



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

“El papel de la fiscalidad en la internacionalización de las empresas: el caso de Marruecos”

Najoua El Boutaheri Azeriouh

FACULTAD DE COMERCIO

VALLADOLID, 23/09/2024



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

2023/2024

TRABAJO FIN DE GRADO

**“El papel de la fiscalidad en la internacionalización
de las empresas: el caso de Marruecos”**

Trabajo presentado por: Najoua El Boutaheri Azeriouh

Tutor: José Ignacio Gobernado Rebaque

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, 23/09/2024

ÍNDICE

INDICE DE CUADROS, TABLAS Y GRAFICOS	5
INTRODUCCION	7
1. La internacionalización de las empresas.....	9
1.1. Conceptos de la internacionalización	9
1.2. Motivos y beneficios de la internacionalización	11
1.3. Criterios de selección del país objetivo	13
1.4. Elección del modelo de entrada	14
1.4.1. Factores que influyen en el método de entrada	14
1.4.2. Forma de entrada	16
2. El papel de la fiscalidad en la internacionalización	19
2.1. Concepto de residencia	19
2.2. La doble imposición	20
2.2.1. La doble imposición en el ámbito de los beneficios societarios	21
2.2.2. Mecanismos para eliminar la doble imposición	23
2.3. Exención y Deducción de Dividendos y Rentas Obtenidas en el Extranjero: Análisis de los Art.21, 22, 31 y 32 de la LIS	29
3. Marruecos como destino	33
3.1. Principales características de Marruecos	33
3.2. Estructura fiscal de Marruecos.....	37
3.2.1. Impuesto de sociedades (L'impôt sur les sociétés)	38
3.3. Incentivos fiscales.....	43
3.4. Convenio de doble imposición entre España-Marruecos.....	47
4. Caso de estudio: AUTOPIEZAS, S.L.....	51
4.1. Planteamiento del caso.....	51
4.2. Aspectos fiscales para tener en cuenta.....	53
4.3. Información básica sobre el caso	54

4.4.	Resolución del caso	54
4.5.	Conclusión del caso	61
CONCLUSIONES		62
BIBLIOGRAFÍA:		64

INDICE DE CUADROS, TABLAS Y GRAFICOS

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1; Factores que influyen en el modelo de entrada	15
CUADRO 2: Impuestos a pagar en Tanger	55
CUADRO 3; Impuestos a pagar en Larache	56
CUADRO 4:Impuestos a pagar en España.....	59

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1:Evolución del PIB de Marruecos (2019-2024).....	33
GRAFICO 2:Estructura del PIB de Marruecos.	34
GRAFICO 3:Balanza comercial entre España y Marruecos.....	35

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:Teorías de la internacionalización	9
Tabla 2:ANALISIS D.A.F.O	15
Tabla 3:Productos más intercambiados entre España y Marruecos	36
Tabla 4. Tipo impositivo sobre los beneficios en dírhams.....	40
Tabla 5:Porcentaje de exención en el Impuesto sobre Actividades Económicas. ...	44
Tabla 6: Exenciones en el Sector inmobiliarios según el tipo de promotora inmobiliaria.	45
Tabla 7:Exenciones de las empresas dedicadas al sector agrícola.....	46
Tabla 8:Empresas financieras y no financieras admitidas	47
Tabla 9:Impuesto comprendidos en el CDI entre Marruecos y España.	48
Tabla 10:Aspectos fiscales más relevantes.....	53
Tabla 11;Total a pagar en Impuestos	58
Tabla 12:Total a pagar en Impuestos en España	60

RESUMEN

En el presente Trabajo de Fin de Grado, se investiga el papel que juega la fiscalidad en la internacionalización de las empresas, con un enfoque en particular en Marruecos como país destino para la internacionalización de las empresas españolas. Además, se analiza los motivos y beneficios, los criterios clave para la selección del país destino y la forma de entrada a la hora de querer internacionalizar una empresa.

El aspecto central de este TFG gira principalmente en el análisis de la fiscalidad y su impacto de la internacionalización de las empresas. Por ello, se examina los conceptos que afectan de manera directa a la internacionalización, como lo son la residencia fiscal, la doble imposición y los diferentes métodos para evitarla.

Como ejemplo de este tema de estudio, se ha tomado el caso de Marruecos, país que se presenta como un destino atractivo para las empresas españolas que desean expandir sus horizontes, debido al desarrollo económico del país en los últimos años y los diferentes incentivos fiscales que presenta el país para atraer inversión extranjera.

ABSTRACT

In this Final Degree Project, the role of taxation in the internationalization of companies is investigated, with a particular focus on Morocco as a destination country for the internationalization of Spanish companies. Additionally, the reasons and benefits, key criteria for selecting the destination country, and entry modes for companies seeking to internationalize are analyzed.

The central aspect of this project revolves mainly around the analysis of taxation and its impact on the internationalization of companies. Therefore, concepts that directly affect internationalization, such as tax residency, double taxation, and the different methods to avoid it, are examined.

As an example of this subject, the case of Morocco has been chosen, a country that presents itself as an attractive destination for Spanish companies wishing to expand their horizons. This is due to the country's economic development in recent years and the various tax incentives it offers to attract foreign investment.

PALABRAS CLAVE: Internacionalización, fiscalidad, inversión, doble imposición, incentivos fiscales, impuesto de sociedades, España y Marruecos

INTRODUCCION

La internacionalización de las empresas españolas ha estado marcada por hitos importantes, como la incorporación a la Comunidad Económica Europea y la instauración del Mercado Único Europeo en 1986, impulsando además este proceso la adopción al euro. Además de factores como los son los acuerdos de GATT-OMC, junto con la madurez del mercado español han contribuido al impulso de la internacionalización.

Como resultado, en las últimas décadas muchas empresas españolas han conseguido consolidarse en mercados internacionales, convirtiéndose así en multinacionales líderes en diferentes sectores como el caso de Inditex y Repsol. Sin embargo, muchas empresas aún no han conseguido una presencia internacional, siendo muchas de ellas vulnerables a la competencia global. En el contexto de globalización creciente, la internacionalización se presenta como estrategia clave para fomentar el crecimiento y mejorar la competitividad.

En este contexto la fiscalidad juega un papel fundamental, en el cual las empresas deben realizar una gestión fiscal adecuada, considerando todos los aspectos que puedan afectar a su expansión, como en qué país se considera que la empresa tiene su residencia fiscal, los impuestos a los que están sujetas las empresas en el país de origen y destino, si entre ambos países existen un convenio de imposición, los diferentes métodos para eliminar la doble imposición. Además, es importante conocer los diferentes incentivos fiscales que ofrece el país destino, los cuales pueden reducir la carga fiscal de la empresa.

En el presente trabajo de fin de grado, para analizar los aspectos mencionados en los apartados anteriores, se procederá con el análisis de los aspectos más relevantes de la fiscalidad internacional y el impacto que estos tienen en la internacionalización de las empresas. Con un enfoque hacia Marruecos como destino para las empresas españolas. Marruecos emerge como un destino atractivo para la inversión por parte de las empresas españolas. Marruecos se ha consolidado como socio estratégico para España, no solo por la proximidad geográfica entre ambos países y la estabilidad política del país, sino también por las oportunidades emergentes en sectores clave como el turismo, la industria, o las infraestructuras de transporte. La combinación de estas ventajas con los diferentes incentivos fiscales que ofrece el país, lo convierte en un destino atractivo para la inversión.

Este Trabajo de Fin de Grado (TFG) se estructura en 5 capítulos. A lo largo de ellos, se analizarán los factores clave que las empresas españolas deben considerar para su proceso de internacionalización.

En el **capítulo primero** se abordan los conceptos básicos de la internacionalización, los motivos y beneficios de esta, los criterios a seguir para seleccionar el país y finalmente la elección del modelo de entrada al país.

En el **segundo capítulo** se tratan los conceptos tributarios más importantes a tener en cuenta a la hora de internacionalizar una empresa entre ellos esta, la residencia y la doble imposición; dentro de la doble imposición se tratará la doble imposición en el ámbito de los beneficios societarios y los diferentes mecanismos para eliminar la doble imposición, finalmente abordaremos además los artículos de la ley del Impuesto de sociedades en España que hace referencia a la exención y deducción de dividendos y rentas obtenidas en el extranjero.

El **capítulo tercero** está dedicado a describir las principales características de Marruecos, tales como el crecimiento económico del país, las relaciones económicas entre ambos países, y finalmente, la estabilidad política y la atracción de inversión en el país en los últimos años. Y la estructura fiscal de Marruecos con enfoque en el Impuesto de sociedades, los diferentes incentivos fiscales que ofrece el país por sectores y finalmente se tratarán los artículos más relevantes para las empresas españolas del convenio de doble imposición entre España y Marruecos.

Finalmente, en el **capítulo cuarto** se plantea un caso hipotético de una empresa española que baraja dos opciones para instalarse en Marruecos a través de un establecimiento permanente o una filial marroquí, donde tiene en mente dos ubicaciones Tánger y Larache, dependiendo de la ubicación que elija finalmente tendrá diferentes obligaciones fiscales.

El **objetivo final de este TFG** es ofrecer un modelo de guía que facilite la toma de decisiones estratégicas para las empresas españolas que desean expandir sus fronteras hacia Marruecos. A través de una metodología basada en la revisión bibliográfica, se identifican aspectos claves fiscales, económicos y estratégicos que se deben tener en cuenta en el proceso de la internacionalización.

1. La internacionalización de las empresas

1.1. Conceptos de la internacionalización

La internacionalización de las empresas se entiende como el proceso a través del cual las empresas aumentan su participación en mercados internacionales.

El proceso de internacionalización implica un desarrollo progresivo de la empresa, adaptándose a las necesidades de las demandas del nuevo mercado, comenzando con pequeños pasos, a medida que gana experiencia y conocimiento, aumentando su presencia en el extranjero.

En relación con la internacionalización de las empresas, se señala que *“a través del proceso de internacionalización las empresas incrementan gradualmente su compromiso con las actividades y los negocios internacionales; es decir, expanden de forma creciente sus actividades más allá de las fronteras nacionales”* (Otero Simón, M. Á. (2008), p.10)

A lo largo de los años, han surgido diferentes teorías sobre la internacionalización, que han contribuido al entendimiento del cómo y por qué las empresas se adentran en esta fase, ofreciendo diferentes perspectivas y formas de llevarla a cabo.

A continuación, se muestran las principales teorías de la internacionalización, junto a sus aportaciones y respectivos autores.

Tabla 1: Teorías de la internacionalización

ESCUELA	APORTACIÓN	AUTORES
Teoría Clásica	Importancia de las ventajas comparativas entre países.	Ohlin (1933)
Teoría del Ciclo de Vida del Producto	Análisis de la interdependencia entre la etapa de vida del producto y la internacionalización.	Ohlin (1933)
Modelo de Uppsala	Estudio del proceso de internacionalización de las empresas.	Johanson y Wiedersheim Paul (1975); Johanson y Vahlne (1977, 1990); Olson y Wiedersheim-Paul (1978).
Paradigma de Porter	Análisis de las ventajas de localización en el país de origen.	Porter (1990)

Teoría Estratégica	Análisis de la interdependencia entre la etapa de vida del producto y la internacionalización.	Barlett y Ghoshal (1987a, 1987b, 1989); Ghoshal (1987); Hamel y Prahalad (1985); Doz (1986)
Teoría de la internalización	Aplicación del enfoque de los costes de transacción al modo de internacionalización de la empresa.	Buckley y Casson (1976); Buckley (1988); Hennart (1982, 1989); Teece (1986); Rugman (1981, 1986)
Paradigma de Dunning.	Clasificación de los factores de internacionalización en ventajas de propiedad, de internalización de localización	Dunning (1979, 1980, 1981, 1985, 1995, 1997).

Fuente: Galán, Galende, González, 2000

La tabla anterior proporciona una visión sobre las diversas teorías y modelos fundamentales que han influido en el estudio de la internacionalización empresarial. Los autores que han desarrollado estos modelos proporcionan una comprensión de cómo y por qué se expanden a nuevos mercados las empresas.

La **teoría clásica**, desarrollada por Bertil Ohlin (1933), enfatiza en la importancia de las ventajas comparativas entre países. Según la teoría, los países deben especializarse en producir los servicios y bienes que pueden producir más eficiente y comercialmente con otros países para obtener los productos y servicios que no pueden producir.

La **teoría del ciclo de vida del producto** desarrollada por Bertil Ohlin (1933) y la **teoría estratégica** desarrollada por Barlett y Ghoshal (1987a, 1987b, 1989); Ghoshal (1987); Hamel y Prahalad (1985); Doz (1986) examinan cómo la internacionalización y el ciclo de vida del producto están estrechamente relacionados. Dado que la decisión de internacionalizar la empresa se fundamenta en las tres etapas (introducción, crecimiento, madurez y declive) del ciclo de vida del producto.

El **modelo de Uppsala** desarrollado por Johanson y Wiedersheim-Paul (1975); Johanson y Vahlne (1977, 1990); Olson y Wiedersheim-Paul (1978) que estudia el proceso de internacionalización de las empresas. Este modelo subraya que las empresas se internacionalizan gradualmente a medida que adquieren conocimiento y experiencia, exportando primero a mercados más cercanos y luego expandiéndose a mercados más lejanos.

El **paradigma de Porter** desarrollado por Porter (1990) analiza las ventajas de localización del país de origen, sugiriendo que la competitividad internacional de las empresas depende de la creación de un ambiente favorable en el país de origen de la empresa.

La **teoría de la internacionalización** desarrollada por Buckley y Casson (1976); Buckley (1988); Hennart (1982, 1989); Teece (1986); Rugman (1981, 1986), aplica el enfoque de los costes de la transacción al modo de la internacionalización de la empresa.

El **paradigma de Dunning** desarrollado por Dunning (1979, 1980, 1981, 1985, 1995, 1997), clasifica los factores de la internacionalización en ventajas de propiedad, de localización y de internacionalización, es decir los recursos y capacidades que posee la empresa hace referencia a las ventajas de propiedad, la proximidad, los costes laborales y la disponibilidad de recursos naturales, las comunicaciones internacionales entre otros de un país son los que determinan el atractivo de los países como posible destino de localización y la ventaja de internacionalización hace referencia a que la propia empresa es la que debe internacionalizar sus propias ventajas.

1.2. Motivos y beneficios de la internacionalización

La decisión por parte de la empresa de internacionalizarse no ocurre de manera aleatoria o sin una estrategia clara que proporcione a la empresa diversos beneficios. Existen distintos motivos que impulsan a la empresa a iniciar el proceso de internacionalizarse, tanto externos como internos, que responden a la necesidad de la empresa de aprovechar oportunidades, superar desafíos y alcanzar objetivos específicos.

La internacionalización de la empresa depende de varios factores, desde los beneficios, esperados hasta en qué medida genera nuevos recursos y capacidades distintivos para la empresa, si bien, el motivo principal en por qué las empresas se internacionalizan, es debido al crecimiento de la competencia que operan en todos los mercados.

Arteaga (2019) en la edición del manual de la internacionalización de ICEX, distingue entre las decisiones proactivas y reactivas.

Decisiones proactivas:

Las decisiones proactivas implican la identificación y el aprovechamiento de diferentes oportunidades, antes de que estas se vuelvan una necesidad. Se trata de decisiones planificadas estratégicamente para alcanzar objetivos específicos, entre ellos

El papel de la fiscalidad en la internacionalización de las empresas: el caso de Marruecos
El boutaheri Azeriouh, Najoua

adelantarse a la competencia y establecer una presencia sólida en mercados internacionales.

Las decisiones proactivas que señala Arteaga son:

- Objetivos de beneficio y crecimiento: mediante los cuales se buscan incrementar los ingresos y a la vez diversificar las diferentes fuentes de ingreso.
- Afán directivo: mediante las cuales se busca que la empresa obtenga prestigio y reconocimiento en el mercado.
- Competencia tecnológica/productiva: si la empresa dispone de productos exclusivos o tecnologías adentrarse en nuevos mercados, le otorgará más cuota de mercado, lo que se traduce en un mayor beneficio.
- Economías de escala: mediante las cual la empresa reducirá costes de producción.
- Ventajas fiscales: a través de la cual se dará un ahorro en impuestos. En el apartado 3 se hará más hincapié en esta ventaja para las empresas.

