

CONSOLIDACION TRANSNACIONAL

Por
JUAN OTERO

CONSOLIDACION TRANSNACIONAL

1. LA CONSOLIDACIÓN DE BALANCES

El fenómeno de combinación e intercomunicación de poder entre diversas personas jurídicas mercantiles se inserta en el marco más general y polivalente de las denominadas Uniones de Empresas.

Mientras que, en algunos casos, las uniones económicas desembocan en unidad jurídica, eliminándose a todos los efectos las personalidades intermedias (fusión de sociedades); en otros, cada una de las entidades sometidas a un único poder de decisión conservan su personalidad jurídica. En este caso estamos en presencia del GRUPO DE SOCIEDADES.

Mediante la técnica de la consolidación se puede obtener un balance que refleje la situación del grupo (pluralidad jurídica) como si fuera una sola y única entidad.

La consolidación pues consiste en sustituir el valor contable de los títulos, de las sociedades filiales que están en la cartera de la entidad matriz, por la proporción o prorrata de la situación neta de las entidades mencionadas (consolidadas) representada por tales títulos.

La consolidación, desde el punto de vista de la información económica, permite contemplar la realidad del Grupo, sin los obstáculos que las participaciones y ciertas recíprocas pueden suponer.

Desde el punto de vista fiscal, esta técnica nos muestra más a las claras cómo la «vestidura» jurídica de las diferentes unidades puede crear una cascada de impuestos o una suma de gravámenes sobre los resultados parciales, mayor de la que correspondería sobre un resultado único consolidado.

2. LA EMPRESA MULTINACIONAL O TRANSNACIONAL

El incremento de la riqueza material de los conocimientos humanos ha facilitado

en el último cuarto de siglo un desarrollo de los transportes y de las comunicaciones, que, unido a las necesidades de colaboración para la realización de grandes proyectos y el equilibrio mundial de fuerzas, ha provocado un claro movimiento de internacionalización.

Las actuales manifestaciones en el campo financiero de este movimiento pueden observarse en múltiples planos, ajenos al comercial en el que se iniciaron.

En el campo monetario las «áreas de influencia» de las monedas fuertes han dejado paso a una mayor interrelación de las diferentes divisas. El eurodólar y las euromonedas han revelado la debilidad de unos patrones que hasta hace poco se consideraban inalterables, pero han demostrado la viabilidad de un sistema financiero supranacional.

En el ámbito crediticio los eurobonos han puesto de manifiesto la misma tendencia haciendo viables fórmulas más flexibles y realistas de retribución del crédito mediante la indicación de medios de pago y la flotación de tipos de retribución.

Las euroacciones, como opción para la convertibilidad de certificados de depósito, son un nuevo instrumento que puede alcanzar la eficacia de los anteriores tras su fase experimental de hoy.

En el dominio fiscal, tras una etapa de elaboración de una red cada vez más tupida de Convenios bilaterales, las perspectivas, sobre todo en ciertas regiones, son óptimas para, superados los acuerdos plurilaterales, que fueron sueños frustrados de la Cámara de Comercio Internacional y la Sociedad de Naciones en los años 20, llegar a una armonización impositiva.

En el marco contable, la Planificación Internacional no aparece todavía próxima en el campo aplicativo, pero la comunidad de orígenes de algunos Planes nacionales y la coordinación de estados anuales, informes de gestión y métodos evaluatorios que se propugnan en áreas de integración como el Mercado Común

Europeo son el mejor auspicio para la internacionalización de este dominio.

Por último, en el plano jurídico, el Proyecto de Sociedad Anónima Europea, simboliza este deseo de internacionalización con la esperanza del nacimiento de la primera persona jurídica sometida a un Derecho Privado supranacional.

La empresa multinacional es término que emplea una acepción pristina de la palabra empresa. Así como en nuestro siglo de oro la empresa no se contemplaba como organización, sino como una obra, como un objetivo o finalidad, y se hablaba de «realizar su empresa» o de «encargarle una empresa difícil», la empresa multinacional no es una organización mercantil susceptible de transmisión como un todo, ni es tampoco una mera unidad de producción. No es una propiedad cuyo titular es una persona física o una sociedad.

La empresa multinacional es una unidad de fin, de objetivo, y la sociedad, o más generalmente las sociedades, cada una de ellas titular de una o varias empresas en sentido jurídico mercantil, son el instrumento de que se vale para radicar, nacionalizar o descentralizar sus diferentes actividades o medios.

El término multinacional es el que ha prevalecido en la terminología más reciente. Así en los Grupos de Trabajo de la O.I.T., O.C.D.E. y O.N.U. Sin embargo, no es la única que se ha empleado para designar la realidad que comentamos. Michelet, en la doctrina francesa, hablaba de empresa «plurinacional». Otros autores han preferido hablar de «firma o compañía internacional», y algunos han empleado «sociedad transnacional», pretendiendo a veces dar significación técnica a la terminología elegida. Nosotros empleamos la del título de la comunicación por ser la más aceptada hoy.

