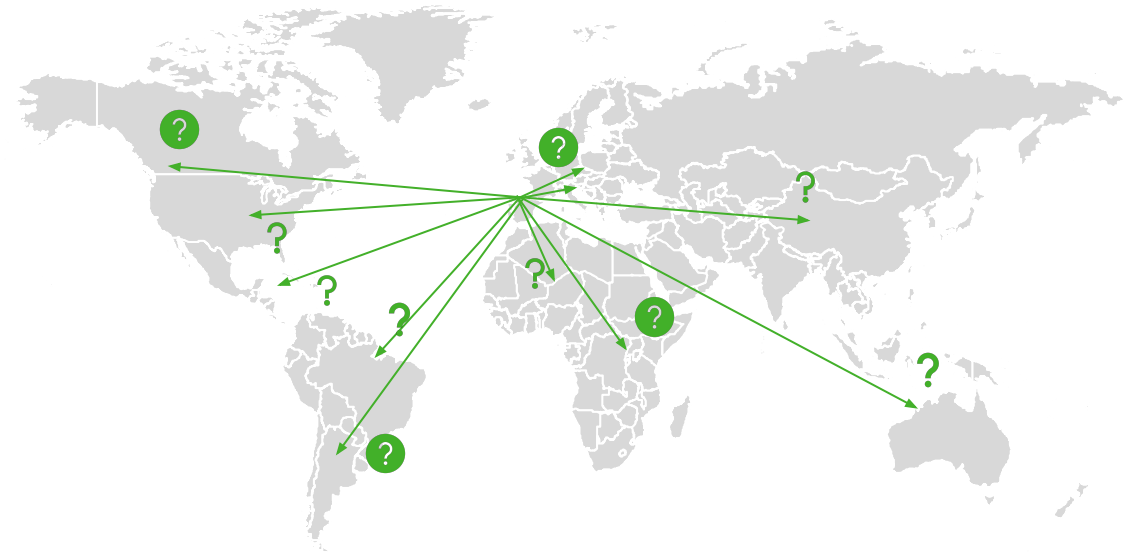
España

-  **23** oficinas
-  **+11.000** profesionales
-  **339** socios



-  **790** profesionales
-  **69** socios
-  **125 M** facturación

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. Planificación de la salida



ANÁLISIS POR PROYECTO

Evitar abordar un nuevo proyecto asumiendo que las implicaciones fiscales, legales, laborales o formales, son las mismas.

Misma operación \neq Mismo tratamiento en cada país.



CAMBIOS LEGISLATIVOS

No hay dos proyectos iguales. Cuidado con los cambios:

- ✓ **Legislativos:** entrada en vigor de un Convenio.
- ✓ **Prácticos:** mecanismo de aplicación retenciones.
- ✓ **Fácticos:** proyecto de menos de 6 meses vs más de 6 meses.



IMPACTO EN ESPAÑA Y DESTINO

Debe evitarse atender exclusivamente al impacto y a los formalismos que deben ser advertidos en el país de destino o en España.

Debe realizarse un análisis global del impacto y formalismos en ambas jurisdicciones.



REVISIÓN DOCUMENTACIÓN

- Nunca** usar contratos estándar sin revisar
- ✓ Revisar siempre las cláusulas contractuales.
- ✓ Pacto de **netos**.



ANTICIPACIÓN DESDE OFERTA

- ✓ Asunción de **riesgos** y responsabilidades.
- No esperar a que el acuerdo comercial esté cerrado. Algunas consideraciones:
 - Registros en el extranjero.
 - Apertura cuenta bancaria retrasa la operación (y el cobro).
 - Expedición de facturas conforme a requisitos formales extranjeros.

Muchas gracias

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.