

INTERNACIONALIZACIÓN

“El marco fiscal aleja a las pymes americanas de España”

ENTREVISTA JAIME MALET Presidente de la Cámara de EEUU en España / Pide una rebaja de Sociedades y un nuevo convenio donde Hacienda se quite “la gorra de recaudador”.

J.J. Marcos. Madrid
La Cámara de Comercio de EEUU en España tiene entre sus afiliados a empresas que manejan el 24% del PIB nacional. Por ello, las opiniones del colectivo caen por su propio peso. Y piden desde hace tiempo mejoras tributarias y laborales, en especial con la trascendental firma de un nuevo convenio fiscal entre los dos países. Además, su presidente desde 2002, Jaime Malet, después de participar en los debates de Davos, volvió con una nueva preocupación. Hay una mala opinión sobre España “que excede a la realidad”, señala en una entrevista con este diario.

Por ello reclama un esfuerzo a administraciones y empresarios para “ir a todo tipo de foros” y hacer labor pedagógica. La escasa delegación española en Davos no fue una buena tarjeta de presentación.

“La inversión extranjera directa está muy parada”, avisa al ser preguntado por los problemas que genera esa falta de credibilidad. De hecho, en este capítulo, “España ha retrocedido en el ranking en un año del décimo puesto al 25º”. El responsable camerale no oculta una fatal conclusión: “España no es un país que esté de moda en el mundo”.

A fin de cuentas, Malet considera que los españoles “hemos cometido todos los pecados del nuevo rico”, donde tanto administraciones como empresarios han “sacado pecho de cosas que se ha visto que no eran tan reales”. Así, una historia de éxito, como son los últimos años de la historia del país, se consideró que era “imparable”. “Nos hemos pasado”, concluye. Y recuerda que fue un error que-

rer aparentar que aquí “no sabía nada”. “Presumir de lo que tienes cuando los demás saben que no lo tienes, nunca es positivo; eso se paga”.

Los impuestos

Uno de los caballos de batalla de Malet es el de la fiscalidad. “Hasta que no se armonice Sociedades en Europa, que es algo que vendrá, hay que rebajar el impuesto español”, planteó el también socio fundador de Malet&González de Carvajal. En su opinión se trata de un tipo de medidas que tiene un gran impacto en la inversión exterior. “Si pones el tipo en un 22% o 24% puedes perder algo de recaudación, poca, pero llamas la atención de un montón de multinacionales que buscan estructurar sus operaciones en el mundo”, añade.

Son medidas, añade, para afrontar los tiempos actuales de crisis: “Visibles, de cara al

exterior, con mensajes potentes a los mercados”.

De todos modos, la preocupación principal de este organismo camerale es la firma de un convenio para evitar la doble imposición de los dos países. Malet confía en que esté suscrito en 2012. “Esperamos que se haga lo más rápido posible y que las autoridades españolas no piensen sólo en recaudar más, que se quiten la gorra de recaudador, y que piensen que es una vía para impulsar el comercio y la inversión”, deseó el representante de empresas americanas en España y de españolas en Norteamérica. Sobre el actual convenio, no hay ni una buena palabra. “Es muy malo,

El actual marco fiscal fomenta la triangulación de inversiones desde Holanda o Bélgica

Un país sin imagen en el exterior

“No tenemos una imagen fuera como país que haga nada”. Así, si los franceses son lujosos, los italianos estilosos y los alemanes tienen “la máquina-herramienta”, España no se posiciona, opina Malet. “Las empresas grandes se internacionalizaron tarde, “y en Latinoamérica” y las pymes siguen a la espera. “No hemos creado empresas exportadoras, que den el salto”, opina Malet.

quizá el peor que tiene España con otro país y uno de los peores de EEUU”.

Este acuerdo hace que haya una doble tributación para operaciones, como la compra de una empresa. Además, “cuando se pagan di-



El presidente de la Cámara Americana, Jaime Malet / Rafa Martín

videndos hay una retención en origen que es más alta que en otros convenios”.

El colofón que deja este sistema es que “el porcentaje de inversión de EEUU que viene a España triangulada por otros países, como Holanda,

Bélgica o incluso Alemania, es muy superior, pero mucho, a otros países europeos”.

Esta “triangulación” puede ser llevada a cabo por las grandes empresas, “pero no por las pymes, de las que casi no hay inversión en España”. Con el nuevo documento, “se puede atraer mucho”.

El convenio también ayudaría en la otra dirección, en la cada vez mayor presencia de firmas españolas en EEUU. Eso sí, Malet considera que España tiene que buscar un “nicho” para apoyar su imagen exterior”. Y tiene una autocrítica. Las “historias de éxito de empresas que vendan algo es muy limitado; sólo hay que ver las 35 empresas del Ibex. Pocas fabrican algo que base su negocio en I+D”.

Sobre la penalización de la “marca España”, Malet considera que los también son perjudicados “los directivos de las empresas americanas que van a sus casas matrices y piden dinero para invertir”. A pesar de que los resultados no son malos, no lo consiguen.