Es obvio, por tanto, que no aceptamos como definida la diferenciación entre multinacional e internacional a que se alude en el guión del tema general.

Lo importante al aproximarnos al estudio de esta realidad es delimitar nues-

tro ámbito, para lo que es preciso perfilar el concepto a que nos referimos.

En un sentido amplio sería suficiente tener negocios, obtener rentas, o incluso vender mercancías en más de un Estado para que pudiéramos hablar de empresa internacional. Sin embargo, sólo cuando existe actividad o establecimiento en diversos países puede hablarse de empresa multinacional. En el sentido que empleamos no bastaría una actividad accesoría en otro u otros países de la misma zona de influencia política, económica y cultural, sino que es necesario una actividad de contenido sustancial dentro del conjunto y una localización suficientemente diversificada para que la cabeza o dirección del grupo no pueda resultar evidentemente determinada por causas naturales.

Este conjunto de organizaciones que la empresa multinacional supone, no está determinado en su unidad por idiomas, ni por culturas, por vínculos de participación jurídica o por un control generado exclusivamente por el voto en la Asamblea General de cada Sociedad ni por el número de miembros de los Consejos. El vínculo que une al conjunto es un nexo de poder, de decisión, ejercido a través de las más variadas fórmulas e instrumentos y utilizados en forma repetitiva o combinada.

En el cuadro sobre los 100 Productos Brutos más importantes del mundo, que ha tenido tanta difusión en los últimos años, tenemos cincuenta empresas que por sus características son, sin duda, multinacionales. De ellas, la mayor parte son norteamericanas; sin embargo, vemos en otros cuadros que sólo para Estados Unidos, la Harvard Business School estimaba en 1969, 187 firmas con la categoría de empresa multinacional.

Podemos, pues, a título indicativo, señalar que la empresa multinacional se caracteriza por su dimensión o magnitud, habiéndose tomado como dato básico un volumen de ventas o cifra de negocios que no se separe mucho, como

mínimo, de un milmillón de dólares de los Estados Unidos.

Esta dimensión y esta unidad de poder confiere a la empresa multinacional una especial posición en su diálogo con las Administraciones de los diferentes países a los que acude ofreciendo, para un proyecto concreto, datos sobre empleo, producción o balanza comercial que a veces superan a los de un proyecto regional del Gobierno a largo plazo.

Una última característica de estos entes es su planteamiento a largo plazo, que supone, en ocasiones, que, mientras el año-horizonte de un Gobierno está a un quinquenio del momento actual, el de la empresa multinacional para sus proyectos en ese país, está a quince años.

El fenómeno de su desarrollo en los últimos diez años se encuentra fundado en múltiples causas. Entre las más citadas está la ampliación de mercados, prescindiéndose mediante este sistema de barreras arancelarias, y el aprovechamiento integral de las innovaciones tecnológicas antes de que la obsolescencia acabe con su efímera vida. El fenómeno de progresivo incremento de la oferta monetaria internacional a causa y como consecuencia del cambio de signo de la balanza de pagos norteamericanos puede ser el soporte de la expansión de este tipo de entidades.

Sin embargo, un motivo básico quizá pudiera fundarse en el desbordamiento de la Administración por el Sector Privado, en cuanto a su influencia en los hábitos y escala de valores del ciudadano medio. Las modernas técnicas de gestión del personal, con su progresivo estímulo del sentimiento de participación y dependencia han hecho ir suponiendo muchas veces en el empleado su pertenencia a la empresa a su adscripción a una comunidad política. Hasta tal punto esto es cierto que los políticos modernos, cuando pretenden solucionar conflictos interestatales no dejan de adoptar cierto talante de jefe de ventas empresarial, en su deambular a través del mundo.

El personal directivo de esa empresa multinacional, frecuentemente de los más diversos orígenes geográficos, se ha desnacionalizado ideológicamente, y su objetivo no es otro que buscar la reducción de costos o el incremento de ventas allí donde estuviere.

A causa de ello se plantea el problema de una cierta desigualdad en las relaciones Sector Privado (empresa multinacional), Sector Público, en tanto no exista una efectiva armonización y coordinación entre la actuación de los diferentes Gobiernos.

La empresa multinacional actúa por supuesto en el mercado internacional de mercancías y de servicios, pero su actuación tiene una influencia decisiva en los de capitales y tecnología, así como en el mercado de las fuerzas laborales.

Sus intereses no están vinculados de una manera decisiva a ningún Estado, ni siquiera al de su origen o sede.