Decisiones reactivas:

Las decisiones reactivas, a diferencia de las decisiones proactivas, responden a las amenazas que la empresa enfrenta en el mercado nacional, teniendo que ajustarse a ellas.

Algunas de las motivaciones reactivas que señala Arteaga son:

- Presiones competitivas: a través de las cuales se da la preservación de la cuota de mercado o su aumento.
- Mercado nacional pequeño y saturado: a través de la cual se dará un crecimiento en nuevos mercados con mayor demanda.
- Ampliación de ventas de productos estacionales: a través de la cual se conseguirá una nivelación de fluctuaciones estacionales y flujo constante de ingresos.
- Proximidad a clientes internacionales: a través de la cual se dará una reducción de coste en transporte y logística, además de una facilidad de adaptación.
- Disminución del riesgo global: a través de la cual se conseguirá una diversificación de riesgos y estabilidad financiera.

1.3. Criterios de selección del país objetivo

Un aspecto fundamental para realizar la internacionalización de la empresa es la elección del país o países en los que se va a trabajar. En algunos casos, la elección vendrá impuesta por las circunstancias (por ejemplo, clientes de la empresa que comienzan a operar en otro país), pero en otros casos, responderá a factores de mercado.

Alfonso P. Fernández del Hoyo (2023) identifica 10 criterios que evalúan la rentabilidad del país, que podemos dividir en criterios para valorar el potencial del mercado y criterios para valorar la accesibilidad y el riesgo. Estos criterios son los siguientes:

Criterios para evaluar el potencial del mercado.

1. **Crecimiento económico del país:** Para analizar el crecimiento económico del país, el primer indicador es el Producto Interior Bruto (PIB) así como la previsión de este para los próximos años, ya que un crecimiento sostenido del PIB facilita el acceso al mercado y un crecimiento estancado del PIB muestra una dificultad para introducirse en el país.
2. **Poder adquisitivo per cápita:** el poder adquisitivo del país muestra la posible capacidad de compra de los habitantes.
3. **Volumen y evolución de importaciones:** se trata de uno de los criterios que mejor reflejan el potencial del mercado, ya que una cifra elevada de importaciones en comparación al tamaño de la economía, al que acompaña una evolución positiva, lo que se traduce en un mercado en auge sin elevadas barreras de entrada y escasa producción nacional.
4. **Exportaciones desde el país de la empresa:** este criterio tiene una doble interpretación, por un lado, unos datos positivos significan que los productos que proceden del país de origen gozan de mayor aceptación y reconocimiento y, por otro lado, y si la oferta del país origen de la empresa tiene éxito es porque el país destino facilita el traslado de las ventajas competitivas.

Criterios para evaluar la accesibilidad y el riesgo:

1. **Barreras arancelarias:** se trata de los impuestos que se imponen a los productos importados, lo que significa un mayor incremento en el producto y acompañado de una competitividad inferior a los productos locales.
2. **Barreras no arancelarias;** se tratan de restricciones que no implican impuestos directos, sino limitaciones sobre las cantidades a importar, regulaciones técnicas y licencias de importaciones, las cuales reducen la capacidad de competir.

3. **Riesgos comerciales y políticos:** ambos riesgos afectan directamente a la empresa. Según la forma de entrada al país, se pueden dar diferentes riesgos como los retrasos de pago, riesgo del tipo de cambios, riesgos de nacionalización, de confiscación, etc.
4. **Facilidad para hacer negocios:** los países que presentan normativas y legislaciones favorables junto a costes competitivos para llevar a cabo la implantación de las empresas muestran la facilidad de llevar a cabo negocios en el país.
5. **Transparencia y corrupción.** La claridad en la aplicación de las leyes y regulaciones junto con el nivel de corrupción de sobornos muestra el componente ético del país.
6. **Fiscalidad:** la fiscalidad hace referencia al sistema tributario del país que incluyen impuestos directos e indirectos, Este afecta directamente a las empresas, ya que bajas tasas impositivas e incentivos fiscales favorecen a las empresas que se implantan al país, convirtiéndolo en un destino clave para la inversión extranjera.

1.4. Elección del modelo de entrada

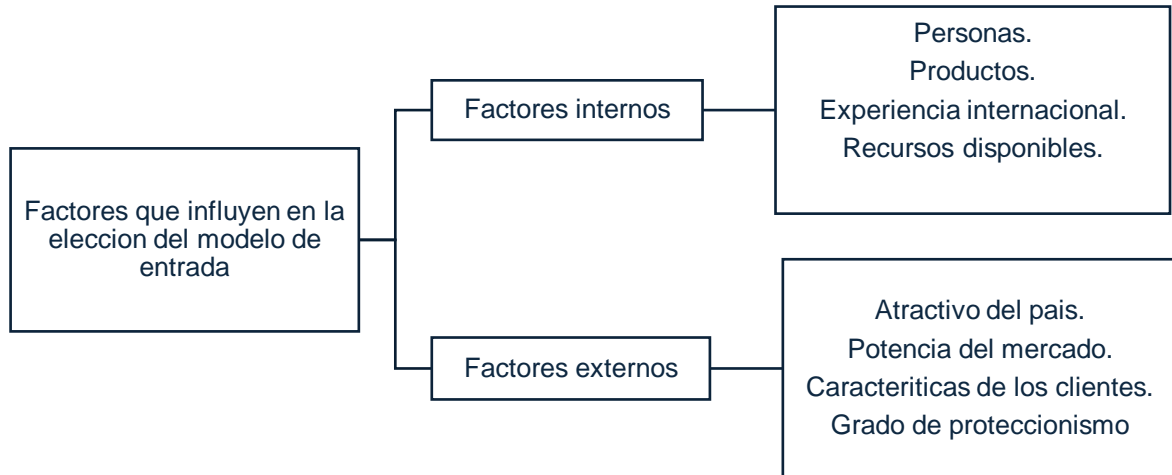
Una vez tomada la decisión de entrada en un mercado extranjero, las empresas deben afrontar otra decisión también importante, como es la elección del modelo de entrada. Existen distintos grados de intensidad del acceso a mercados extranjeros, desde la simple realización de exportaciones de bienes o servicios desde el país de origen, hasta la creación de una estructura fija, como una sucursal o una filial.

La elección de forma de entrada a nuevos mercados es una de las decisiones más importantes, ya que la forma de entrada tiene efectos directos sobre los resultados que la empresa obtendrá, ya que los riesgos que asume o los recursos empleados serán diferentes en cada modelo de entrada.

1.4.1. Factores que influyen en el método de entrada

Para evaluar la forma de entrada a nuevos mercados, la empresa debe tener en cuenta los factores que influyen en el modelo de entrada. Estos factores se pueden dividir en factores internos y externos, tal como aparece en el siguiente cuadro.

CUADRO 1; Factores que influyen en el modelo de entrada



Fuente: La dirección internacional de la empresa (J. Canals)

Los factores internos hacen referencia a las debilidades y fortalezas de la empresa, y los factores externos hacen referencia a las amenazas y oportunidades con las que se va a encontrar la empresa en los mercados internacionales. A continuación, se muestra un análisis a través de la metodología D.A.F.O. de las posibles debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

Tabla 2:ANALISIS D.A.F.O

	ANALISIS INTERNO	ANALISIS EXTERNO
	Debilidades	Amenazas
NEGATIVO	Falta de experiencia para operar en mercados internacionales. Recursos ilimitados para llevar a cabo el proceso de internacionalización (falta de capacidad financiera)	Competencia elevada Barreras comerciales y aranceles elevados Riesgos políticos y económicos Diferencias culturales significativas.
	Fortalezas	Oportunidades
POSITIVO	Capacidad de innovación Capacidad de producción Productos o servicios exclusivos Tecnología avanzada Marca reconocida	Mercados en auge. Incentivos fiscales y regulatorios. Estabilidad política y económica. Acuerdos comerciales favorables entre el país destino y el país de origen.

Elaboración propia

1.4.2. Forma de entrada

Una vez que las empresas han analizado los motivos que los llevan a querer expandir su actividad, los factores internos y externos que afectan al proceso de internacionalización y el país o los países donde expandir su actividad deben elegir cómo entrar en el mercado. En este apartado se ofrece una explicación sobre las diferentes formas de entrada.

Las formas de entrada se pueden agrupar en 4 bloques, como se explica a continuación:

1. Exportación directa

La exportación directa se trata de una estrategia útil en las primeras etapas de la internacionalización, consiste en vender a un comprador final situado en mercados extranjeros. En la exportación directa, la empresa desarrolla por sí misma la actividad exportadora, es decir, se encarga de los siguientes procedimientos:

- Investigación de mercados.
- Contacto con el cliente.
- Negociación de la venta.
- Logística.
- Tramitación de la documentación necesaria.

En la actualidad se dan tres tipos de exportación directa:

- a) **Venta directa con el cliente final:** está orientada a las empresas industriales del sector B2B. Las tareas las realiza el personal del departamento comercial de la empresa, y es recomendable cuando hay que responder a pedidos concretos, cuando el número de clientes potenciales en un país no es muy elevado o el producto es muy técnico.
- b) **Venta directa a grandes detallistas:** es una modalidad con gran importancia en la última década por la expansión de los grupos de distribución que adquieren productos a proveedores nacionales o internacionales. Es una entrada que requiere grandes volúmenes de producción; se dan cuatro tipos: detallistas, grandes superficies, grandes almacenes y centrales de compra
- c) **Internet:** la venta por internet o los market place es una modalidad con un gran desarrollo en los últimos años y una gran cobertura global. Su éxito se debe

principalmente a que el servicio ofrece mayores facilidades de pago y tiempos de entrega cortos.

2. Exportación indirecta

La exportación indirecta, al igual que la exportación directa, es un modo de entrada al inicio de la internacionalización, con la diferencia de que en este modelo la empresa contrata los servicios de un intermediario que se encarga de gestionar las diferentes fases de la operación. Para la realización de las distintas actividades, los intermediarios cuentan con una organización que cubre una amplia zona geográfica, redes de venta, almacenes, etc.

3. Acuerdos de cooperación

Los acuerdos de cooperación constituyen el modelo de internacionalización con mayor desarrollo en estos últimos años. Consiste en que dos o más empresas comparten inversión y resultados en los negocios. Se dan cuatro diferentes tipos de acuerdos de cooperación:

- a) **Pggy-back:** es una alianza entre empresas que comparten el mismo canal de distribución. Puede ser unilateral en la que solo se comercializan productos de la otra en su mercado o bilateral en que ambas comercializan los productos.
- b) **Joint-venture:** es una empresa creada por dos empresas de diferentes países para el desarrollo de manera conjunta en una actividad, convirtiéndose así en socios.
- c) **Licencia:** se trata de autorizar la fabricación del producto de la empresa (licenciador) a otra empresa (licenciataria), cediendo marcas, patentes, etc.
- d) **Franquicia:** una empresa (franquiciador) cede el producto o servicio, el nombre, la marca y el KNOW-HOW sobre los procedimientos de gestión y comercialización de un negocio a un empresario (franquiciado).

4. Implantación

Se trata del modelo de entrada en el que la empresa asume más riesgos y en la que por parte de la empresa debe haber un mayor compromiso. Una de las principales características de la implantación, es que las empresas trasladan una parte de sus recursos al país destino, por lo cual este modelo recibe además el nombre de inversión directa en el exterior (IDE). Las ventajas que proporciona este modelo de entrada son, entre otras, que obtiene ventajas competitivas en factores de producción, mayor proximidad al cliente, o

beneficiarse de acuerdos de integración regional. Existen tres alternativas de implantación que son las siguientes:

1. **Delegación comercial:** es la forma más simple para la implantación en el exterior. Se trata de una oficina de ventas que actúa en nombre de la empresa, pero sin personalidad jurídica ni capacidad para realizar operaciones.

Al no poseer personalidad jurídica propia, las operaciones de la delegación comercial no están sujetas a la normativa fiscal del país destino.

2. **Filial comercial:** es la forma de implantación más habitual, con personalidad jurídica propia controlada por la matriz, pero asumiendo los riesgos de las operaciones con gestiones que son propias de importadores o distribuidores.

3. **Filial de producción:** se trata de la modalidad con mayor riesgo y compromiso, ya que requiere de mayores recursos financieros y de gestión.

Tanto la filial de producción como comercial, al poseer personalidad jurídica propia, están sujetas a la normativa fiscal del país de destino.

2. El papel de la fiscalidad en la internacionalización

Las diferentes economías de cada país están conectadas entre sí, principalmente a través del comercio internacional; por ellos, los países, para que las relaciones sean beneficiosas, necesitan adoptar medidas que faciliten el intercambio económico. Entre estas medidas, destacan, las medidas fiscales que deben ser neutrales y justas. Es decir, las políticas fiscales no deben favorecer a una parte sobre otra, siendo tratados de los actores económicos de manera equitativa.

En este contexto, la interacción de las soberanías tributarias diferentes con aplicación de los criterios fiscales distintos que inciden sobre los beneficios de las actividades empresariales, han planteado la necesidad de la coordinación de sus potestades fiscales, con el objetivo de establecer un conjunto de normas que den solución a la doble imposición.

En este capítulo se explicará el concepto de residencia, la doble imposición y cómo se regula, según la ley de impuestos sobre sociedades en España, las rentas obtenidas en el extranjero por entidades.

2.1. Concepto de residencia

El concepto de residencia es fundamental en la tributación internacional, puesto que determinará en qué país debe pagar impuestos una persona o empresa y cómo lo hará. Rosa Galapero Flores (2018), señala que *“la residencia es una figura que reviste una gran importancia en materia tributaria por cuanto que determina la sujeción al poder tributario del Estado. Tiene una gran trascendencia económica para el contribuyente, porque en función del Estado donde resida se aplicarán unos impuestos determinados. Se puede decir que es un criterio de repartición de competencias fiscales en materia de imposición directa”*.

En un sentido parecido, Simón Acosta (2016) indica que *“La residencia es una figura que reviste una gran importancia en materia tributaria por cuanto que determina la sujeción al poder tributario del Estado”*. El autor se refiere con esta definición que la residencia es el lugar donde una persona física o jurídica es considerada residente fiscal y, por lo tanto, está sujeto a la jurisdicción tributaria del Estado, definiendo así sus obligaciones tributarias, además de ser relevante para evitar la doble imposición.

Cada país cuenta con sus propias normas para regular la residencia fiscal. En España se considera que una persona jurídica tiene residencia fiscal en España según el

artículo 8.1 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS) si se cumplen algunos de los siguientes tres requisitos:

- 1- Que se hubiese constituido conforme a la Ley Española.
- 2- Que tenga su domicilio social en territorio español.
- 3- Que tenga su sede de dirección efectiva en territorio español. Se entiende que una entidad tiene una sede de dirección efectiva cuando en este radique el control y la dirección del conjunto de sus actividades económicas.

Como cada país aplica sus propias normas de residencia, puede ocurrir que varios países consideren a una misma empresa residente fiscal en sus respectivos territorios. Cuando una entidad se considera residente en ambos estados, los convenios entre los dos estados determinan en qué estado es residente la entidad. Con carácter general, una entidad se considerará residente solamente en el Estado donde esté ubicada su sede de dirección efectiva y acreditará su residencia fiscal mediante un certificado emitido por la Autoridad Fiscal del país de residencia.

2.2. La doble imposición

Juan José Rubio Guerrero (2007) señala que *“la doble imposición se ha definido tradicionalmente como aquella situación caracterizada por la existencia de un supuesto gravable que determina el nacimiento de diversas obligaciones tributarias por el mismo, o análogo concepto, y por el mismo periodo”*. Por lo tanto, podríamos decir que la doble imposición surge cuando una misma renta o ganancia está sujeta simultáneamente a la jurisdicción tributaria de más de una autoridad fiscal nacional durante el mismo periodo de tiempo.

Como se acaba de indicar, la doble imposición se ha definido tradicionalmente como aquella situación caracterizada por la existencia de un supuesto gravable que determina el nacimiento de diversas obligaciones tributarias. Existen dos tipos de doble imposición: la jurídica y la económica.

