



Alternativas para financiar proyectos internacionales – Elaborado por Garrigues

A la hora de financiar nuestros proyectos internacionales, la elección de uno u otro sistema no resulta neutro y puede tener diferentes implicaciones jurídicas y fiscales sobre el proyecto y sobre nuestra empresa. Conocer las alternativas y sus ventajas e inconvenientes resulta fundamental a la hora de financiar nuestra internacionalización.

Resulta evidente que en un entorno como el actual de dificultad de financiación y en el que cada día existe una mayor restricción del crédito, conseguir financiación para cualquier proyecto (y en especial para proyectos internacionales) resulta altamente complejo para cualquier empresa, por lo que la financiación de los proyectos internacionales deviene una de las claves en el éxito de cualquier salida al exterior. En este sentido resulta crucial analizar adecuadamente las alternativas existentes para financiar nuestros proyectos en el exterior y las ventajas e inconvenientes de cada una de dichas alternativas al objeto de poder tomar nuestra decisión con el menor riesgo posible.

Lo primero que hay que analizar cuando decidimos financiar un proyecto internacional es si queremos que la citada financiación se obtenga en origen en el país de residencia de nuestra empresa o preferimos que la financiación se obtenga en el país de destino. Para los casos de exportación, es evidente que la financiación se producirá en el país de origen a través de cualquiera de los diferentes mecanismos de financiación a la exportación por todos conocidos, sin que en este ámbito las consecuencias jurídicas y fiscales sean muy diferentes. Para los casos de inversión o implantación en el exterior, la empresa podrá optar por que sea la matriz quien obtenga dicha financiación o bien por que ésta se conceda a su filial en el extranjero. Ambas alternativas tienen o pueden tener ventajas e inconvenientes de tipo mercantil y fiscal tanto en el país de origen como en el de destino por lo que resultará importante analizar las mismas. Adicionalmente, cuando queramos financiar un proyecto de inversión en el extranjero será necesario tener en cuenta que en determinadas jurisdicciones existen restricciones al apalancamiento de los proyectos, esto es, al ratio entre capital y deuda, por lo que en función del país en el que queramos invertir, será necesario llevar a cabo un análisis en detalle de las opciones que tenemos y las restricciones existentes con el fin de elegir la alternativa óptima para financiar nuestro proyecto.



En segundo lugar es importante señalar que la financiación de los proyectos internacionales puede realizarse a través de diferentes vías por lo que aquí resultará de nuevo fundamental analizar el tipo de financiación que deseamos obtener y las ventajas e inconvenientes jurídicos y fiscales de cada uno de dichos tipos. Así por ejemplo, resultará posible financiar el proyecto internacional a través de un aumento de capital en la entidad matriz en España, lo que conllevará una serie de implicaciones jurídicas y fiscales en España que deberemos valorar. También será factible financiar nuestro proyecto internacional a través de un aumento de capital en nuestra filial en el extranjero, lo que asimismo tendrá unas consecuencias diversas (y que además dependerán del país de destino y de su legislación) tales como el coste fiscal del aumento, la dificultad en el país de destino para reducir posteriormente capital o repatriar el mismo, etc. Podremos también obtener financiación a través de préstamos en origen o en destino en cuyo caso, además de las consecuencias jurídicas y fiscales en cada uno de los países habrá que analizar aspectos como la cobertura de los riesgos de tipo de cambio, las posibles obligaciones de registro y comunicación del préstamo en el extranjero, etc. Y por último podremos igualmente obtener financiación a través de ciertos instrumentos híbridos de financiación (tales como préstamos participativos) que tienen unas características muy específicas (tanto en España como en otros países, si bien no están disponibles en todos) e implican la asunción de ciertas obligaciones mercantiles y la obtención de ciertas ventajas para la empresa.

En tercer lugar será necesario analizar si la empresa deberá aportar garantías para obtener la financiación de su proyecto y, en caso afirmativo, qué garantías se nos van exigir para obtener la financiación del mismo. El anterior análisis incluye valorar no sólo el tipo de garantías solicitadas y su duración sino también si dichas garantías deben ser aportadas en el país de origen o en el país de destino. Esta última diferencia puede resultar muy importante por cuanto el régimen de protección de las garantías, el procedimiento de registro, su eventual ejecución, etc. variarán de un país a otro por lo que la empresa deberá valorar en detalle qué alternativa le resulta más sencilla y favorable. Adicionalmente, en función de la decisión que adoptemos sobre el tipo y el lugar de prestación de las garantías, los resultados económicos e incluso la viabilidad de nuestra empresa en el país de destino o en el país de origen podrán verse afectados.



Por último resultará fundamental analizar las cuestiones relacionadas con la responsabilidad de la sociedad y de sus accionistas o incluso de los administradores en relación con la financiación. En función de cómo obtengamos la financiación, en qué términos y, sobre todo, dónde la obtengamos, será necesario analizar detalladamente cuáles son los supuestos de responsabilidad, bien en España o bien en el país de destino de nuestra inversión, tanto para la sociedad como para los accionistas en caso de que con posterioridad existiera cualquier problema en relación con la financiación obtenida o se produjeran situaciones de concurso, insolvencia o desequilibrio patrimonial en la sociedad.

En resumen, si bien existen multitud de alternativas para financiar nuestros proyectos internacionales, tanto en nuestro país de origen como en el país de destino de nuestra inversión, la complejidad de las mismas y las diferentes consecuencias jurídicas y fiscales que tienen sobre el proyecto hacen altamente recomendable llevar a cabo un análisis previo y en detalle de las alternativas disponibles y de las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas al objeto de que el proyecto no solo consiga la financiación sino que ésta sea lo más eficiente y con el menor riesgo posible.