3. PROBLEMAS FISCALES DE LA CONSOLIDACIÓN TRANSNACIONAL

A) *Legislación comparada*

Según la forma en que los distintos ordenamientos jurídicos enfocan la integración del impuesto sobre la renta de sociedades con el impuesto sobre la renta de personas físicas se pueden establecer tres categorías.

— Sistema tradicional o de doble imposición integral.

Se caracteriza este sistema por existir un impuesto sobre la renta de las sociedades totalmente independiente y no integrado con el impuesto sobre la renta de las personas físicas. Existe un tipo único de impuesto sobre la renta de sociedades, recibiendo, por tanto, el mismo trato fiscal el beneficio distribuido como el destinado a reservas. A su vez los di-

videndos percibidos por la persona física son gravados por su impuesto personal igual que las demás rentas percibidas.

Junto a países que, como España, Holanda y Luxemburgo, siguen este sistema, deben incluirse también aquellos otros que, aun conteniendo alguna disposición tendente a reducir una posible doble imposición, el beneficio concedido es de escasa cuantía. En tal situación pueden incluirse Islandia y Suecia, que aplican una ligera reducción a nivel de la imposición de la sociedad a través de una deducción de un dividendo primario. Así, en este último país se admite una reducción en el beneficio fiscal por razón del dividendo pagado a acciones de nueva emisión. Este beneficio alcanza hasta un dividendo máximo de un 5 por 100 del capital y es aplicable a diez años, dentro de un período de los quince siguientes a la emisión; en todo caso, este capital de nueva emisión no puede exceder del 50 por 100 del capital social. En otros casos, la posible desgravación se realiza a nivel del accionista. Así, Estados Unidos deja exentos del impuesto personal sobre la renta los primeros 100 dólares de dividendos.

Hay que señalar que los sistemas fiscales clasificados como de tradicionales lo son en virtud de la autonomía de los dos impuestos sobre la renta de sociedades y de personas físicas. No obstante, en muchos de ellos se evita en mayor o menor medida la posibilidad de que un mismo beneficio tribute sucesivamente en varias sociedades por el impuesto sobre la renta, unas veces con carácter general y total (la ley finlandesa excluye de la base imponible del impuesto de sociedades los dividendos recibidos), otras parcialmente (la situación española) o bien a través de un régimen especial para la relación matriz-filial.

— Sistemas que reducen la doble imposición económica a nivel de la sociedad.

Un sistema puro de reducción de la doble imposición a nivel de la sociedad supondría la eliminación del impuesto de sociedades. Pero en la práctica, ésta no suele ser una solución adoptada. Normalmente, la doble imposición pretende evitarse reduciendo el gravamen del impuesto sobre la renta de la sociedad en la parte correspondiente a los beneficios distribuidos. Aquí, igualmente, esta reducción puede ser de mayor o menor grado. En países como Grecia o Noruega, el impuesto sobre sociedades sólo gira sobre los beneficios no distribuidos. En otros países se establece un régimen de doble tipo, siendo el inferior el que grave los beneficios distribuidos. La diferencia entre los dos tipos puede ser considerable, como en el caso de Alemania (51 por 100 para beneficio no distribuido y 15 por 100 aplicable al beneficio distribuido; del doble, como en Austria, donde los tipos se reducen a la mitad en lo que respecta a los dividendos, o algo menor como en Japón (35 por 100 y 26 por 100, respectivamente).

Una primera característica que se desprende de este régimen es la de tener sólo en cuenta, a efectos de un tipo de impuesto reducido, las distribuciones que se hagan con cargo a los resultados del año, no beneficiándose del sistema los dividendos repartidos con cargo a reservas. Por otra parte, la reducción de gravamen, al realizarse a nivel de la sociedad, no permite distinguir por razón de preceptos del dividendo, por lo que el beneficio fiscal se concede automáticamente. Este punto representa una seria desventaja para los países que lo emplean a la hora de sus relaciones internacionales, especialmente en la firma de convenios de doble imposición.

Dada la finalidad de un tipo más reducido de imposición para los dividendos, la ley fiscal ha de evitar aquellos casos en que indirectamente se pueda burlar su aplicación. El caso se presenta en las transferencias de beneficios entre sociedades imbricadas. Para mantener una igualdad de trato ha de exigirse que el

beneficio distribuido por una de ellas llegue efectivamente a manos del accionista persona física para tributar allí por su impuesto personal. Pero esto no ocurrirá si el beneficio percibido por una matriz de su filial no es a su vez distribuido por aquélla. La ley alemana prevé que, en caso de no distribuirse por la matriz, se exija un impuesto complementario (Nachsteuer) de un 36 por 100, equivalente, por tanto, a la diferencia de tipos.