- La doble imposición jurídica o internacional se contempla como el resultado de la percepción de impuestos semejantes por dos países, de un mismo contribuyente, sobre la misma materia imponible y en el mismo periodo tiempo.
- La doble imposición económica es la situación en la que la misma renta se grava dos veces en sede de distintos contribuyentes, sean residentes o no de distintos países.

Centrándonos en la doble imposición internacional, dos son los principios básicos de la asignación impositiva internacional:

- 1- **El principio personalista o de residencia**, que implica la tributación de toda la renta mundial de un residente con independencia de la localización de la fuente de ingresos
- 2- **El principio de territorialidad**, que se fundamenta en la sujeción de gravamen de los residentes y no residentes que obtienen ingresos localizados en el país.

Juan José Rubio Guerrero (2007) señala que las principales causas de la doble imposición internacional son:

- 1- La multiplicidad de criterios de sujeción aplicados en las legislaciones fiscales a la hora de delimitar sus respectivas soberanías fiscales. Esto se debe a que se juega con dos criterios el personal y el territorial, el personal se basa en el gravamen de las rentas mundiales de cada residente independientemente del lugar de obtención de la renta, y el territorial se basa en el gravamen de las rentas obtenidas en un territorio con independencia de la residencia fiscal. Por lo tanto, en este caso la doble imposición se da cuando un contribuyente es residente a efectos fiscales de un país, pero la fuente de la renta está localizada en otro país, ya que, aplicando la normativa tributaria interna de cada país, ambos deben someter a tributación la misma renta. Ya hemos indicado que en el campo societario la residencia fiscal se define en función del país donde la sociedad ha sido constituida o donde se encuentre su sede de dirección efectiva.
- 2- Las diferencias entre los países en referencia a la forma de determinar las bases imponibles de sus contribuyentes. Hace referencia o como cada país calcula la cantidad de ingresos o valor sobre los que se aplican los impuestos.

2.2.1. La doble imposición en el ámbito de los beneficios societarios

Si nos enfocamos en cómo se produce la doble imposición en el marco internacional, se observa el desafío que supone lograr la neutralidad en el ámbito de los beneficios societarios debido a las diversas formas jurídicas de inversión, a causa de dos razones, la doble imposición económica de los dividendos y la tributación de los beneficios no distribuidos.

No todas las modalidades de inversión están sujetas a imposición del impuesto de sociedades, por lo tanto, hay que diferenciar en primer lugar entre:

- 1- Inversiones en cartera realizadas en empresas societarias.
- 2- Inversiones directas realizadas en una entidad empresarial.

Dentro de las inversiones directas hay que diferenciar entre la forma jurídica que son:

- 1- Filiales.
- 2- Sucursales.
- 3- Establecimientos permanentes.
- 4- Las que responden al esquema de empresas conjuntas.

Los beneficios derivados de las **inversiones en cartera y las directas en forma de filial**, al ser estas entidades independientes jurídicamente de la empresa inversora, están sujetos a imposición en el impuesto sobre beneficios del país de la fuente, y los dividendos están sujetos a una retención como rendimiento del capital en ese mismo país, a la vez que al impuesto correspondiente del país de residencia del inversor. Los beneficios no distribuidos, por el contrario, solo soportan el impuesto sobre beneficios del país de la fuente, por lo que en estos casos no se producirá doble imposición internacional mientras no se repartan dividendos.

Si la inversión directa se realiza en forma de sucursal o establecimiento permanente, es decir, de forma directa sin interposición de una filial, se soportará a la vez el impuesto sobre beneficios de no residentes del país de la fuente, y los beneficios después del impuesto fluirán sin retención al país de residencia del inversor sometiéndose a gravamen en este país por el impuesto sobre beneficios.

El motivo por el cual se da esta diferenciación en las inversiones directas se debe a que la filial es una entidad jurídica diferente de la matriz, teniendo así la filial el tratamiento de residente, mientras la sucursal la tendrá de no residente.

La doble imposición económica de los dividendos hace referencia a cuando los beneficios de una empresa son gravados dos veces, cuando obtiene beneficios y están sujetas al Impuesto de Sociedades y cuando los beneficios se distribuyen en forma de dividendos a los accionistas y estos están sujetos al impuesto sobre la renta de los socios.

La doble imposición económica puede generar:

- Distorsiones en la eficiencia de la asignación de los recursos.
- En la elección de operar como una sociedad o como una entidad no societaria.

- La elección de la estructura financiera.
- En las decisiones de inversión.
- Pagos de los dividendos.
- Nivel de ahorro privado.

El sistema basado en la integración de los impuestos de la sociedad y del accionista se combinan de tal modo que elimina la doble imposición, es decir, que los beneficios de las empresas cuando son distribuidos como dividendos a los accionistas, no son gravados nuevamente.

2.2.2. Mecanismos para eliminar la doble imposición

Para eliminar la doble imposición existen diferentes mecanismos que pueden ser unilaterales o bilaterales. Los mecanismos unilaterales son medidas internas del propio país para evitar la doble imposición. Por el contrario, los mecanismos bilaterales adoptan la forma de tratados entre dos países en los que se establecen acuerdos para evitar la doble imposición.

A continuación, se explican los diferentes mecanismos unilaterales:

Método de exención:

De acuerdo con este modelo, la renta es gravada exclusivamente en uno de los países, quedando exenta en los restantes.

La exención se puede aplicar de dos formas:

- Exención en origen; es decir, la renta queda exenta en el país de origen, aplicándose el principio de residencia.
- Exención en destino; es decir, la renta queda exenta en el país de residencia del beneficiario, aplicándose el principio de la fuente o el origen de la renta.

De manera habitual, en la mayoría de los casos la exención se aplica en el país de residencia, correspondiendo la tributación del impuesto en el país de la fuente de la renta.

Método del crédito fiscal o de imputación:

El método de imputación consiste en que el país de residencia del inversor calcula el impuesto utilizando como base el importe total de las rentas percibidas o el patrimonio poseído por el contribuyente, incluyendo lo obtenido o poseído en el extranjero. Una vez calculada la cuota, se permite que la empresa deduzca el impuesto pagado en el país de la fuente, a veces con ciertos límites.

El método de crédito fiscal implica la concesión a los residentes de un país que obtiene rentas en otro país, la posibilidad de compensar en los impuestos que corresponde pagar en el país de residencia el importe íntegro de los impuestos satisfechos en el país de la fuente.

Método deducción:

Con este método, el impuesto extranjero tiene la consideración de gasto deducible de la renta sometida a gravamen en el país de destino o residencia. Este método, en comparación a los dos mencionados anteriormente, proporciona una compensación inferior, ya que no compensa el impuesto extranjero, sino solamente la correspondiente al producto tipo de gravamen por el impuesto extranjero que se computa y se deduzca como gasto.

A continuación, se explican los mecanismos bilaterales:

Convenios de doble imposición (CDI):

José Antonio Bustos Buiza (2003) define los CDI como “acuerdos internacionales entre Estados, de carácter bilateral o multilateral, que tienen como objetivo evitar la doble imposición mediante la renuncia de un ámbito de soberanía fiscal por parte de las partes signatarias”. Los aspectos más destacables acerca de su naturaleza jurídica son:

- Son tratados que, una vez ratificados y publicados, ya forman parte del ordenamiento jurídico interno de cada estado.
- Presentan especialidades en referencia a su derogación o modificación, ya que no se puede realizar de manera unilateral.
- Prevén un procedimiento jurisdiccional especial.

Los CDI tratan sobre los impuestos sobre la renta y patrimonio, sobre rentas de navegación marítima y aérea internacional y sobre las herencias, siendo más numerosos los convenios en referencia a la renta y patrimonio.

Los modelos de convenios para evitar la doble imposición en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio se dan dos: el convenio modelo de OCDE y el de la ONU.

- **Modelo de la OCDE:** Para evitar los problemas que generaba la doble imposición, los estados que formaban parte de la OCDE determinaron la creación del Modelo del Convenio para poder evitar la doble imposición, definiendo así, la forma de tributación de las diferentes rentas, en 1977 se publicó finalmente el primer Modelo de Convenio de la OCDE.

- **Modelo de la ONU:** Este modelo sigue un esquema similar al Modelo de la OCDE, teniendo artículos iguales, con la diferencia de que en algunos artículos se pretende atender problemas específicos de los países en vías de desarrollo.

Los Estados miembros tienden a seguir el esquema del modelo de OCDE, y el resto tiene que utilizar una combinación de ambos.

El modelo OCDE realiza la tributación de las rentas entre los estados aplicándose el principio de fuente o el de residencia, predominando el principio de la fuente, el modelo ONU posee un criterio distinto ya para todas las rentas no descritas en el convenio, se emplea tributación de fuente o compartida.

Los objetivos de los CDI son:

- Evitar la doble imposición.
- Promover relaciones económicas y comerciales entre países.
- Reforzar la seguridad de los contribuyentes.
- Reducir la carga fiscal en el país destino de inversión.

Este modelo puede eliminar la doble imposición mediante:

Tributación exclusiva: se otorga potestad solo a uno de los estados contratantes, de este modo se evita la doble imposición en vez de eliminarla.

Tributación compartida: otorga potestad a ambos estados gravar, obligando al estado de residencia al que elimina la doble imposición.

A continuación, analizaremos la estructura de los CDI. Como se ha indicado anteriormente, tanto el modelo OCDE y de la ONU siguen un esquema similar.

El modelo se divide en dos partes, artículos y comentarios.

Artículos: Los artículos que forman parte el convenio son en total 30 artículos, en ellos se atribuye la potestad para gravar las rentas, se definen los conceptos y se fija la forma de eliminación de la doble imposición.

Comentarios: Estos solo aparecen reflejados en el Modelo de Convenio, en los convenios bilaterales no aparecen. Sirven para ayudar a los países que negocian el convenio a fijar la redacción de los artículos que sea mejor para sus necesidades.

Cada artículo va acompañado por los comentarios, que recogen lo siguiente:

- Aclaración y explicación de los conceptos que se analizan en el texto del artículo.

El papel de la fiscalidad en la internacionalización de las empresas: el caso de Marruecos
El boutaheri Azeriouh, Najoua

- Explicación de los diferentes cambios que han ido ocurriendo, hasta llegar a la situación actual.
- Propuestas alternativas al texto del artículo para que utilicen los países voluntariamente en sus negociaciones bilaterales.
- Cuando no se llega a una solución clara en el modelo, en los comentarios se explican las diferentes opiniones sobre la materia, los estados.
- Mención de cuestiones que se relacionan con el contenido del artículo, que no aparecen expresamente en el mismo.

Reservas: se realizan cuando un país no está de acuerdo con la redacción de un artículo, siendo este tipo de menciones las que más afectan a las negociaciones bilaterales.

Observaciones: un país puede estar de acuerdo con el contenido del artículo, pero no con los comentarios, debido a que la interpretación no coincida con la que se da en la legislación interna.

Como ya se ha mencionado anteriormente, las operaciones internacionales generan doble imposición internacional. Los modelos de convenio ofrecen varias soluciones que dan resolución a la mayoría de los casos de doble imposición jurídica, que son los siguientes:

- **Conflicto de residencia:** el modelo de convenio no establece una regla específica que determine la residencia de las personas físicas o jurídicas, más bien se alude a la legislación interna de los Estados Contratantes. Si se da el caso de que se genera un conflicto para poder atribuir la residencia, en el Modelo de Convenio se establecen reglas que permiten atribuir la residencia, en las personas físicas se establecen criterios excluyentes y para las personas jurídicas se establece un criterio dirimente.
- **Caso habitual:** la obtención de las rentas procedentes de un estado contratante por una empresa que reside en otro estado contratante conduce a la doble imposición jurídica más común. Esto en los modelos de convenios se encuentra previsto del artículo 6 al 22. Las rentas se pueden gravar solo en el estado de residencia o de forma conjunta entre los dos estados. En los casos que se dé la tributación conjunta, como puede ser los cánones o dividendos, entre otros, el modelo garantiza la eliminación de la doble imposición, siendo el artículo 23 el que establece un mecanismo de eliminación a través de los métodos de imputación o

de exención, siendo el Estado de residencia encargado de eliminar la doble imposición.

Es importante recalcar que los modelos de convenios no determinan cómo deben tributar las rentas, sino que se encargan de distribuir la potestad tributaria entre los estados, es decir, esto no impiden la forma en la que se aplican los impuestos que más bien limitan la capacidad de gravar de un Estado. Se pueden dar dos formas de eliminar la doble imposición, como se explica a continuación.

1- Tributación exclusiva:

El modelo evita la doble imposición siempre que puede, es decir, que los estados han llegado a un acuerdo estableciendo a qué estado se confiere la capacidad de gravar. Las dos formas de tributación exclusiva que se aplican tanto el modelo ONU como y OCDE son:

Residencia: cuando el modelo establece la tributación exclusiva en residencia, significa que es el estado de residencia el único que puede gravar dicha renta. En el modelo OCDE trata de que la tributación sea en residencia, ya que esto puede favorecer las inversiones en el extranjero, ya que no se incrementa el coste del impuesto en otro Estado.

Fuente: cuando se establece la tributación exclusiva en la fuente, es el estado de fuente quien tiene el derecho de gravar las rentas, teniendo así que estar exentas en el estado de residencia. Ahora bien, en el caso del Modelo de OCDE, este tipo de tributación exclusiva se trata de una excepción, dándose solamente en el artículo 19 sobre las retribuciones públicas. El modelo de la ONU también se da en algunos artículos, pero no se trata del criterio habitual, ya que de manera general se observa la tributación compartida.

2- Tributación compartida:

En el modelo de la OCDE, los artículos en los cuales se establecen la tributación compartida a son del 6 al 22, y en el modelo de la ONU se ha usado este criterio como básico en la elaboración de este, ya que en este no parte como en el modelo OCDE del criterio de residencia, respetando la tributación de ambos estados salvo en ciertas excepciones que se alude la tributación exclusiva en la fuente.

Las principales diferencias entre ambos modelos de convenio son:

Artículo 5 (Establecimiento permanente) y artículo 7 (beneficios empresariales):

En el modelo OCDE, el establecimiento permanente es definido de manera más restrictiva y permitiendo solamente al Estado de la fuente gravar las rentas obtenidas que sea atribuible al mismo, y los beneficios empresariales obtenidos sin establecimiento permanente se gravan exclusivamente en el Estado de residencia.

En el modelo ONU, otorgan al establecimiento permanente una definición más amplia, permitiendo al estado de la fuente gravar más rentas de las obtenidas por el establecimiento permanente.

Artículo 12 (Cánones o regalías), artículo 13 (Ganancias Patrimoniales), artículo 18 (pensiones) y artículo 21 (otras rentas)

Para estos tipos de rentas, el modelo OCDE establece una tributación exclusiva en residencia y el modelo ONU una tributación compartida clara para los artículos 13 y 21 y una tributación compartida, siendo a veces exclusiva en fuente, para los artículos 12 y 18.

Por último, hay que mencionar el artículo 23 (eliminación de la doble imposición), que se encarga de prever cómo eliminar la doble imposición en los casos de tributación compartida. Como se indicaba anteriormente, es el Estado de residencia el que se encarga de aplicar el mecanismo de eliminación de la doble imposición. En este artículo encontramos dos alternativas:

1- Método de exención.

2- Método de imputación.

En este artículo no se dan menciones adicionales, pero es frecuente que se den cláusulas en este artículo en los convenios bilaterales. Estas cláusulas son:

- **Cláusulas tax sparing:** son aquellos casos en los que los países de fuente otorgan un beneficio fiscal a una actividad determinada y, por la tanto, la renta no es gravada, pero el país de residencia actúa como si se hubiese gravado dicha renta, lo que supone una especie de subvención a la empresa que obtiene la renta.

Aunque el modelo OCDE no recomienda la aplicación de esta cláusula, España la tiene incluida con varios países, redactándose de manera que tengan un efecto controlado. Algunos de los países con los que se encuentran estas cláusulas son Argelia, Marruecos, Brasil, entre otros.