Un acuerdo anticuado y perjudicial para ganancias de capital, cánones y dividendos

UNA NUEVA NEGOCIACIÓN TRAS EL ACUERDO CERRADO CON ALEMANIA

M. Serraller. Madrid
Representantes del Tesoro de EEUU y miembros de la Secretaría de Estado de Hacienda española están negociando la renovación del Convenio para Evitar la Doble Imposición entre Estados Unidos y España. Este último impulso se anunció el pasado abril, que actualizará un texto de 1990 y que puede culminar en menos de dos años mejor escenario. De esta forma, se

abre la vía para mejorar un el convenio sobre imposiciones que tiene “efectos perniciosos, para el fomento de la inversión”, según la Cámara de Comercio Americana en España (AmCham). En mayo de 2006, esta organización aprobó un *White Paper* que instaba a la necesaria modificación de tres aspectos donde el acuerdo actual es nocivo: el tratamiento de las ganancias de capital, de los cánones, y de

los dividendos. En esta línea, la entidad considera que “el Convenio para Evitar la Doble Imposición se firmó en un momento muy diferente, en el que España hizo valer unos argumentos excesivamente recaudatorios para evitar que las multinacionales triangularan aquí sus inversiones”. Asimismo, añaden, “desde entonces se ha incrementado de forma sustancial la inversión española en EEUU”. A este

respecto, “a nadie se le escapa que buena parte de la inversión de los EEUU en nuestro país se realiza de manera indirecta, esto es, a través de sociedades base, radicadas en algún otro país europeo”.

Por otra parte, la reciente visita de Angela Merkel ha conseguido que culminara la renegociación del Convenio con Alemania, que databa de 1966, el primero y más antiguo, seguido del de Suiza.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- **Apartamento en alquiler**
Castellana, exterior, amueblado, 2 habitaciones, salón-comedor, calefacción central, aire acondicionado. Particular.
Tfno.: 649 59 56 90
- **Finca ganadera**
Buen cortijo, luz eléctrica. Entre Trujillo y Talavera de la Reina. 560 hectáreas.
Tel.: 616 664 552. Herjisa
- **Hermosilla B° Salamanca**
Venta local/oficina 300 m², 1ª planta, diáfano, exterior, muy

- luminoso, aire acondicionado, calefacción central. Directamente propietario.
Tfnos.: 91 576 63 42 y 636 83 68 32
- **Alquiler Oficinas Profesionales**
Orense-Nuevos Ministerios. Edificios exclusivos.
Tfno.: 91 553 90 90. Directamente
- **Oficina zona Banco de España**
270 m. Oportunidad. Alta representación.
Tfno.: 91 553 90 90

Avuda en Acción
www.avudaenaccion.org
20 AÑOS DE ACCIÓN,
20 AÑOS DE RESULTADOS
AFADORA UN NIÑO DEL TERCER MUNDO
902 402 404

“AGU-BAT, S.A.”
En virtud de lo dispuesto en la vigente Ley de Sociedades Anónimas, el Secretario del Consejo de Administración de la sociedad, notifica el traslado del domicilio social del actual en la calle Monasterio de Urdax nº 3, de Pamplona (Navarra), a la calle Ruiz de Alarcón nº 13, de Madrid.
En Madrid a 19 de Enero de 2011
El Secretario del Consejo
D. Jaime Agurruza Fusterme

DINERO URGENTE SOBRE SU PISO
Si tiene poca hipoteca o ninguna
SOLO CON EL D.N.I. Y LAS ESCRITURAS
SOLICITACIONES HIPOTECARIAMENTE
PROBLEMAS ECONÓMICOS

VILLAMAR INVERSIONES, SICAV, S.A.
Traslado de domicilio
En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 289 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, se hace público que la Junta de Accionistas de la Sociedad ha acordado trasladar el domicilio social a Ciudad Grupo Santander, Avenida Cantabria, s/n, Boadilla del Monte (Madrid)
En Sant Cugat del Valles, Barcelona, a 31 de diciembre de 2010
El Secretario del Consejo de Administración

ANUNCIOS SOCIETARIOS
(JUNTAS, FUSIONES, ETC.) EN:
Expansión
BOE-BORNE
(Compañía Borsita Internet)
• Admisión por Fax o E-mail.
• Máxima rapidez.
• Presupuesto previo con las mejores condiciones.
GISBERT
COMUNICACIÓN INTEGRAL
Tel.: 91 577 43 43
Fax: 91 577 46 57
e-mail: manuel.cane@gisbert.com

¡¡OPORTUNIDAD!!
MULTINACIONAL VENDE SU SEDE CORPORATIVA
(EDIFICIO DE OFICINAS. 4.000 M. ZONA CRTA. DE LA CORUÑA)
POR TRASLADO DE DOMICILIO
Telf.: 646 55 93 59
(abstenerse Agencias)