- Sistemas que reducen la doble imposición económica a nivel del accionista.

Estos sistemas se caracterizan por disponer de un impuesto sobre la renta de sociedades, con un tipo único de gravamen (esto es, sin distinguir a nivel de la sociedad entre beneficios distribuidos o destinados a reserva), pero que tienen la consideración de impuesto a cuenta del de la renta de las personas físicas por razón de los dividendos percibidos por éstas. Como en los sistemas anteriormente estudiados, existe la posibilidad de eliminar la doble imposición de forma total o parcial, según que el impuesto de sociedades pueda acreditarse en su totalidad o sólo en parte frente al que grava la renta del accionista.

Ejemplo típico de este sistema, aun cuando no tiene vigencia legal, es el contenido en el llamado informe Carter. En su propuesta se pretende evitar «lo que se ha venido a llamar el doble impuesto sobre la renta». La integración propuesta descansa sobre dos directrices complementarias: una referente al impuesto de sociedades; la otra a las plusvalías por enajenación de valores mobiliarios. Se establece un impuesto sobre la renta de sociedades al tipo del 50 por 100. Paralelamente, la tributación a nivel del accionista se realiza sobre el dividendo bruto, esto es, antes de deducir el impuesto de sociedades, y este mismo impuesto se deducirá del que corresponda pagar al accionista. Si el impuesto deducible es

superior al impuesto sobre la renta devengado por el accionista, el Fisco devuelve la diferencia. Respecto a las plusvalías por enajenación de acciones, el propio informe Carter indica que «el hecho de haber omitido la imposición de las plusvalías en la enajenación de acciones en un pasado ha delimitado, sin lugar a dudas, los efectos nefastos de la doble imposición del beneficio de las sociedades». Desde el momento que esta doble imposición se evite integralmente, se hace preciso gravar dichas plusvalías como un concepto más de renta. Asimismo se prevé un sistema de reevaluación del valor de la acción en función de los beneficios destinados a reserva. De esta forma, la diferencia entre el precio de coste y el precio de venta del título no tributaría totalmente en el momento de la venta, por cuanto que el precio de coste se habría incrementado, a efectos fiscales, por el importe de las reservas atribuidas expresamente a los socios (lo cual no exige que la sociedad abone el importe en metálico). En este sentido, y desde el punto de vista fiscal, estas distribuciones de reserva, que no implican movimientos de caja, a diferencia de los auténticos dividendos, se incluyen en la base imponible del accionista en el momento en que son acordadas.

En el mismo sentido de la propuesta del informe Carter se encuentra la alemana de junio de 1971. En ella se pretende pasar de un sistema de doble tipo a otro de imputación del impuesto de sociedades. Por una parte, establece el tipo de este impuesto al 56 por 100; por otra parte, el accionista puede imputar la totalidad del impuesto de sociedades soportado, por los dividendos percibidos en su impuesto personal sobre la renta, con posibilidad de devolución del exceso.

Como característica común a estas dos propuestas cabe señalar su carácter netamente nacionalista, en el sentido de no otorgar esta eliminación de la doble imposición a los no residentes.

Dentro de los sistemas fiscales vigentes, el francés es un ejemplo típico. Ya no se trata de evitar la doble imposición económica en su totalidad, sino de atenuarla parcialmente, lo que equivale a decir que el crédito de impuesto («avoir fiscal») no subre la totalidad del impuesto de sociedades imputable a los dividendos distribuidos. El impuesto de sociedades francés se eleva al 50 por 100 del beneficio obtenido, independientemente de su destino. A su vez el accionista disfrutará de un «avoir fiscal» equivalente a la mitad del dividendo neto percibido, que deberá sumarse a éste para determinar la base imponible, pero que se deducirá del impuesto de sociedades soportado. El sistema del «avoir fiscal» exige que los beneficios con cargo a los cuales se reparte el dividendo, hayan sido gravados efectivamente al tipo normal del 50 por 100. Igualmente los repartos con cargo a reservas con más de cinco años de antigüedad tampoco permitirían, por prescripción legal, el beneficio del «avoir fiscal». En estos dos casos, el Fisco francés ha optado por mantener el crédito fiscal, pero, paralelamente exige de la sociedad que realiza un reparto con cargo a dichos beneficios, el pago del «pre-compte mobilier», equivalente al importe del propio «avoir fiscal».

Respecto al sistema francés, cabe indicar que si bien, en principio, este régimen no es aplicable a los no residentes, puede hacerse extensible a éstos a través de los acuerdos adoptados en los convenios de doble imposición suscritos por Francia.