- **Aplicación del método previsto en el convenio o legislación interna:** la aplicación de los métodos para eliminar la doble imposición requiere de la normativa interna que lo sustente y desarrolle, es decir, si se da el caso de que el convenio le otorgue la potestad a un estado, y este no lo tiene regulado, no podrá aplicarlo. Es importante recalcar que el convenio se impone a la legislación interna.

2.3. Exención y Deducción de Dividendos y Rentas Obtenidas en el Extranjero: Análisis de los Art.21, 22, 31 y 32 de la LIS

En este apartado se abordará la explicación de los artículos que hace referencia en la ley del impuesto sobre Sociedades en España, en referencia a la exención y la deducción de dividendos y rentas obtenidas en el extranjero mediante entidades no residentes y establecimientos permanentes.

Artículo 21 (Exención sobre dividendos y rentas derivadas de la transmisión de valores representativos de los fondos propios de entidades residentes y no residentes en territorio español)

En España, el artículo 21, de la ley de impuesto de sociedades, el cual hace referencia a la exención sobre dividendos y las rentas derivadas de valores representativos de los fondos propios de entidades residentes y no residentes en territorio español. Para su explicación nos enfocaremos en las entidades no residentes en territorio español. Para que se dé la exención, se deberá de dar los siguientes requisitos:

- La empresa que reciba los dividendos debe tener una participación directa o indirecta del al menos el 5% del capital o los fondos propios de la entidad, siendo la posesión de los dividendos de un año sin haber sido esta interrumpida.
- La entidad no residente ha de estar sujeta a un impuesto similar al Impuesto de sociedades en su país de origen, siendo el tipo nominal de al menos el 10% en el ejercicio que se hayan obtenido los beneficios que se reparten o en los que se participa. Este requisito se entiende cumplido cuando la entidad participada sea residente en un país con el que España tenga suscrito un convenio para evitar la doble imposición internacional, que le sea de aplicación y que contenga cláusula de intercambio de información.
- Si las entidades no residentes reciben dividendos o participaciones de otras entidades, la exención es solo aplicable si la participación de la empresa española indirectamente cumple con la participación mínima en la tributación en el extranjero.

La exención o limitación no es aplicable en las siguientes situaciones:

- La exención no es aplicada aquellos dividendos o participaciones en beneficios, las cuales su distribución genere un gasto fiscalmente deducible en la entidad pagadora.
- En todos los casos que se aplique la exención sobre dividendos o rentas de transmisión, el importe exento se reducirá en un 5% en concepto de gastos de gestión, salvo que se den algunos requisitos que eximan de esta reducción, como por ejemplo que la cifra de negocios sea inferior de 40 millones de euros.
- Cuando la entidad que participa directamente no cumple con los requisitos, pero posee participaciones de manera indirecta que sí que cumplen con los requisitos.

Artículo 22 (Exención de las rentas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente).

El artículo 22 hace referencia a las exenciones a las rentas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente ubicado fuera del territorio español.

La exención se aplica siempre y cuando el establecimiento permanente este sujeto a un impuesto similar en el país que está ubicado el establecimiento permanente, con un tipo nominal de al menos un 10 por ciento.

Las rentas negativas obtenidas en el extranjero y las obtenidas por la transmisión del establecimiento no son incluidas en la base imponible del impuesto sociedades en España, sin embargo, las rentas generas por el cese del Establecimiento permanente se deducen restándose a las rentas positivas netas que han sido obtenidas y han sido exentas o se haya aplicado las deducciones para evitar la doble imposición.

Artículo 31 (Deducción para evitar la doble imposición jurídica: impuesto soportado por el contribuyente)

El Artículo 31 de la ley de impuesto sobre sociedades sobre " la deducción para evitar la doble imposición jurídica, impuesto soportado por el contribuyente establece las reglas para evitar la doble imposición jurídica sobre las rentas que se obtienen y gravan en el extranjero por un contribuyente español

Cuando se incluye en la base imponible rentas positivas obtenidas y gravadas en el extranjero. Se puede dar la deducción del total a pagar en España, deduciéndose solamente la menor de las siguientes cantidades:

- Se deduce la cantidad del impuesto pagado similar al impuesto de sociedades en el extranjero. No se deducen los impuestos que no se pagaron debido a exenciones, bonificaciones u otros beneficios fiscales; ahora bien, si existe un convenio para evitar la doble imposición entre España y el país extranjero, la deducción no puede exceder el impuesto que corresponde a pagar según el convenio.
- El impuesto correspondiente a pagar en España si estas las rentas hubiesen sido obtenidas en territorio español.

El impuesto pagado en el extranjero es incluido en la renta y forma parte de la base imponible, aunque no sea planamente deducible. Teniendo así la consideración de gasto deducible la parte del importe la que sea objeto deducción.

Cuando se hayan obtenido, diferentes rentas en el extranjero en el mismo año fiscal, la deducción se realiza agrupando las rentas procedentes de un mismo país, sin embargo, las rentas obtenidas a través de distintos establecimientos permanentes en el extranjero se calculan de forma separada, tratando el establecimiento permanente como si fuera una entidad independiente.

Si la empresa no puede deducir todo el impuesto extranjero en un periodo fiscal porque la cuota íntegra no es suficiente, puede trasladarse la deducción no utilizada a periodos impositivos siguientes.

Artículo 32. (Deducción para evitar la doble imposición económica internacional: dividendos y participaciones en beneficios)

El artículo 32, regula la deducción para evitar la doble imposición económica sobre dividendos o participaciones en beneficios que recibe una empresa residente en España de otra no residente.

Para qué se la deducción del impuesto pagado en el extranjero, la empresa española debe tener en posición al menos el 5 % del capital de la empresa extranjera con una duración interrumpida de un al menos un año.

Si los dividendos que recibe la empresa española provienen de sociedades en las que se da una participación indirecta, para que se pueda considerar la deducción debe

cumplir dos requisitos: la participación indirecta mínima del 5 % y con una duración interrumpida de un año.

Ahora bien, la deducción no puede ser mayor a lo que la empresa habría pagado en España, si se hubiera obtenido esos dividendos en territorio español. Por lo tanto, se calcula cuánto sería la cantidad en impuestos sobre los dividendos en España y la deducción no puede superar dicha cantidad. Por ello, se establece un límite, donde los dividendos o participaciones se reducen al 5 % en concepto de gastos de gestión, lo que supone que solo se puede deducir el 95% del importe total de los dividendos.

3. Marruecos como destino

Marruecos emerge como un destino atractivo para las empresas españolas que buscan expandir sus operaciones a nuevos mercados. En este capítulo se analizarán las principales características de Marruecos, incluyendo el crecimiento económico del país en los últimos años, las relaciones comerciales entre España y Marruecos, y la estabilidad política y la atracción de inversiones.

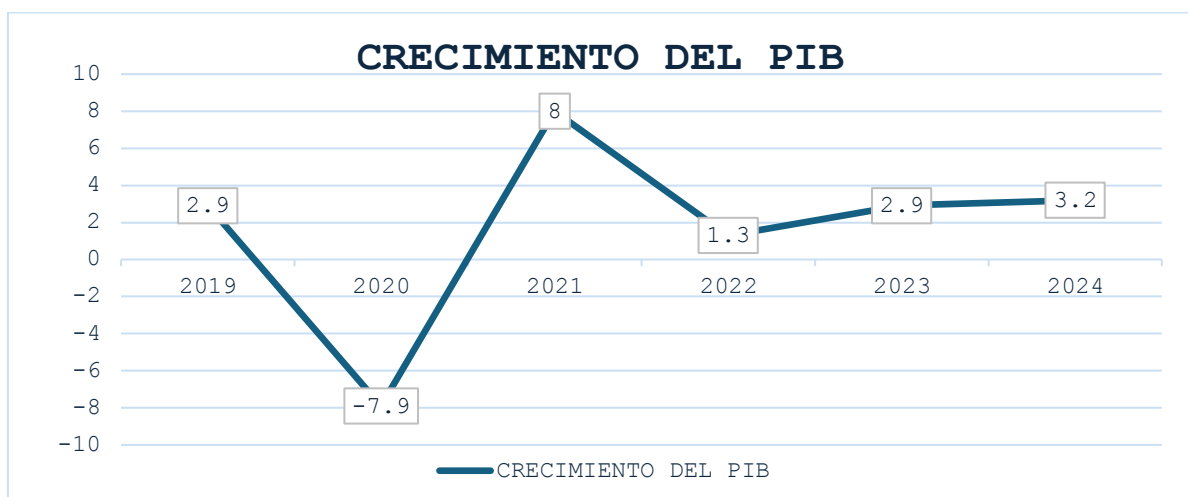
Además, se examinará la estructura fiscal del país, con un enfoque en el impuesto de sociedades, los incentivos fiscales disponibles para diferentes sectores de interés para las empresas españolas, y el convenio de doble imposición entre ambos países, con un enfoque particular en los artículos que deben tener en cuenta las empresas españolas.

3.1. Principales características de Marruecos

a) Crecimiento económico del país

En las últimas décadas, Marruecos ha experimentado un notable aumento económico, impulsado principalmente por sectores importantes entre ellos el primario y el terciario. La cercanía al mercado europeo y los acuerdos de libre mercado con la Unión Europea, han sido positivos para la economía marroquí, atrayendo así inversiones extranjeras en diversos sectores.

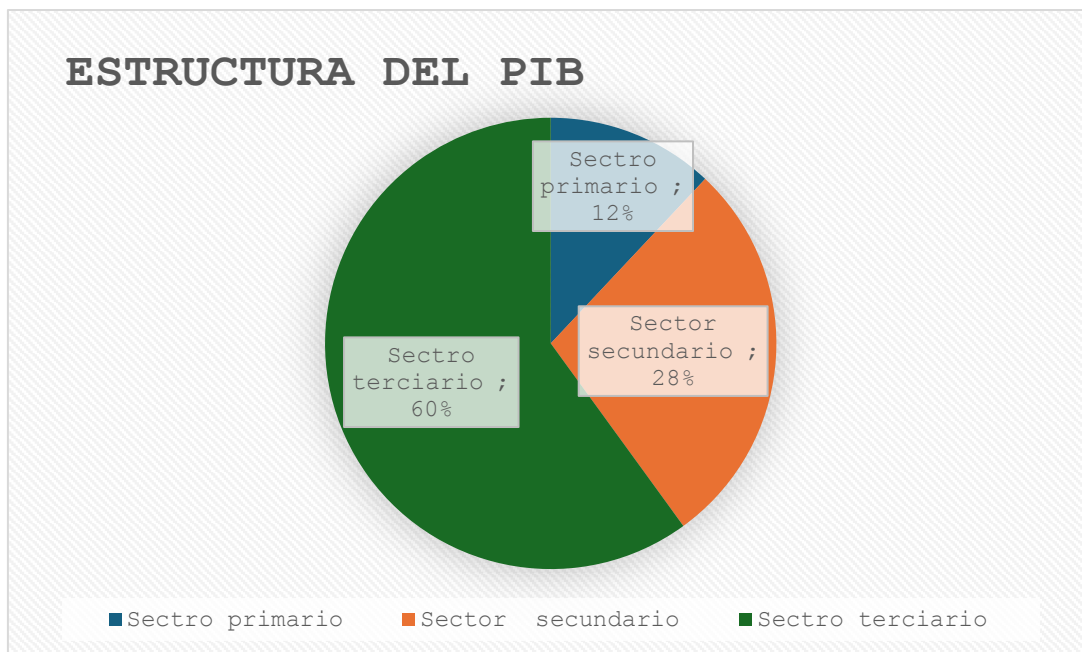
GRAFICO 1: Evolución del PIB de Marruecos (2019-2024).



Fuente Banco Mundial

Con un enfoque en el crecimiento del PIB en los últimos 4 años, y como se observa en el Gráfico 1, la economía marroquí, tras la caída del crecimiento del PIB por la desaceleración de la pandemia del COVID-19, en 2021 logró recuperarse rápidamente con un crecimiento del PIB del 7,9 % permitiendo así volver a su riqueza anterior al COVID-19. Sin embargo, en el 2022 el crecimiento del PIB se redujo al 1,3%. Esta desaceleración se debió principalmente por las tensiones geopolíticas, la guerra de Ucrania y las sequías que afectaron al país, lo que provocó una caída del 15,3 % en el valor añadido del sector agrícola. El último año ,2023, se observa cómo se da un ligero crecimiento 2,9%, proyectándose para el 2024 un ligero crecimiento del 3,2%.

GRAFICO 2: Estructura del PIB de Marruecos.



Fuente: Informe económico Marruecos 2023 (ICEX)

En referencia a la estructura económica del PIB marroquí, y según los datos de Haut Commissariat au Plan (HCP), como se observa en el Gráfico 2, el 12% corresponde al sector primario, el 28% al sector secundario y 60 % al sector terciario. El sector industrial ha ido cogiendo peso debido a la instalación de la industria automotriz, con la instalación de Renault y Citroën en el país, y aeronáutica en las zonas francas, además del *nearshoring*¹ de marcas de la industria textil.

¹ Nearshoring: Mecanismo por el cual las empresas transfieren sus procesos de producción a países cercanos para reducir costes de producción.
El papel de la fiscalidad en la internacionalización de las empresas: el caso de Marruecos
El boutaheri Azeriouh, Najoua

b) Relaciones comerciales entre España y Marruecos

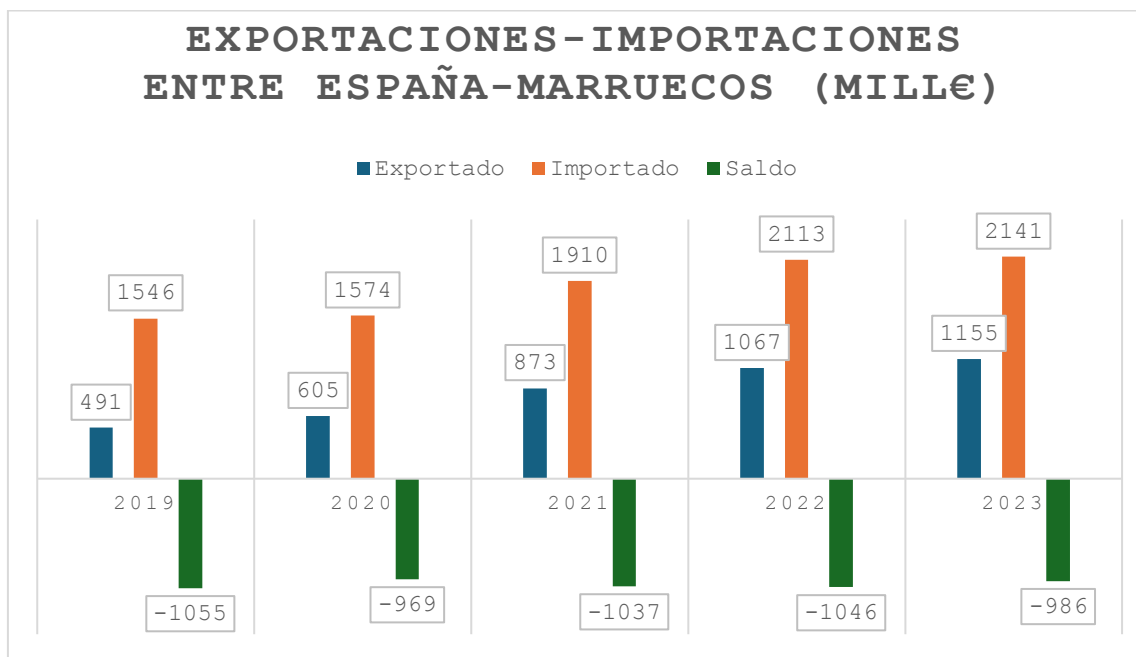
Con la entrada de Marruecos en la OMC, en 1994, y la firma de diferentes acuerdos de libre comercio con la Unión Europea, el cual entra en vigor en el año 2000, se ha ido abriendo progresivamente al comercio internacional. Actualmente posee una tasa de apertura del 62% en la actualidad, resultado desarrollo industrial, y la creación de zonas francas mediante las cuales se la producción para la exportación, acompañadas de la disminución de las barreras arancelarias.