El sistema belga difiere en ciertos puntos sustanciales del francés. No existe unidad de tipo en el impuesto de sociedades, pues junto a un tipo del 30 por 100 para los beneficios distribuidos, los destinados a reservas tributan a unos tipos diversificados. Pero, dada la escasa diferencia de trato por esta razón, entre beneficio distribuido o no, no procede hablar de un auténtico sistema de doble tipo al estilo alemán. La doble imposición económica

se atenúa por medio de un crédito fiscal equivalente al 50 por 100 del impuesto sobre sociedades, calculado éste al tipo general del 30 por 100. Este crédito fiscal, que paralelamente al «avoir fiscal» francés ha de sumarse al dividendo percibido a efectos de su tributación a nivel accionista, se aplica exclusivamente a los dividendos de origen belga. Sin embargo, a diferencia del sistema francés, los dividendos distribuidos por sociedades residentes belgas con cargo a beneficios que no han tributado por impuesto de sociedades, o lo han hecho a tipos reducidos (por ejemplo, 15 por 100 para determinadas plusvalías), dan derecho igualmente al crédito fiscal, sin que la sociedad, por su parte, deba abonar ninguna cantidad equivalente al «precompte» francés.

El sistema irlandés, que en un principio siguió el aplicado en Inglaterra con anterioridad a la reforma de 1965 (por la que este país se inclinó por el sistema tradicional), evitaba completamente la doble imposición económica por cuanto no existía más que un impuesto sobre la renta (income tax) aplicable a personas morales y físicas y el impuesto imputable al beneficio distribuido se acreditaba en su integridad en el «income tax» devengado por el accionista. Sin embargo, la introducción de un impuesto sobre los beneficios de las sociedades (Corporation profits tax), que no da lugar a un crédito fiscal, ha creado una situación muy semejante a la francesa, al representar el crédito fiscal un 60 por 100 del total impuesto sobre la renta de la sociedad («income tax plus corporation profits tax»).

Por su parte, Inglaterra, a partir de abril de 1973, ha venido a engrosar la lista de países que pretenden evitar la doble imposición económica a nivel del accionista. La regulación inglesa ha introducido, a nivel del impuesto de sociedades, el pago de un anticipo a cuenta de éste (advanced corporation tax) exigido a un tipo que se fija cada ejercicio y cuyo importe se calcula sobre el importé de las distribuciones de beneficios hechos

por las sociedades. Este importe cumple dos funciones:

- Por un lado, y al ser anticipo a cuenta del Impuesto de Sociedades, se deducirá de la suma que la sociedad deba pagar por dicho concepto. Hay que advertir que la cantidad neta a ingresar por el impuesto de sociedades en cada ejercicio no puede ser inferior a la diferencia entre el tipo del propio impuesto de sociedades (v.g., 52 por 100) y el del anticipo (v.g., 33 por 100). Si la deducción del anticipo redujese la deuda tributaria a un importe menor (en el caso contemplado a menos del 19 por 100), aquélla se limitaría en la proporción necesaria y este exceso podría imputarse sobre el impuesto de sociedades de los dos ejercicios anteriores o de cualquiera de los posteriores.
- Por otro lado, el anticipo pagado por la sociedad tiene la naturaleza de crédito fiscal respecto del Income tax del accionista. A estos efectos habrá que incrementar el dividendo neto percibido en el importe del propio crédito fiscal. Con esta forma de liquidar, el Fisco inglés tiene siempre la garantía de que un dividendo, distribuido por una sociedad inglesa, siempre ha pagado el impuesto de sociedades al nivel adecuado para poder generar el crédito fiscal. Esta técnica tiene una finalidad semejante a la de la exigencia del «précompte» francés.

La existencia de una doble imposición económica ha sido más ampliamente admitida a nivel de los dividendos intersocietarios que en el caso en que el accionista es una persona física. Así en la mayor parte de los ordenamientos jurídico-fiscales existen normas con el fin de reducir o anular la imposición de los dividendos a nivel de la sociedad perceptora. No obstante este alivio no será necesario en aquellos casos en que el beneficio dis-

tribuido no haya sido objeto de tributación a nivel de la sociedad distribuidora. Tal es el caso, por ejemplo, de Grecia, donde sólo tributa la sociedad por el beneficio distribuido. En esta misma línea, Noruega desde 1971 sujeta a tributación a los dividendos percibidos por una sociedad, dado que los dividendos pagados se deducen de la base imponible (esto es así en el impuesto sobre la renta estatal ya que en el local se sigue el sistema opuesto). Sin embargo, en la mayoría de los países al someter a imposición los dividendos distribuidos, ha de procederse a ajustar la base imponible en razón de los dividendos percibidos.

Determinados sistemas fiscales excluyen, total o parcialmente, de la base imponible del impuesto de sociedades el importe de los dividendos cobrados, tan sólo por ser beneficios que ya tributaron en su día por el impuesto de sociedades; en consecuencia, no se exige la tenencia por parte de la sociedad perceptora de un determinado porcentaje del capital de la distribuidora. En esta línea se encuentra la legislación belga al declarar exentos en un 95 por 100 (90 por 100 si es participación en sociedad financiera) los dividendos percibidos de otra sociedad. En este último país aquellas rentas conceptuadas como «renta de inversiones exenta» (franked investment income) no están sujetas al impuesto de sociedades. Este tipo de renta comprende los dividendos y otras distribuciones de beneficios percibidas por sociedades residentes y procedentes de otras sociedades residentes, incluido el crédito fiscal que los dividendos llevan incorporado. Paralelamente las sociedades que hubieran recibido «rentas de inversiones exentas» podrán a su vez realizar «pagos exentos» (franked payments) sin la obligación de abonar un anticipo del impuesto de sociedades (advanced corporation tax) en la medida en que el crédito fiscal incorporado por los dividendos percibidos cubra esta obligación.

No obstante lo expuesto en el párrafo anterior, suele ser más usual exigir por

parte de la ley fiscal la existencia de una relación matriz-filial para reducir la imposición sucesiva que pudiera recaer sobre la transferencia de beneficio. Dentro de este marco concreto las dos cuestiones que se plantean son las de determinar los requisitos exigidos para poder hablar de una relación matriz-filial y, en segundo lugar, el grado de alivio de carga fiscal permitido y mecánica de su aplicación.

Respecto del primer punto, suele ser bastante común la exigencia de una determinada participación de la sociedad matriz en el capital de la filial. Como se verá más adelante, el importe de la misma varía de unas legislaciones a otras. También suele exigirse una cierta permanencia de esta participación, exigiendo que la tenencia de los títulos se haya prolongado durante cierto período de tiempo anterior al reparto de los beneficios.

En cuanto a los efectos fiscales dimanantes de esta relación matriz fiscal suelen concretarse en una exención total o parcial del dividendo percibido. No obstante esta relación, en determinadas circunstancias, puede permitir la existencia de una declaración consolidada de beneficios desapareciendo, a efectos fiscales, las fronteras jurídicas que separan a las distintas empresas integrantes de un grupo económico.

Para la legislación francesa existe relación matriz-filial cuando una sociedad detenta en otra una participación en su capital de, al menos, un 10 por 100, en acciones nominativas o, si éstas son al portador, que estén depositadas en un establecimiento designado por la Administración. Si la sociedad matriz no ha adquirido las acciones por suscripción, tiene que comprometerse a conservarlas por un período mínimo de dos años. En determinadas circunstancias, sin embargo, no se exige el porcentaje mínimo indicado, en particular:

— respecto de los títulos percibidos como remuneración de una aporta-

ción en elementos de activo, dentro del marco de la legislación especial para las fusiones, y

— tratándose de participaciones cuyo coste exceda del importe de diez millones de francos.

Si se dan los supuestos indicados, los dividendos percibidos de la filial se eximen en un 95 por 100 del impuesto de sociedades en la sede de la sociedad matriz. Se grava, por tanto, sólo un 5 por 100 del dividendo calculado sobre el importe neto percibido incrementado en el crédito fiscal correspondiente. Dadas las especiales características del sistema fiscal francés, que exige el pago de un impuesto complementario (*précompte mobilier*) respecto de las distribuciones de beneficios que no han soportado el impuesto de sociedades francés a su tipo normal (50 por 100), para que de esta forma estos dividendos puedan beneficiarse del crédito del «avoir fiscal», los repartos que las sociedades matrices hicieran con cargo a los beneficios recibidos de sus filiales, también estarían en principio sujetos al pago de dicho impuesto complementario. Pero la sociedad compensará esta obligación con el «avoir fiscal» inherente al dividendo percibido y que no pudo acreditar respecto de su propio impuesto de sociedades por estar exentos en un 95 por 100. Y, en todo caso, el 5 por 100 del dividendo bruto, que sí tributó por el impuesto de sociedades, siempre podrá ser objeto de distribución sin exigir, lógicamente, el pago del impuesto complementario.

Las sociedades residentes en Francia pueden optar por una tributación en función del beneficio mundial o del beneficio consolidado. Interesa aquí analizar el régimen del beneficio consolidado, por cuanto permite a estas sociedades tributar en función del total beneficio de sus explotaciones directas o indirectas situadas en Francia o en el extranjero. Por explotaciones directas se entienden aquellas sucursales que no tienen personalidad jurídica distinta de la sociedad que practi-

ca la declaración. En cuanto a las explotaciones indirectas comprende aquellas sociedades en las que detenta una participación de más del 50 por 100. Esta participación puede poseerla la empresa directamente o bien a través de filiales o sub-filiales controladas. Pero en este caso el porcentaje se reduce en la proporción que detente en la filial intermedia. Formalmente la aplicación de este régimen requiere autorización por parte del Ministro de Economía y Finanzas previo informe del Consejo de Dirección del Fondo para el Desarrollo económico y social, y por tanto, la autorización se concede en función del interés económico de las actividades ejercidas por el grupo y, en particular, de la colaboración que aporte a la realización de los objetivos del Plan de desarrollo.