Los principales sectores de exportación del país son los siguientes:

- 1- Automación
- 2- Fosfatos
- 3- Textil

A continuación, se muestra la evolución de la balanza comercial entre España y Marruecos:

GRAFICO 3: Balanza comercial entre España y Marruecos.



Fuente: Informe económico y comercial bilateral Marruecos 2023

Como se observa en el Gráfico 3, las importaciones de Marruecos a España son mayores a las exportaciones de España a Marruecos, siendo el saldo comercial negativo para España, lo que indica que España importa más de lo que exporta. Sin embargo, y

como se muestra en el gráfico, tanto las importaciones como las exportaciones muestran una tendencia creciente en los últimos años,

Marruecos ocupa el puesto 12ª entre los compradores de España y el 8ª entre los proveedores de España a nivel global.

En la tabla se muestra una tabla de los productos en orden más exportados e importados por parte de España a Marruecos en los últimos años:

Tabla 3: Productos más intercambiados entre España y Marruecos

Productos más exportados	Productos más importados
1- Aceite de soja	1- Moluscos
2- Animales vivos de la especie bovina Productos de panadería, pastelería o galletería	2- Frutos rojos, kiwi y caqui
3- Las demás plantas vivas, esquejes estaquillas e injertos	3- Legumbres frescas o refrigeradas
4- Animales vivos de la especie ovina o caprina	4- Otras hortalizas frescas
5- Moluscos	5- Conservas de pescado
6- Pescado congelado	6- Crustáceos
7- Bebidas refrescantes	7- Tomates frescos o refrigerados
8- Chocolate y preparaciones alimenticias que contengan cacao	8- Pescado fresco o refrigerado
9- Preparaciones para alimentación animal.	9- Melones y sandías
	10- Dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas, mangos y mangostanes

Elaboración propia a partir del informe económico y comercial bilateral Marruecos 2022.

c) Estabilidad política y atracción de inversiones

Marruecos cuenta con una estabilidad política razonable, basada en la influencia del rey Mohamed VI y en un sistema de gobierno centralizado. El Consejo Real y la monarquía juegan un papel importante en el sistema político.

En los últimos años se ha dado una reforma en su marco legal, para la atracción de la inversión extranjera, siendo el país de Magreb el mayor receptor de IED. Además, con contar con sistema económico mayoritariamente liberalizado.

La economía marroquí, como se ha mencionado anteriormente, en los últimos años ha demostrado resiliencia ante varios eventos globales como la guerra de Ucrania o las sequías, que han azotado al país en los dos últimos años. Cuenta con una inflación tradicionalmente moderada, con una alteración en el 2022 a causa del aumento de los precios de la energía y los alimentos; la deuda pública se encuentra alrededor del 60% del PIB, suponiendo un nivel elevado para una economía emergente, si bien el FMI considera que el plazo de vencimiento y la estructura de la deuda pública son sostenibles.

Marruecos está calificado en la categoría de Ba1 por la agencia de calificación Moody's, encontrándose en un escalón por debajo del grado de inversión. No obstante, en comparación con los países que forman parte del continente africano, es el mejor calificado.

El país en la actualidad cuenta con varios proyectos estratégicos para la atracción de la inversión, como lo son el puerto de Tanger Med, siendo la primera de plataforma de transbordo, conectando a más de 186 puertos y 77 países, además de las diferentes zonas francas e industriales que ofrecen diversas ventajas fiscales. En los últimos años, el país ha puesto en marcha el plan de transacción energética.

Las relaciones comerciales entre España y Marruecos, se basa principalmente en la inversión, siendo Francia el país que más invierte de la UE en el país. Desde la perspectiva de España, Marruecos se coloca como el primer destino de inversión en el continente africano. Según el último informe económico de ICEX del país, actualmente hay un total de 3.000 empresas españolas en el país.

Los sectores claves que ofrecen oportunidades de negocio en el país para la empresa española según el último informe publicado por ICEX son los siguientes sectores

- Automóvil.
- Infraestructura.
- Textil.
- Agroalimentario.
- Construcción.
- Turismo.

3.2. Estructura fiscal de Marruecos

El sistema fiscal marroquí, al igual que el español, combina impuestos directos e indirectos. Es administrado por la Dirección General de Impuestos a través del Código General de Impuestos (Code Général des Impôts), que abarca la base imponible, la recaudación y los procedimientos fiscales en materia del impuesto de sociedades (Impôt sur les sociétés – I.S.), impuesto sobre la renta (Impôt sur le revenu-I.R.), impuesto sobre el valor añadido (Taxe sur la valeur ajoutée - T.V.A.), derechos de registro (Droits d'enregistrement – D.E.), derechos de timbre (Droits de timbre – D.T.), tasa especial anual sobre vehículos (Taxe spéciale annuelle sur les véhicules – T.S.A.V.), tasa sobre contratos de seguros (Taxe sur les contrats d'assurances – T.C.A) y tasa aérea para la solidaridad y

la promoción turística (Taxe aérienne pour la solidarité et la promotion touristique - T.A.S.A.P.T).

En los siguientes subapartados se detallarán los artículos más importantes que deben tener en cuenta las empresas según la ley de impuestos de sociedades, los diferentes incentivos fiscales que ofrece Marruecos por sectores y, finalmente, la explicación de los artículos clave del convenio de doble imposición entre España y Marruecos que son relevantes para las empresas.

3.2.1. Impuesto de sociedades (L'impôt sur les sociétés)

Uno de los pilares del sistema fiscal marroquí es el Impuesto de Sociedades (IS), que grava los beneficios de todas las entidades jurídicas que realizan actividades económicas en el país, sin importar su origen o tamaño. El IS es un instrumento clave para el fomento de la inversión, además de su función recaudatoria.

A continuación, se explicarán los artículos más importantes del Impuesto sobre Sociedades, como las personas jurídicas sujetas a este, la territorialidad, los tipos de exenciones, la base imponible, la liquidación del impuesto, los tipos impositivos, la deducción del impuesto extranjero, entre otros.

El **artículo 1** establece a qué se aplica el Impuesto de Sociedades (IS), el cual grava los productos, beneficios e ingresos mencionados en los artículos 4 y 8, así como a las sociedades y personas jurídicas descritas en el artículo 2.

El **artículo 2** define las personas jurídicas sujetas al IS. Este impuesto se aplica a las sociedades, los establecimientos públicos, los fondos, los establecimientos de sociedades no residentes o establecimientos permanentes, y a las demás personas jurídicas sujetas al IS, denominadas en conjunto como "sociedades". A continuación, se mencionan las sociedades sujetas al IS.

1. Están sujetas al impuesto de sociedades las siguientes personas jurídicas:
 - a) Todas las sociedades, a excepción de las mencionadas en el artículo 3.
 - b) Los establecimientos públicos que se dedican a actividades de carácter lucrativo.
 - c) Asociaciones y organismos legalmente asimilados.
 - d) Fondos creados por ley o por convenio sin personalidad jurídica y cuya gestión se confíe a organismos de derecho público o privado.
 - e) Establecimientos de sociedades no residentes o grupos de dichas sociedades.

2. Están sujetas al impuesto de sociedades, por opción irrevocable, las sociedades colectivas y las sociedades comanditarias constituidas en Marruecos e integradas únicamente por personas físicas, así como las empresas conjuntas.

El **artículo 3** define las personas que quedan excluidas del IS, quedando excluidas las siguientes sociedades.

- 1- Sociedades en nombre colectivo y en comanditas simples compuestas solo por personas físicas
- 2- Las sociedades de hecho que incluyan solo a personas físicas.
- 3- Las sociedades con objeto inmobiliario, del cual su capital se haya dividido en partes acciones nominativas (se denominan sociedades inmobiliarias transparentes)

El **artículo 4** define los productos sujetos a retención a cuenta sobre IS, los cuales son:

1. Los productos de acciones, participaciones sociales y rentas similares pagados a personas físicas o jurídicas, independientemente de su residencia en Marruecos.
2. Los productos brutos que se pagan a personas físicas o jurídicas que no residen en el país.
3. Las ganancias que se abonan a terceros con sede o domicilio fiscal en Marruecos bajo el régimen del resultado neto real o simplificado.

El **artículo 5** establece la territorialidad de las sociedades sujetas al IS, las cuales, independientemente de que posean o una sede en Marruecos, están sujetas a imposición en Marruecos.

El **artículo 6** detalla las exenciones que se pueden otorgar, las cuales incluyen exenciones y tasas reducidas de forma permanente o temporal. Además, se puede aplicar una reducción del IS a las sociedades que se introduzcan en bolsa y reducción a las empresas que adquieran participaciones en el capital de las empresas innovadoras en las nuevas tecnologías.

El artículo **8** hace referencia a la base imponible, la cual se calcula en cada ejercicio, realizando la diferencia entre ingresos y gastos, incurridos o soportados para la realización de la actividad gravada, de acuerdo con la normativa vigente. Las existencias se valoran al

precio de coste o precio de mercado; el menor de los dos y los trabajos en curso se valora al coste.

El **artículo 17** establece el periodo de liquidación del IS, el cual se calcula sobre los beneficios obtenidos durante el ejercicio, que no puede exceder los 12 meses. En caso de que se dé una liquidación prolongada, se calculará basándonos en el resultado provisional de cada uno de los periodos. Si el resultado final arroja un beneficio superior a los beneficios totales gravados durante el periodo de liquidación, el impuesto adicional a pagar será igual a la diferencia entre el impuesto final y el impuesto ya pagado.

El **artículo 18** indica el lugar de tributación, donde las sociedades tributarán por todas sus rentas, beneficios e ingresos en el lugar de su domicilio social o centro de actividad principal y rentas en el lugar de su sede social o principal establecimiento en Marruecos.

El **artículo 19** establece los tipos impositivos señalados a continuación:

1- Tipos impositivos normales

Los tipos impositivos se fijan según el total de los beneficios. En la siguiente tabla se muestra el total del beneficio con su porcentaje correspondiente.

Tabla 4. Tipo impositivo sobre los beneficios en dirhams.

Beneficio (dirhams)	Tipo de gravamen (%)
Inferior a 300.000	10%
De 300.001 a 1.000.000	20%
Superior a 1.000.000	31%

Código general de Impuestos

No obstante, se fija un porcentaje del 20 % a las sociedades cuyo beneficio supera un millón de dirhams:

- Las empresas hoteleras y los establecimientos de entretenimiento turístico.
- Las compañías mineras
- Empresas artesanales.
- Las promotoras inmobiliarias.
- Las explotaciones agrícolas

- Las empresas que realizan actividad de internacionalización de servicios dentro y fuera de las plataformas industriales.

El porcentaje del 35% se aplica a las sociedades cuyo beneficio neto supera los 100 millones de dirhams, a excepción de las siguientes:

- Sociedades con estatus de “Casablanca Financy City”
- Sociedades en las zonas de aceleración industrial.
- Sociedades constituidas a partir del 1 de enero del 2023 y se comprometen mediante convenio a invertir al menos 1,500 millones de dirhams en un periodo de cinco años. Si el beneficio neto es inferior a 100 millones de dirhams, se aplica el 20 %.

Se aplica el tipo del 40% para las empresas de seguros.

A. Tipos impositivos específicos

El tipo impositivo específico se fija en el 15% para:

- Sociedades que ejercen su actividad en las zonas de aceleración industrial, además de la exención durante los 5 primeros años desde que ejercen su actividad.
- Sociedades con estatus de “Casablanca financy cita”, además de la exención durante los 5 primeros años desde que ejercen su actividad.

B. Tipos e importes del impuesto a tanto alzado.

Los tipos e importes del impuesto a tanto alzado se fijan de la siguiente manera:

- Tipo del 8 % para sociedades no residentes adjudicatarias en contratos de obras, construcción o montaje que hayan optado por la tributación a tanto alzado.

C. Tasa del impuesto retenido en fuente:

- Tipo del 10%, producto de acciones, participaciones y rendimientos.
- Tipo del 20 % sobre los ingresos de inversiones de rentas fijas.

El **artículo 19 bis** hace referencia a la imputación del impuesto en el extranjero del IS en Marruecos, donde se indica en lo siguiente:

Si una empresa marroquí genera beneficios en un país extranjero, puede estar sujeta a impuestos en el país, dándose, por lo tanto, una doble imposición. Para ello se dan los convenios de doble imposición firmados entre Marruecos y diferentes países para evitar la doble imposición.

Ahora bien, el impuesto pagado en el extranjero por la empresa marroquí, siempre y cuando se da la justificación mediante documentación del pago del impuesto, Marruecos permite que los impuestos pagados en el país extranjero se deduzcan del IS que la empresa debe pagar en Marruecos, siempre y cuando no se supera la cantidad de impuestos que la empresa tendría que pagar sobre esos mismos ingresos.

En algunos casos, el país extranjero otorga exenciones o reducción del tipo impositivo basándonos en el convenio de doble imposición. Marruecos reconoce dicha exención o reducción como si hubiera sido un pago de los impuestos en el extranjero. Permitiendo a las empresas utilizar el crédito fiscal para reducir así el IS que deberían pagar en Marruecos. Ahora bien, para qué se puede aplicar la deducción se debe presentar un certificado emitido por la autoridad fiscal del país extranjero.

El **artículo 20** indica la declaración del resultado fiscal y la cifra de negocios, donde determina lo siguiente:

- 1- Sociedades residentes: dentro de los tres meses posteriores al cierre del ejercicio contable, todas las sociedades residentes, ya sea que estén sujetas al impuesto sobre sociedades o exentas, deben presentar una declaración de su resultado fiscal al inspector de impuestos locales.

La declaración debe incluir los siguientes elementos:

- Documentos anexos de acuerdo con la lista reglamentaria.
 - Estado de ventas con un identificador de cliente común.
 - Los titulares de las acciones o participaciones sociales de las sociedades inmobiliarias no cotizadas deben enumerarse.
- 2- Sociedades no residentes con imposición fija: Antes del 1 de abril, estas empresas deben presentar una declaración anual de su cifra de negocios.

La declaración debe incluir el nombre, razón social, profesión o actividad y dirección de sus clientes.

- 3- Sociedades no residentes sin establecimiento permanente en Marruecos: dentro de los treinta días posteriores al mes en que se realizaron las cesiones de valores mobiliarios realizadas en Marruecos. Las empresas deben presentar una declaración de las plusvalías generadas por la venta de valores mobiliarios en Marruecos. Esta declaración debe completarse utilizando un modelo impreso de administración.

- 4- Resultado fiscal nulo o negativo: estas empresas deben adjuntar una explicación del origen del déficit o resultado nulo en la declaración utilizando un impreso modelo de administración firmado por el representante legal de la empresa. La falta de esta explicación puede llevar a sanciones de conformidad con el artículo 198 bis.

3.3. Incentivos fiscales

Marruecos, para la atracción de inversión extranjera y así promover el desarrollo económico, ha implantado diferentes medidas fiscales destinadas principalmente a la reducción de la carga fiscal a las empresas que operan en diferentes sectores. Estos incentivos incluyen exenciones en el Impuesto de Sociedades y el Impuesto sobre la renta, y reducciones en el Impuesto sobre el valor añadido y exenciones en el derecho de timbre y registro.

A continuación, se detallan los diferentes incentivos fiscales correspondientes a cada sector clave para las empresas españolas que desean operar en el país.

1- Zonas de aceleración industrial (Zone d'acceleration industrielle)

Las empresas que se instalen en las zonas de aceleración se verán beneficiadas de los siguientes incentivos fiscales:

- Exención total durante los 5 primeros del IS. Una vez transcurridos los 5 años, se aplicará a las empresas un tipo específico del 15 %.
- Los dividendos y otros rendimientos similares que se paguen, y se pongan a disposición o se registren en cuenta a favor de no residentes, quedan exentos del IS retenido en la fuente. Los pagos a residentes están sujetos a un porcentaje del 13,75%.
- Exención total durante los 5 primeros años del IR. Una vez transcurridos los 5 años, se les aplicará a las empresas un tipo de gravamen del 20 %.
- Los productos y servicios prestados quedan exentos del IVA, y aun estando exentos se permite el derecho de deducción, por lo tanto, las empresas pueden deducir el IVA soportado.
- Los actos de constitución, operaciones de aumento de capital y la adquisición de registro quedan exentas de los derechos de registro.

2- Sector del transporte

Las empresas que dedican su actividad al sector del transporte se verán beneficiadas por los siguientes incentivos fiscales:

- Exención del IS retenido en la fuente, los derechos de alquiler y remuneraciones relacionadas con el fletamento, alquiler y mantenimiento de aeronaves dedicadas para el transporte internacional.
- Los vehículos y equipos de transportes internacionales, adquiridos durante los primeros 36 meses del inicio de la actividad, las operaciones y servicios relacionados con el transporte internacional, operaciones marítimas y transporte ferroviario, quedan exentas con derecho a deducción del IVA.
- La pesca marítima, transporte aéreo marítimo, transportes internacionales por carretera, transportes ferroviarios quedan exentas del IVA en la importación.

3- Sector turístico

Las empresas hoteleras y otros establecimientos turísticos se verán beneficiadas por los siguientes incentivos fiscales:

- Exentas totalmente del IS durante los 5 primeros años y después se les aplicará un tipo de gravamen del 20%.
- Exentas totalmente del IR durante los 5 primeros años y, una vez transcurridos los años, se les aplicará a las empresas una tasa específica del 20 %.
- Tasa reducida del IVA, del 10% para operaciones de alquiler de inmuebles turísticos y restauración de inmuebles turísticos.

Se aplican tasas reducidas en el Impuesto sobre Actividades Económicas según el total del coste del equipamiento y la construcción, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 5: Porcentaje de exención en el Impuesto sobre Actividades Económicas.

COSTES EN DIRHAMS	TASA (%)
Inferior 3,000,000 de dirhams	2%
Igual o superior a 3,000,000 e inferior a 6,000,000 de dirhams.	1,5%
Igual o superior a 6,000,000 e inferior a 12,000,000 de dirhams.	1,25%
Igual o superior a 12,000,000 de dirhams.	1%

Elaboración propia Dispositif d'incitations fiscales

4- Sector inmobiliario

Para las promotoras inmobiliarias que construyan viviendas sociales, de bajo valor o para la clase media en virtud de acuerdos firmados con el estado, mediante el cual realice la construcción del al menos de 500 viviendas sociales en 5 años, las promotoras inmobiliarias que construyan viviendas de bajo valor inmobiliario con convenio con el estado, con las menos 200 viviendas en áreas urbanas y 50 viviendas en áreas rurales en un periodo de 5 años, las promotoras inmobiliarias destinadas a la clase media mediante un convenio, que construyan 150 viviendas, en un periodo máximo de 5 años y las promotoras inmobiliarias destinados a la construcción de ciudades, residencias y campus universitarios se benefician de las siguientes exenciones que se muestran a continuación en la siguiente tabla:

Tabla 6: Exenciones en el Sector inmobiliarios según el tipo de promotora inmobiliaria.

Promotoras que construyan viviendas sociales.	Promotoras que construyan viviendas de bajo valor inmobiliario	Promotoras que construyan viviendas de bajo valor inmobiliario	Promotoras destinadas a la construcción de ciudades, residencias y campus universitarios.
Impuestos sobre sociedades.	Impuestos sobre sociedades.	Impuestos sobre sociedades.	Impuesto sobre Sociedades (IS): Tasa reducida con un máximo del 20% durante cinco años.
Impuesto sobre la Renta.	Impuesto sobre la Renta	Impuesto sobre la Renta.	Impuesto sobre la Renta (IR): Tasa reducida del 20% sobre los ingresos de alquiler durante cinco años.
Impuestos sobre Actividades Económicas.	Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).	Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).	Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA): Exoneración con derecho a deducción durante tres años.
Impuestos sobre terrenos urbanos no construidos.	Derechos de Registro.	Derechos de Registro.	Derechos de Registro: Exoneración para la adquisición de terrenos y construcciones destinadas a ser demolidas.
Impuestos sobre las operaciones de construcción.	Derechos, tasas, retribuciones y contribuciones percibidos a favor del Estado.	Derechos, tasas, retribuciones y contribuciones percibidos a favor del Estado.	
Derechos de registro y timbre.	Derechos de inscripción en los	Derechos de inscripción en los	

	títulos de propiedad.	títulos de propiedad.	
Derechos de inscripción en títulos de propiedad.			

Elaboración propia Dispositif d'incitations fiscales

5- Sector agrícola

Las empresas que se dediquen a las explotaciones agrícolas se benefician de las siguientes exenciones y tasas reducidas como se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 7: Exenciones de las empresas dedicadas al sector agrícola

BENEFICIO	CONDICIONES
Exención total y permanente del IS e IR	Volumen de negocios < 5.000.000 dirhams, que se mantenga el volumen de negocios inferior 5.000.000 dirhams durante 3 años consecutivos
Tasa reducida permanente del IS e IR 20%	Volumen de negocios >5.000.000 dirhams
Reducción del IR por inversión en nuevas tecnologías.	Participación en capital de empresas innovadoras
Exención del IVA con derecho a deducción	Productos y equipos exclusivamente agrícolas
IVA reducido del 10%	Tasa de IVA reducida del 10% para alimentos destinados a ganado y aves de corral, y material agrícola
Exención del IVA a la importación	Exención de IVA para la importación de animales vivos de raza pura, fertilizantes específicos, materiales agrícolas,
Exención de los impuestos de actividades económicas	Exención para ventas fuera de tiendas o almacenes, manipulación y transporte de cosechas, venta de animales vivos y productos de cría no transformados industrialmente

Elaboración propia a través de Dispositif d'incitations fiscales

6- Casablanca finance city (CFC)

Establecida por ley n.º 44-10 promulgada y ahora regulada por el decreto-ley n.º 2-20-665 del 30 de septiembre de 2020, se trata de una zona financiera, la cual es para empresas financieras y no financieras. A continuación, en la siguiente tabla se muestran las empresas financieras y no financieras admitidas.

Tabla 8: Empresas financieras y no financieras admitidas

EMPRESAS FINANCIERAS	EMPRESAS NO FINANCIERAS
Establecimiento de crédito.	Empresas que prestan servicios auxiliares (auditoria, asesoramiento jurídico, fiscal...)
Empresas de seguros y reaseguros.	Empresas comerciales: cuyo objeto principal se la compraventa.
Sociedades de inversión y organismos de inversión colectiva.	Empresas que presten servicios técnicos realizados en curso de las actividades industriales o comerciales.
Sociedades holding.	
Empresas que presten otros servicios de inversión.	

Elaboración propia a través de Dispositif d'incitations fiscales

Las empresas mencionadas gozan de las siguientes exenciones y tasas reducidas en:

- En el impuesto, las sociedades gozan de una exención durante los 5 primeros años; transcurridos los 5 años, se le aplica un porcentaje del 15 % sobre su volumen de negocios, exportaciones, ganancias de capital mobiliario netas de origen extranjero.
- Los dividendos y otros productos de participaciones similares pagados, los cuales figuran a nombre de una empresa con estatus de Casablanca Finance City quedan exentas del IS retenido en fuente.
- En referencia al IR, los salarios pagados a los empleados gozan de un porcentaje reducido del 20 % durante un periodo máximo de 10 años.
- Exentas de los derechos de registro sobre el aumento de capital y actos de constitución.

3.4. Convenio de doble imposición entre España-Marruecos

El convenio de doble Imposición entre España y Marruecos, firmado el 10 de julio de 1978 y publicado en el Boletín Oficial de Estado el 22 de mayo de 1985, con el objetivo de evitar la doble tributación y a la vez prevenir la evasión fiscal en relación con los impuestos sobre la renta y el patrimonio.

Para las empresas españolas que se instalan en Marruecos, conocer los artículos que afectan directamente a la empresa, debido a que establecen las bases sobre las cuales

se determinan ciertas obligaciones fiscales, por ejemplo, el artículo 10 establece el porcentaje de dividendos gravados en el caso de se transfiera a una empresa española.

Por lo tanto, en este apartado procederemos con la explicación de los artículos que afectan directamente a las empresas. En primer lugar, se detallan los artículos 1 y 2, que hacen referencia al ámbito subjetivo y los impuestos comprendidos respectivamente. Posteriormente, se explicarán los artículos que afectan específicamente a las empresas.

El artículo 1 (Ámbito subjetivo) define el ámbito subjetivo indicando que el convenio es aplicable a las personas residentes de uno o de ambos Estados. Es decir, que las disposiciones del convenio son aplicables tanto para las empresas o personas que se consideren residentes fiscales en España, pero poseen actividades económicas en Marruecos y viceversa. Como se menciona en el apartado 2.1. La residencia es importante para determinar las obligaciones fiscales.

El artículo 2 (Impuestos comprendidos) detalla los tipos de impuestos sobre los cuales se aplica el convenio, cubriendo tanto impuestos sobre la renta como sobre el patrimonio. Para las empresas españolas en Marruecos, es fundamental entender qué impuestos son considerados bajo el convenio, ya que esto determina cómo se gravarán las rentas y el patrimonio en ambos países.

A continuación, en la siguiente tabla se muestran los impuestos comprendidos en cada país en el convenio:

Tabla 9: Impuesto comprendidos en el CDI entre Marruecos y España.

Marruecos	España
<ul style="list-style-type: none"> - El impuesto sobre los beneficios profesionales y la reserva de inversión. - El impuesto sobre los sueldos públicos y privados, dietas y emolumentos, salarios, pensiones y rentas vitalicias. - La contribución urbana y las contribuciones relacionadas con ella. - El impuesto agrícola. - La contribución complementaria sobre la renta global de las personas físicas. - El impuesto sobre los productos de las acciones o partes sociales y rentas asimiladas. - El impuesto de patentes. 	<ul style="list-style-type: none"> - El impuesto sobre la renta de las personas físicas. - El impuesto sobre las sociedades. - El impuesto sobre el patrimonio

Elaboración propia a través del CDI entre España y Marruecos

Para las empresas que se encuentran en fase de internacionalizarse, es importante que comprendan las disposiciones fiscales establecidas en el convenio entre España y

Marruecos para evitar la doble imposición, ya que dependiendo de la forma en la que una empresa se establezca en el país a través de filiales, sucursales, intermediarios, etc. Sus obligaciones fiscales pueden variar de manera significativa. Por ello, a continuación, se explica cómo se detallan los artículos que regulan los beneficios empresariales, dividendos, intereses, ganancias capitales y cánones.

Artículo 5 (Establecimiento permanente) el convenio define el establecimiento permanente como el lugar fijo donde una empresa realiza toda o parte de su actividad. Se comprende como es un establecimiento permanente, una sede de dirección, sucursal, oficina, fábrica o talleres.

Ahora bien, los beneficios generados a través del EP están sujetos a imposición en Marruecos, siempre y cuando el EP posea los poderes para concluir contratos a nombre de la empresa o si este dispone de mercancías en depósito o consignación mediante las cuales se efectúan ventas o entregas.

El artículo 7 (beneficios empresariales) establece que los beneficios de una empresa de un Estado contratante en España por ejemplo solo pueden ser gravados en ese Estado, pero si realiza actividades económicas en otro Estado Contratantes en Marruecos por ejemplo mediante un EP, los beneficios que se atribuyen al EP son gravados en Marruecos.

Para la determinación del beneficio neto del EP que está sujeto a imposición, se deduce de los ingresos generados los gastos que son necesarios para llevar a cabo la actividad económica a través del EP.

El artículo 10 (Dividendos) el término dividendos incluye los rendimientos de las acciones o de otros derechos similares, a excepción de los de crédito.

Los dividendos que son pagados por una sociedad residente de un Estado Contratante, en este caso Marruecos, a otra sociedad de otro estado contratante, en este caso España, pueden ser sometidos a imposición en ambos estados.

En el caso del estado contratante que resida la sociedad que paga los dividendos (Marruecos), el impuesto no podrá exceder:

- ❖ 10% del importe de los dividendos si la empresa matriz posee al menos el 25% del capital de la filial.
- ❖ 15% en los demás casos.

Si los dividendos están vinculados a un establecimiento permanente, se aplicará el Artículo 7, y se tratarán como beneficios empresariales.

El artículo 11 (Intereses) el término interés agrupa las rentas de fondos públicos, de los bonos u obligaciones, de préstamos, con o sin garantía hipotecaria o de cláusula de participación en los beneficios, y de créditos de toda naturaleza.

Si una empresa residente en Marruecos paga interese a una empresa residente en España, estos pueden estar sujetos a imposición en ambos países.

Ahora bien, del Estado Contratante del que procedan este interés, en este caso Marruecos, no podrá superar a imposición el 10 % de importe bruto del interés.

Si los intereses están vinculados a un establecimiento permanente, se tratarán como beneficios empresariales bajo el Artículo 7.

El artículo 12 (Cánones) los cánones pueden ser gravados tanto en el país de residencia de la empresa que recibe el pago (España) como en el país de origen del pago (Marruecos). El país de origen, en este caso Marruecos, el convenio indica lo siguiente.

- Cánones provenientes de contraprestación por el uso de los derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas no puede superar el 5% del importe bruto.
- Cánones provenientes de la concesión de licencias de explotación de patentes, diseños, planos. No puede superar el 10% del importe bruto.

Como en los casos anteriores, si los cánones están vinculados a un establecimiento permanente, se tratarán como beneficios empresariales bajo el Artículo 7.

El artículo 23 (Método para eliminar la doble imposición) y los artículos 10, 11 y 12 del convenio permiten la imposición en ambos Estados Contratantes. España, para evitar la doble imposición, permite la deducción del impuesto pagado en Marruecos hasta un máximo equivalente al impuesto que se aplicaría en España.

En el caso de que una empresa española reciba ingresos, como dividendos o intereses, de Marruecos, los impuestos pagados en Marruecos pueden ser deducidos en España como crédito fiscal, evitando así la doble imposición. Si una empresa española posee bienes en Marruecos exentos de impuestos, España podría imponer impuestos sobre estos bienes.

4. Caso de estudio: AUTOPIEZAS, S.L.

En este apartado se van a mostrar de forma práctica los aspectos fiscales para tener en cuenta en el caso de la realización por parte de una empresa española de una inversión directa en Marruecos, contemplando varias alternativas respecto al lugar de realización de la inversión como a la forma jurídica de realizarla.

Para ello, nos basamos en una empresa hipotética (Autopiezas, S.L.), cuyos directivos han tomado la decisión de implantar una fábrica en Marruecos y están en el proceso de concretar algunos de los detalles de la inversión.

4.1. Planteamiento del caso

Autopiezas S.L. es una empresa española, constituida en el 2001, ubicada en Valladolid, dedicada a la fabricación de piezas para automóviles. Sus principales clientes son las fábricas de Valladolid, Palencia, Casablanca y Tánger de la multinacional francesa Renault, mientras que sus proveedores de materias primas están muy dispersos, siendo la mayor parte de sus proveedores empresas europeas y chinas. Autopiezas, S.L. se encuentra actualmente en pleno proceso de expansión internacional con el objetivo de establecer una filial en Marruecos para optimizar su cadena de suministro y mejorar su competitividad en el mercado automotriz.

La decisión de expandirse ha sido tomada por los siguientes motivos:

- Proximidad a las plantas de Renault de Marruecos.
- Los incentivos fiscales que presenta Marruecos.
- Reducción de costes de transporte y producción.

La creación de la filial en Marruecos permitirá a Autopiezas S.L. fortalecer su relación con Renault al estar más cerca de sus plantas, además de reducir los costes de producción y aprovechar los diferentes incentivos fiscales que presenta Marruecos.

Es importante tanto para Autopiezas S.L. para su filial en Marruecos evaluar y gestionar correctamente sus implicaciones fiscales tanto en España como en Marruecos. Es decir, deberá:

- Tener conocimiento sobre el impuesto sobre sociedades aplicable en España y Marruecos.

- Tener conocimiento sobre el impuesto de no residentes en Marruecos.
- Analizar el convenio de doble imposición entre España y Marruecos para evitar la posible doble imposición.
- Identificar los incentivos fiscales disponibles.
- Analizar las retenciones fiscales aplicables a los dividendos.
- Evaluar el tratamiento fiscal en ambos países que se da por la cesión de patente.
- Revisar las obligaciones fiscales de los intereses por el préstamo por parte de Autopiezas S.L. a la filial marroquí.