El régimen en cuestión es irrevocable a lo largo de todo el período para el que fue autorizado salvo:

- Un cambio de más de cinco puntos en el tipo del impuesto de sociedades.
- Por el hecho de desear cambiar del régimen de beneficio mundial (que sólo comprende los resultados de las explotaciones directas) al de beneficio consolidado, pero no al contrario.

La consolidación ha de abarcar forzosamente todas las sucursales y filiales que cumplan los requisitos y, una vez tenidas en cuenta para la consolidación de un ejercicio, lo seguirán siendo aunque hubieran dejado de cumplir dichos requisitos.

Los beneficios de fuente extranjera son calculados de acuerdo con las normas fiscales francesas (salvo que estas normas limiten su propia aplicación al territorio francés). En cuanto a la deducción de los impuestos extranjeros, Francia ha optado por el régimen de imputación por países. En consecuencia no podrán deducirse los impuestos pagados en un país donde los resultados económicos hubie-

ran sido negativos o el importe de aquellos superiores al impuesto francés, aun cuando parte de estos impuestos podrían imputarse a lo largo de los cinco ejercicios siguientes en relación con la renta procedente del mismo país.

La ley francesa asimila en determinadas circunstancias las filiales a meras sucursales. Para ello es necesario que la participación detentada por la matriz, directa o indirectamente, exceda del 95 por 100 del capital de la filial. Además este régimen ha de ser especialmente autorizado por el Ministro de Economía y Finanzas. Suele reservarse este sistema a las filiales creadas con ocasión de una concentración de empresas o reestructuración de una agrupación de empresas. Además, a diferencia del régimen de beneficio consolidado todas las sociedades han de ser de nacionalidad francesa.

La legislación de la República Federal Alemana exige una participación mínima del 25 por 100 en el capital de una sociedad, mantenida al menos durante un período de doce meses para que los dividendos que distribuya esta sociedad a su matriz estén exentos del impuesto de sociedades en esta última. Dado que el sistema alemán de tributación del beneficio social aplica un tipo distinto según que se trate de beneficio distribuido o no, habría necesidad de establecer las normas precisas para evitar que los dividendos distribuidos por la filial y que se han beneficiado de un tipo reducido de Impuesto de Sociedades, se mantengan, en reservas por la matriz, burlando así la intención del legislador. Si tal hecho sucediera, los dividendos que, a su vez, la matriz no distribuya estarán sujetos a un impuesto complementario (Nachsteuer) equivalente a la diferencia existente entre los dos tipos del impuesto de sociedades aplicable, respectivamente, al beneficio distribuido o no distribuido.

Especial desarrollo ha tenido en Alemania la teoría del grupo de sociedades (organtheorie) que permite en determinadas circunstancias tratar a varias sociedades

como si de una sola se tratara. El tratamiento fiscal es consecuente con el hecho de considerar que las filiales carecen de independencia económica y poder de decisión frente a la matriz. En principio, sólo podrán formar parte del grupo entidades con personalidad jurídica propia, desarrollando una actividad comercial o industrial y que sean residentes en Alemania. Asimismo, se exige que las sociedades se encuentren gravadas a tres niveles:

- Financiero: la empresa dominante ha de poseer más del 50 por 100 de las acciones con derecho a voto de la dominada.
- Económico: la empresa dominada ha de funcionar como si se tratara de una sucursal de la dominante. Esto no exige que ambas desarrollen la misma actividad pero sí que la filial esté supeditada a los intereses del grupo. En todo caso, la empresa dominante ha de desarrollar una actividad propia en los negocios y no ser meramente una compañía «holding». No obstante una compañía de este tipo que además participe activamente en la administración de sus filiales podría ser calificada como empresa dominante, aunque no desarrollase por sí misma una actividad comercial. Se entiende que la matriz participa activamente en la administración de sus filiales si, por ejemplo, contrata con terceros por cuenta de sus filiales, las representa legalmente, autoriza la adquisición de elementos de activo fijó de aquéllas, etc.
- Orgánico: la subordinación de la entidad dependiente debe manifestarse en su propia organización de forma que no pueda por sí misma adoptar decisiones que se opusieran a la voluntad de la empresa dominante. Se cubre esta condición si son prácticamente las mismas personas las que detentan la alta administración de ambas empresas.