Además, Autopiezas, S.L. cederá a su filial marroquí, el uso de una patente para la fabricación de las piezas y también la concederá un préstamo que devengará intereses.

- Cesión de patentes, la empresa debe considerar si se tratan las regalías por la cesión de patentes en ambos países, es decir, la posible tributación y los créditos fiscales disponibles para evitar la doble imposición.
- El préstamo a la filial marroquí genera un interés, los cuales tienen implicaciones fiscales en ambos países, por ello hay que tener conocimiento sobre la retención en origen y el tratamiento en el país receptor.

Autopiezas, S.L. está considerando ubicar su filial en Tánger, donde se sitúa la principal planta de Renault, o en Larache, que se encuentra a una hora de Tánger, donde hay mucha oferta de mano de obra cualificada en su sector de actividad.

- Tánger: se instala en la zona de aceleración industrial, donde podrá beneficiarse de una exención total durante los 5 primeros años y transcurridos los 5 de un tipo impositivo del 15 %.
- Larache: no se verá beneficiada de ninguna exención ni tipo reducido; el tipo de imposición varía según el total del beneficio de cada ejercicio.

4.2. Aspectos fiscales para tener en cuenta.

A continuación, se muestran los aspectos fiscales relevantes para tener en cuenta en cada país.

Tabla 10: Aspectos fiscales más relevantes.

Aspecto fiscal	España	Marruecos
Impuesto sobre sociedades	Tipo general del 25%	Tipo general del 31% (varía según la ubicación y el beneficio total de cada ejercicio)
Convenio de doble imposición	Aplicable para evitar la doble imposición entre ambos países	Aplicable para evitar la doble imposición entre ambos países
Impuesto de no residentes	19%	10%
Retención sobre dividendos	25% sobre los dividendos recibidos, aplicando créditos fiscales.	Retención del 10% sobre los dividendos distribuidos a España, según el Convenio de Doble Imposición
Incentivos fiscales		Retención del 10% sobre los dividendos distribuidos a España, según el Convenio de Doble Imposición
Cesión de patentes	Los ingresos por royalties están sujetos al 25% de IS	Retención del 10% sobre los pagos de royalties a la empresa matriz en España. Aplicación del crédito fiscal (At. 31 de la ley de IS) para evitar doble imposición.
Interés por créditos	Los ingresos por intereses están sujetos al 25% de IS	Retención del 10% sobre los intereses pagados a la empresa matriz en España. Aplicación del crédito fiscal (ART.31. ley de IS)

4.3. Información básica sobre el caso

Autopiezas S.L., en el año 2024, planea constituir una filial en Marruecos, que se llamará Autopièces Maroc, SARL, con un capital social de 1.000.000 € aportado íntegramente por la empresa española. Autopiezas, S.L., como socio único de Autopièces Maroc, SARL, prevé distribuir el 60% del beneficio después de impuestos de la filial marroquí como dividendos, dejando el 40% restante para la autofinanciación de la empresa.

Además, Autopiezas S.L. tiene la intención de ceder a Autopièces Maroc SARL el uso de una patente valorada en 100.000 € para la fabricación de piezas, y concederá un préstamo por valor de 50.000 € a la filial marroquí, ambos sujetos a retenciones fiscales

Autopiezas S.L. tiene unos beneficios previstos antes de impuestos para 2024 de 2.000.000 € (excluyendo todas las rentas de origen marroquí) y Autopièces Maroc SARL de 300.000 €.

En la tabla del anterior apartado se muestran los tipos de gravamen sobre los beneficios de las empresas residentes y no aplicables en los dos países, y los aspectos fiscales relacionados con la cesión de patentes y los intereses de los préstamos.

4.4. Resolución del caso

Autopiezas S.L.:

Beneficios previstos antes de impuestos: 2.000.000 €

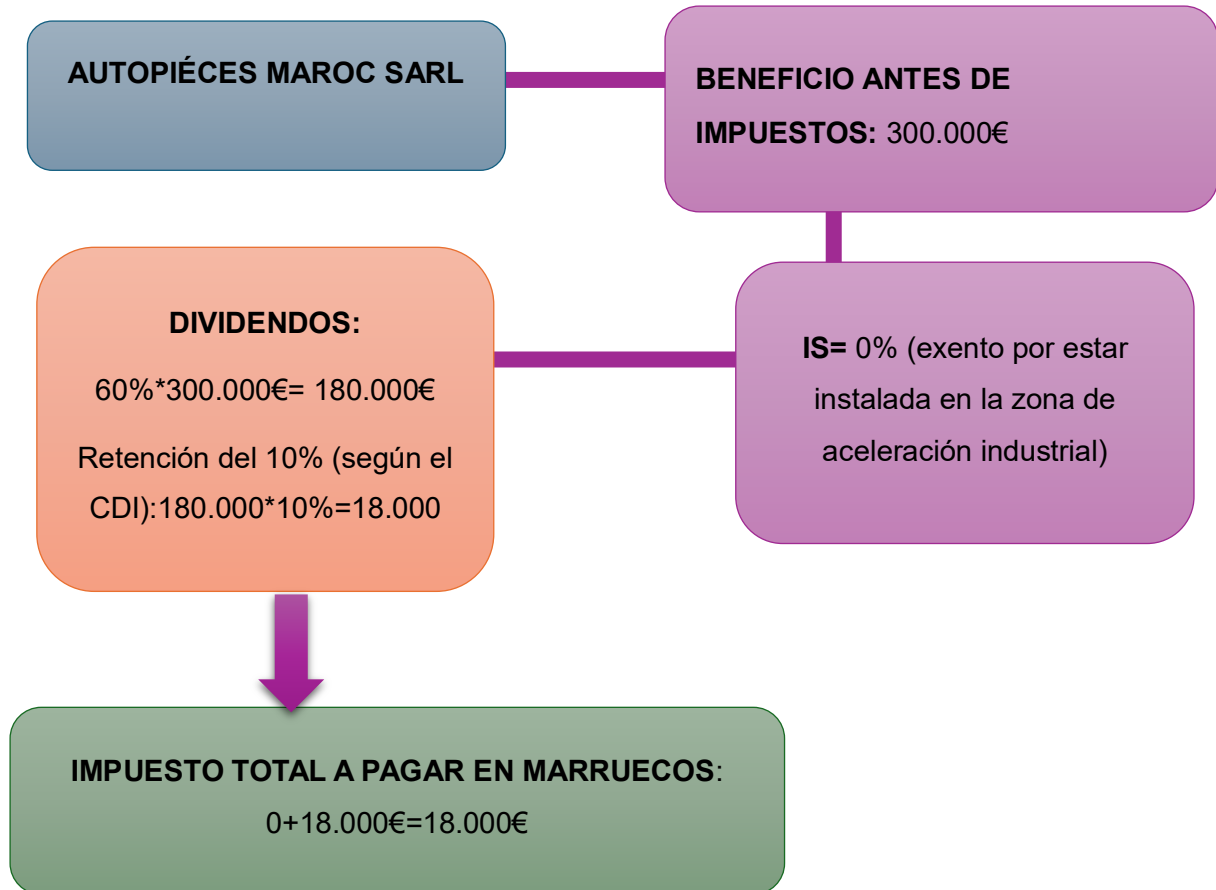
Autopièces Maroc SARL:

Beneficios previstos antes de impuestos: 300.000 €

IMPUESTOS SUJETOS EN MARRUECOS.

Filial en Tánger

CUADRO 2: Impuestos a pagar en Tanger



Impuestos sobre sociedades en Marruecos:

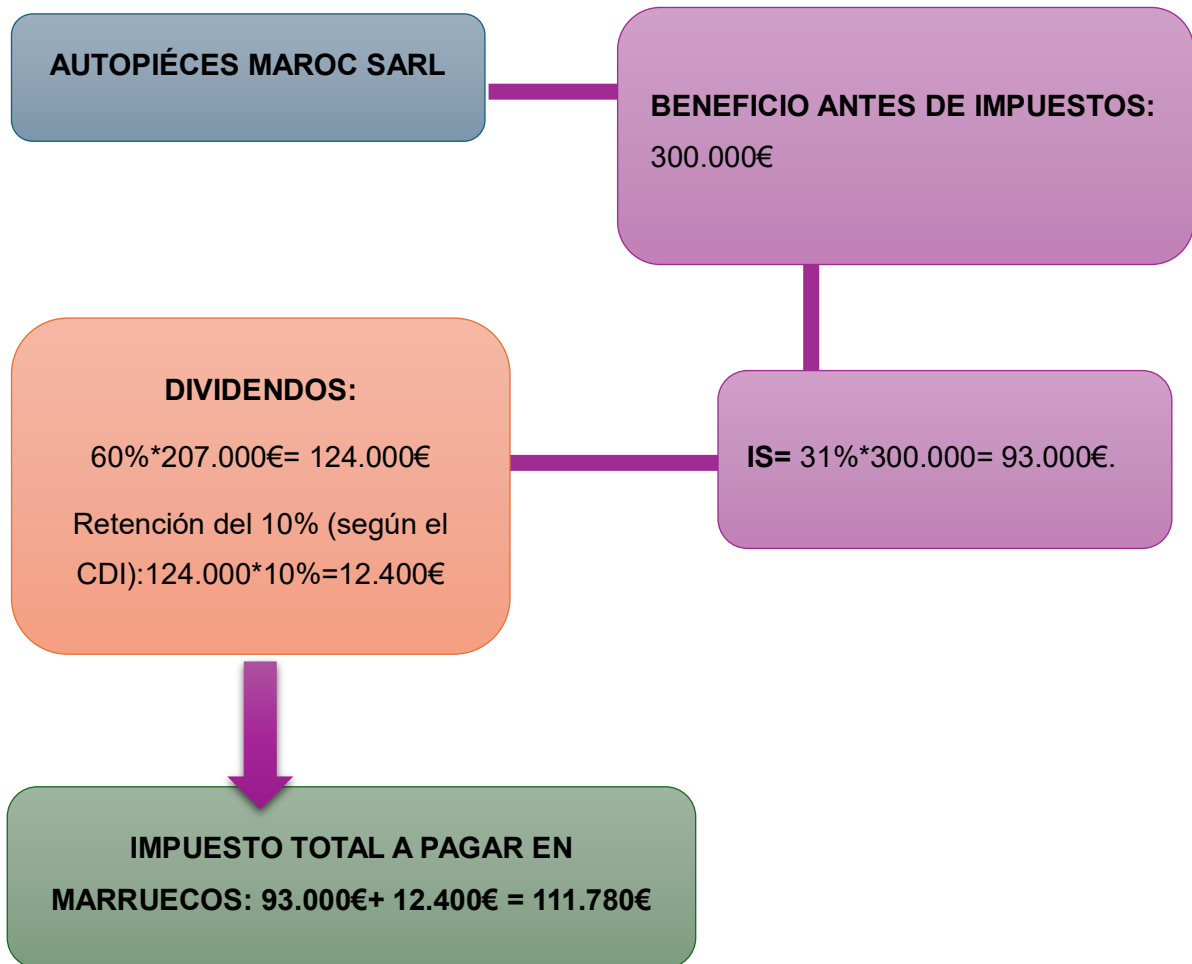
Al estar ubicado en la zona de aceleración industrial en Tánger, lo que le permitirá beneficiarse de una exención total durante los 5 primeros años y posteriormente un tipo impositivo del 15 %. Por lo tanto, para el año 2024, la empresa no pagaría IS en Marruecos.

Dividendos:

Autopiéces Maroc SARL paga en forma de dividendos a Autopiezas S.L. el 60% de los beneficios después de impuestos, es decir, un total de 180,000 €. Marruecos, como indica el CDI entre ambos países, tiene el derecho de retener el 10 % del importe bruto si la empresa supera el 25 % del capital en posesión, que es lo que ocurre en este caso. Por lo tanto, Marruecos retiene un total de 18.000 €. Recibiendo así Autopiezas S.L. un total de 162.000 € en valor de dividendos.

Filial Larache:

CUADRO 3; Impuestos a pagar en Larache



Impuestos sobre sociedades en Marruecos

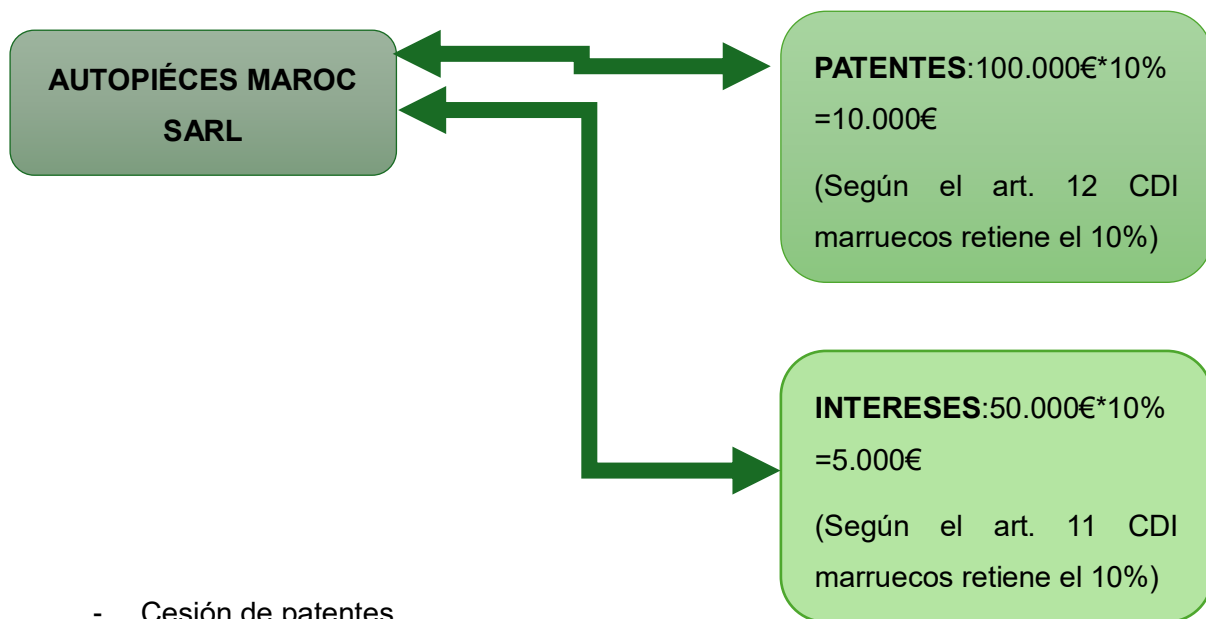
Al estar ubicado en Larache no se beneficia de ninguna exención fiscal, al ser su beneficio anual superior al millón de dirhams se aplica un tipo impositivo del 31 % (la conversión de 300.000 euros a dirhams es igual 3.204.692,10 dirhams). Por lo tanto, para el ejercicio 2024 se retiene una cantidad en forma de IS de 93.000 €. Quedando un beneficio después de impuestos de 207.000 €.

- Dividendos.

Se da una distribución del 60 % de dividendos los ingresos es decir un total de 124.200 €. Marruecos, como indica el CDI entre ambos países, tiene el derecho de retener El papel de la fiscalidad en la internacionalización de las empresas: el caso de Marruecos El boutaheri Azeriouh, Najoua

el 10 % del importe bruto si la empresa supera el 25 % del capital en posesión, que es lo que ocurre en este caso por la tanto Marruecos retiene un total de 12.420 €. Recibiendo así Autopiezas S.L un total de 111.780 € en valor de dividendos.

A continuación, se calcula cómo se trata fiscalmente la cesión de patentes y prestamos es igual para ambas ubicaciones.



- Cesión de patentes.

Autopiezas, S.L. cede una patente a su filial **Autopièces Maroc, SARL**, la cual pagará un total de 100.000 € en royalties por el uso de dicha patente a la empresa matriz (**Autopiezas, S.L.**)

Como indica el CDI entre ambos países, el pago de royalties está sujeto a una retención del 10%, por el tanto Marruecos retendrá un total de 10.000 €.

- Pago de interés por préstamo.

Autopiezas, S.L. otorga un préstamo a su filial marroquí, **Autopièces Maroc, SARL**, por lo que la filial pagará un total de 50.000 en intereses por el préstamo.

Como indica el CDI entre ambos países, el pago de intereses está sujeto a una retención del 10%, por el tanto Marruecos retendrá un total de 5.000 €.

A continuación, se muestra una tabla con la cantidad a pagar en Marruecos por cada ubicación.

Tabla 11; Total a pagar en Impuestos

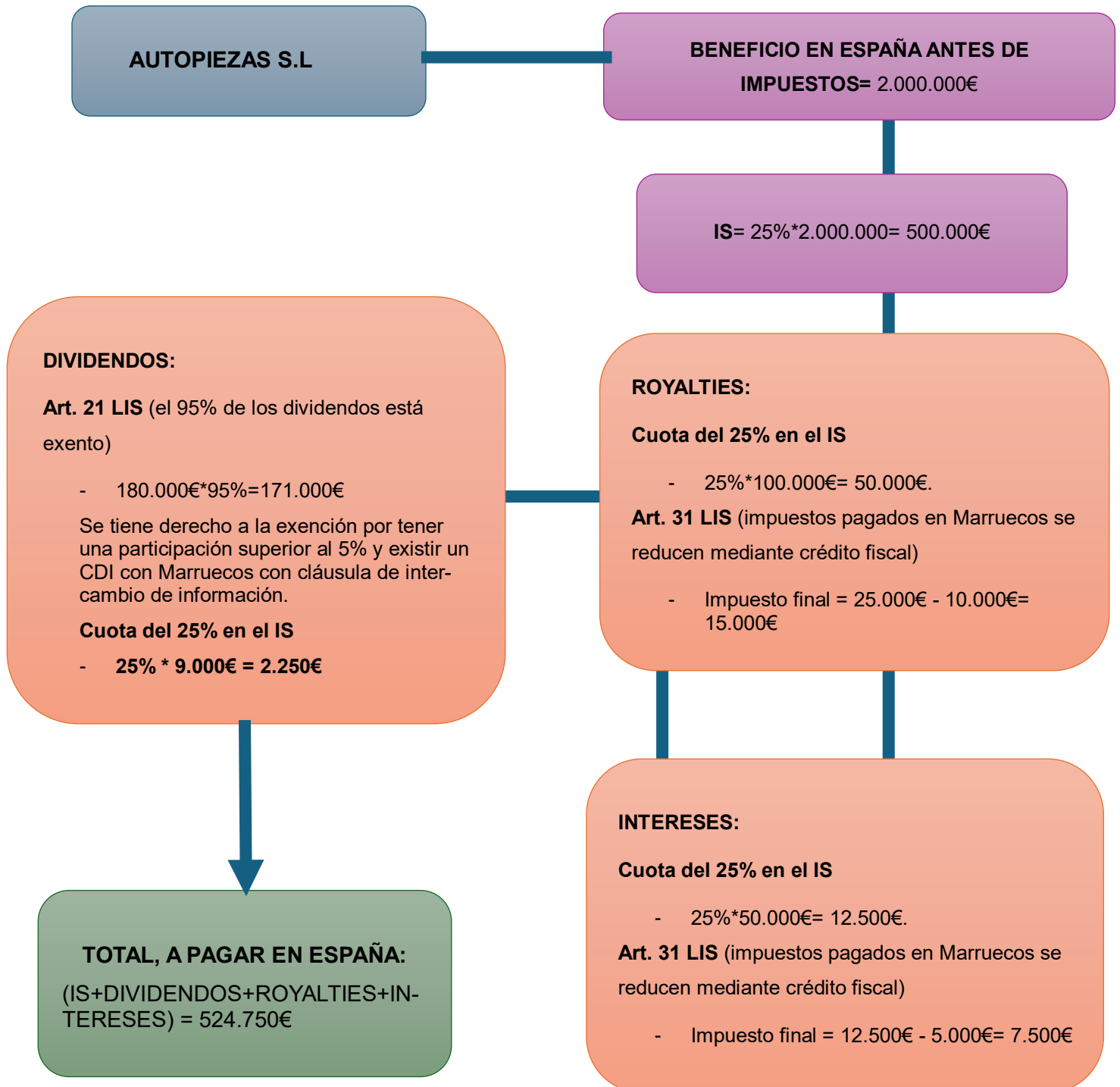
Concepto.	TANGER	LARACHE
Impuesto de Sociedades	-	93.000€
Retención de dividendos	18.000€	12.420€
Retención de royalties	10.000€	10.000€
Retención de intereses	5.000€	5.000€
TOTAL	33.000€	120.420€

Como se observa en la tabla, el importe a pagar es mayor en Larache que en Tánger y esto se debe a que en Tánger se aplica una exención fiscal total del IS a pagar y en Larache no se da la aplicación de la exención fiscal. Por lo cual, Autopiezas S.L. debería ubicarse en Tánger, ya que reduce su carga fiscal en un total de 87.420€ debido a la exención. Además de que esta exención es aplicable durante los 5 primeros años, luego el tipo impositivo aplicable es del 15%, siendo menor al que se aplica en Larache que es del 31%. Pero no solo se aplican exenciones en referencia al IS ubicándose en Tánger, se da una exención total del Impuesto sobre la renta durante los 5 primeros años, los productos y servicios prestados quedan exentos del IVA, y aun estando exentos se permite el derecho de deducción y los actos de constitución, operaciones de aumento de capital y la adquisición de registro quedan exentas de los derechos de registro.

Una vez vista la cantidad a pagar en impuestos en Marruecos, vamos a calcular la cantidad a pagar en España teniendo como ubicación Tánger, debido a los motivos indicados anteriormente.

IMPUESTOS SUJETOS EN ESPAÑA

CUADRO 4: Impuestos a pagar en España



Como se ha indicado anteriormente, Autopièces Maroc distribuirá el 60% de los beneficios, es decir, **180.000 €**, donde Marruecos retienen el 10% (18.000€). Autopiezas S.L. en España debe pagar un 25% sobre los dividendos recibidos, es decir, 45.000 €. Pero como indica el art. 21 de la LIS solo el 95% de los dividendos está exento debido a la reducción del 5 % en concepto de gastos, por lo tanto, en vez de tributar al 100% se tributa el 95% en España, por lo tanto, sería un beneficio total de 9.000 € (180.000 * 5%), debe pagar el 25% en IS, que sería un total de 2.250 €.

Los ingresos por royalties están sujetos al 25% del IS, es decir, 25.000 €, pero como indica el art.31 de LIS, podrá deducir el importe pagado en marruecos (10.000€), resultando un impuesto final de 15.000€.

Los intereses recibidos estarán sujetos al 25% de IS, 12.500 €. Según el artículo 31 de la LIS, podrá deducir los 5.000 € pagados en Marruecos, quedando un impuesto final de 7.500 € en España.

A continuación, se muestran los impuestos a pagar en España por el reparto de dividendos, la cesión de patentes y la concesión de un préstamo.

Tabla 12: Total a pagar en Impuestos en España

CONCEPTO	CANTIDAD PARA PAGAR
Cuota de los dividendos	2.250€
Cuota de los royalties	15.000€
Cuota de los intereses	7.500 €
TOTAL	24.750€

La cantidad a total a pagar en España en concepto de dividendos, royalties e intereses es de 24.750.

Ahora bien, la cantidad total a pagar Autopiezas S.L. en España sería la siguiente:

Beneficio en España antes de impuestos: 2.000.000 €.

IS que pagar: $2.000.000 \times 25\% = 500.000 \text{ €}$

El impuesto total a pagar: (IS a pagar + retención, de dividendos, royalties e intereses) = $500.000 + 24.750 = 524.750$.

4.5. Conclusión del caso

Tras un análisis detallado sobre las implicaciones fiscales para establecer una filial de Auto piezas S.L. en Tánger frente a Larache, se llega a la conclusión de que Tánger es la opción más beneficiosa desde una perspectiva fiscal. Esto se debe a los siguientes detalles mencionados a continuación.

- 1- Exención del IS, la filial se ve beneficiada de una exención total por un periodo de 5 años, lo que supone un ahorro de 93.000 € en 2024, que se habrían pagado en Larache.
- 2- Además, se dan incentivos adicionales en Tánger como la exención del IVA en productos y servicios, el derecho a deducción de IVA, y la exención de derechos de registro en actos de constitución y aumento de capital. Estos beneficios adicionales reducen aún más el coste operativo y administrativo, lo que refuerza la viabilidad financiera de la inversión.
- 3- Se da una exención del 95% en los dividendos, como indica el art. 21. LIS, ya que la empresa española posee más del 5 % y la titularidad es de un año, de la empresa extranjera, siendo sujeto a imposición solo el 5 % de los dividendos.
- 4- También se observa cómo el art. 31 de LIS, elimina la doble imposición, permitiendo los créditos fiscales, reduciéndose la cantidad a pagar en España, al permitir reducir la cantidad a pagar en Marruecos.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo de fin de grado, se ha analizado el papel que juega la fiscalidad en la internacionalización de las empresas, con un enfoque en las empresas españolas que desean expandirse en Marruecos.

La internacionalización de las empresas es un proceso que responde a diferentes motivos, entre ellos motivos que buscan aprovechar las oportunidades antes de que se vuelvan necesidades y motivos que responden a las amenazas del mercado nacional. Para la elección del país en el que las empresas desear expandir sus operaciones, deben tener en cuenta tanto los criterios que evalúan el potencial del mercado como lo son el crecimiento económico del país, el poder adquisitivo del país, y criterios que evalúan la accesibilidad y el riesgo del país como la facilidad de hacer negocios o la fiscalidad. Además de elegir el modelo de entrada correcto para entrar en el mercado, elegir si para la empresa y el país en la que se va a instalar es más rentable mediante exportación directa, indirecta, acuerdos de cooperación e implantación.

Uno de los aspectos más importantes para tener en cuenta al iniciar el proceso de internacionalización es la fiscalidad. Donde las empresas deberán tener en cuenta cuál es su residencia fiscal, ya que cada país cuenta con diferentes normas para regular la residencia fiscal. Otro de los aspectos más relevantes para tener en cuenta es la doble imposición, donde existen diferentes métodos (mecanismos unilaterales y bilaterales) para eliminarla y que un mismo ingreso sea gravado únicamente en un solo país.

Los convenios de doble imposición firmados entre dos estados sirven de instrumento para que un mismo ingreso no sea gravado en dos países, evitando así la doble imposición, en donde dan dos formas de eliminar la doble imposición a través de la tributación exclusiva o compartida. Es importante recalcar que los objetivos de los CDI, no solo se limitan en eliminar la doble imposición, sino en promover relaciones económicas y comerciales entre países, reforzar la seguridad de los contribuyentes y reducir la carga fiscal en el país destino de inversión.

Marruecos emerge como destino atractivo para las empresas españolas, debido a su proximidad geográfica, estabilidad política y económica y lazos comerciales y económicos entre ambos países. Con un enfoque al aspecto fiscal se observa como el país ofrece diferentes incentivos fiscales para la atracción de inversión extranjera, entre los que se encuentran exenciones fiscales totales, tipos de imposición reducidos en sectores clave como lo son la automoción, el turismo, la industria o el sector inmobiliario, además las

empresas que se establezcan en zonas como las zonas de aceleración industrial o en la zona financiera se ven también beneficias de incentivos fiscales.

En el caso hipotético de Autopiezas S.L., se ha observado que, si la empresa decide establecerse en la zona industrial de la ciudad de Tánger mediante un filial, se verá beneficiada de la exención total durante los 5 primeros años del IS, lo que reduce la carga fiscal de la empresa. Además, observamos cómo el convenio de doble imposición entre ambos países evita la doble imposición, en referencia al reparto de dividendos, la cesión de cánones y préstamos.

En el caso de los dividendos, el CDI indica que en este caso Marruecos suele puede retener 10 % sobre el importe bruto, limitando así la retención que puede aplicar sobre estos. Siendo los dividendos distribuidos por la filial marroquí exentos de tributación en España, siempre y cuando se aplique la art.21 de la Ley de Impuesto sobre Sociedades, evitando así la doble imposición.

En cuanto a los cánones que se derivan de la cesión de patentes y los intereses ocasionados por la otorgación de un préstamo de la empresa española a la filial marroquí, en ambos casos el CDI, indica que Marruecos solo puede retener 10% sobre el importe bruto limitando así la retención que puede aplicar sobre estos. En España, la matriz también podrá deducirlos, conforma el art.31 de la Ley de Impuesto sobre Sociedades, eliminando así la doble imposición.

Autopiezas S.L. se beneficiará de los incentivos fiscales que ofrece el país se instala en la zona de aceleración industrial de Tánger, teniendo un papel clave la CDI entre España y Marruecos, ya que limita las retenciones fiscales que se aplican a dividendos, cánones e intereses evitando así la doble imposición.

La combinación de la estabilidad política y económica, con un sistema fiscal favorable que ofrece exenciones totales y tipos de impositivos reducidos, ofrece un entorno favorable para la inversión extranjera, permitiendo a las empresas no solo reducir su carga fiscal, sino también de beneficiarse de acceso directos en mercados clave en el continente africano.

BIBLIOGRAFÍA:

Libros:

Otero Simón, M. Á. (2008). *Internacionalización: Cómo iniciar la expansión de su empresa en el mercado internacional*. Revisado en junio de 2024.

Arteaga Ortiz, J. (2023). *Manual de internacionalización*. Revisado en mayo de 2024.

Canals, J., Ariño, A., García Pont, C., & Sabria, F. (2000). *La dirección internacional de la empresa*. IESE Universidad de Navarra. Revisado en julio de 2024.

Rodríguez Ondarza, J. A., & Fernández Prieto, Á. (n.d.). *Fiscalidad y planificación fiscal internacional*. Instituto de Estudios Económicos. Revisado en mayo de 2024.

Cerdón Ezquerro, T. (n.d.). *Manual de fiscalidad internacional: Volumen I (3rd ed.)*. Instituto de Estudios Fiscales. Revisado en mayo de 2024.

Documentos electrónicos:

Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ramírez, C. A. (2013). *Teorías de internacionalización*. Dialnet. Revisado en junio de 2024.

Araya Leandro, A. (2009). *El proceso de internacionalización de empresas*. *Tec Empresarial*, págs. 18-25. Revisado en julio de 2024.

Ministère de l'Économie et des Finances. (2023). *Code général des impôts 2023*. <https://www.finances.gov.ma/Publication/dgi/2023/CGI2023FR.pdf> . Revisado en junio de 2024.

Boletín Oficial del Estado. (1985). *Ley Orgánica 1/1985, de 1 de julio, del Código Penal Militar*. <https://www.boe.es/buscar/pdf/1985/BOE-A-1985-9280-consolidado.pdf>. Revisado en junio de 2024.

ICEX. (2023). *Informe Económico y Comercial*. <https://www.icex.es>. Revisado en junio de 2024.

CESCE. (2023). *Informe de Secretaría: Código de documento cd2882e8-6ea7-e3e9-c4f5-c990c323ebfc*. <https://www.cesce.es> . . Revisado en junio de 2024

Ministère de l'Économie et des Finances. (2024). *Code général des impôts 2024*. <https://www.finances.gov.ma/Publication/dgi/2024/CG-2024-fr.pdf> . Revisado en julio de 2024.

MEFRA. (2021). *Dispositif d'incitations fiscales*.
https://www.marocpme.gov.ma/MEFRA_Dispositif-dincitations-fiscales_2021.pdf.

Revisado en mayo de 2024.

MAPA. (2022). *Informe económico y comercial bilateral Marruecos 2022*.
https://www.mapa.gob.es/bilateralmarruecos2022_tcm30-660440.pdf. Revisado en junio de 2024.

Boletín Oficial del Estado. (1985). *Ley 61/1985, de 27 de noviembre, de Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1985-9280>. Revisado en julio de 2024.

Boletín Oficial del Estado. (2014). *Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades*. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2014-12328>. Revisado en julio de 2024.