Los anteriores requisitos no son suficientes para que se admita la existencia de un grupo, a efectos fiscales. Se requiere además que exista un acuerdo expreso de consolidación de resultados que afecte a la totalidad de pérdidas y ganancias de las empresas del grupo y que se mantenga en vigor por un período no inferior a cinco años. El acuerdo no puede tener carácter retroactivo, aún cuando puede establecerse en cualquier momento dentro de un determinado ejercicio. Como es natural, la principal ventaja fiscal se deriva de la posibilidad de transferir los beneficios a la sociedad dominante sin que esto implique una doble tributación por el impuesto de sociedades; pero asimismo faculta a la empresa dominada a trasladar sus pérdidas a la dominante compensándose con los beneficios de ésta.

B) Régimen actual en España

A nivel del perceptor del dividendo persona física, el sistema español admite la doble imposición económica integral. A nivel de las distribuciones de beneficios intersocietarios se admite un cierto alivio de dicha doble imposición. De hecho, como puede verse en el cuadro adjunto, este alivio es relativo pues el coste fiscal del paso del dividendo por la sociedad perceptora sobrepasa en todo caso el 20 por 100. También es de señalar que la diferencia entre las dos modalidades de gravación de dividendos (la parte proporcional al 33 por 100 o al 80 por 100, según la naturaleza de la sociedad perceptora) se ha incrementado con motivo de la elevación del tipo del impuesto de sociedades en abril de 1975.

La ley fiscal española recoge la figura de la relación matriz y ya desde la ley de 23 de diciembre de 1961 la define como aquella en que la entidad matriz participa directa o indirectamente como mínimo con el 25 por 100 del capital social de la filial o cuando, aún sin mediar dicha circunstancia una entidad ejerza en

otra funciones determinantes del poder de decisión. También se considerará que existe dicha relación entre las entidades que según la norma anterior sean filiales de una misma matriz.

No obstante los efectos fiscales de esta calificación son de escasas transcendencia en el ordenamiento español. No existe un trato de favor para los dividendos intersocietarios en estas circunstancias. Tan sólo, en este aspecto, no se admite la desgravación por dividendos procedentes de sociedad residente en el extranjero más que si ésta es filial de la perceptora española. Y, en particular la relación matriz fiscal es enjuiciada por la ley en su aspecto negativo, al estimarla como especialmente adecuada como vía para transferir indirectamente beneficios (artículo 17 del T.R.I.S.).

En cuanto al régimen de declaración consolidada el Texto Refundido del Impuesto de Sociedades lo admite, al menos en un plano teórico al establecer en su artículo 22:

«Cuando una sociedad, mediante la posesión de acciones o participaciones, ejerciera el control sobre otras entidades, la base imponible y los demás elementos determinantes del Impuesto podrán cifrarse mediante la consolidación o integración de los respectivos balances y cuentas de resultados, considerando como unidad económica a la entidad que ejerza el control y a las que estén sometidas al mismo.

En caso de absorción o incorporación total o parcial de la entidad o entidades controladas podrá integrarse en la base imponible de la sociedad controladora, en la proporción que corresponda, la diferencia en más que, en su caso, exista entre el importe en que figuren valoradas en su activo las acciones o participaciones de la controlada y el valor desembolsado de las mismas más la parte proporcional de las re-

servas que tenga constituidas la entidad emisora.

La aplicación de lo dispuesto en este artículo se realizará en virtud de acuerdo del Ministro de Hacienda, previo informe del Jurado Central Tributario.»

Como era de suponer, un texto tan vago e impreciso en una materia que exige una regulación detallada en cuanto a los requisitos materiales y formales para acogerse a este régimen y unas normas de procedimiento precisas, no ha pasado de ser letra muerta.

4. FINAL

Cuando en muchos países no existe legislación mercantil ni fiscal que permitan la consolidación entre sociedades vinculadas, ni siquiera unilateral e internamente, y cuando los esfuerzos supranacionales para evitar la doble imposición internacional no han podido pasar de una red más o menos tupida de acuerdos bilaterales con remotas esperanzas de multilateralidad futura, el plantear la cuestión de la consolidación transnacional puede resultar chocante para determinados puntos de vista.

Sin embargo, creo que, si bien no se trata de una realidad previsible a medio plazo, debemos sentirnos inclinados a creer que las ciencias sociales no van a permanecer impasibles y, más que conservadoras, arcaizantes ante el adelanto de la tecnología moderna y, quizá a impulsos de esta emulación, deberán decidirse a poner en práctica cuanto facilite la justicia, la buena fe comercial y la eficacia. Sobre estos supuestos, dado el estado actual de los conocimientos sobre fiscalidad internacional y consolidación de estados financieros, no es aventurado esperar trabajos más concretos y documentados que esta modesta aportación.

