

FISCALIDAD Y COMPRAVENTA DE EMPRESAS

Tradicionalmente, a la hora de cerrar una operación de compra venta de empresa las cuestiones fiscales se solían dejar en un segundo plano. La atención se centraba en otros aspectos como el proceso de due diligencie donde se analiza la situación financiera y se determinan los posibles riesgos de la operación-, o en los temas comerciales. **Antes lo fiscal, sin embargo, era percibido como algo que se podía arreglar en los últimos pasos de cada compra o desinversión.**

Esta línea de actuación se sostenía en el hecho de que las distintas normativas fiscales eran, entonces, más sencillas de aplicar y de interpretar. Hoy es un escenario que ha cambiado sensiblemente. Pero hoy en día, las cuestiones relacionadas con la fiscalidad empresarial son tremendamente complejas; y no solo en términos de nueva regulación. También ha aumentado la atención y el foco de los órganos supervisores cuando hablamos de estrategia fiscal o de planificación fiscal en las empresas. **Una tendencia muy bienvenida por los accionistas pero que puede conllevar importantes riesgos reputacionales para las empresas.**

Por tanto, en un contexto en el que las empresas tienen que enfrentarse no sólo a una regulación fiscal más amplia sino también a los potenciales riesgos que se derivan del clima actual de “complicidad política”, parece que ha llegado el momento de poner los temas fiscales sobre la mesa en las fases iniciales de la operaciones. Lo cierto es que, si seguimos dejando los componentes tributarios de una adquisición o de una desinversión para el final, podemos estar impactando en su capacidad para crear valor, tanto desde el punto de vista de su estructura, de su operativa o de su eficiencia. Un buen ejemplo es que el 89% de los 600 directivos entrevistados por una conocida consultora internacional experta en esta materia, en todo el mundo dijeron que, a la hora de desinvertir, podrían haber hecho más para optimizar los activos en venta desde el punto de vista fiscal y legal.

Los aspectos fiscales deberían formar parte de las fases esenciales de planificación de una operación, cuando nos hacemos todo tipo de preguntas para entender los riesgos y las inconsistencias del acuerdo. **En el momento de considerar la capacidad para crear valor de una operación, el aspecto fiscal debería ser uno de los aspectos más importantes para tener en cuenta.** Y, por lo tanto, el primer paso debería ser consultar a un profesional experto en el ámbito tributario para analizar la operación desde todos los puntos de vista.

Un proceso de análisis previo que debe de incorporarse en las fases de origen y no solo en las de ejecución o, incluso, en las posteriores. En resumen, debemos cambiar la forma tradicional en la que acometemos la compraventa de empresas, las fusiones y las adquisiciones. Los compradores deben concentrarse en algo más que organizar el nuevo negocio desde el punto de vista comercial: es necesario analizar y planificar los impactos regulatorios, legales, fiscales y otras cuestiones que normalmente no se descubren, ni se consideran al principio del proceso de planificación de una operación. Y todo esto debe formar parte de un plan integral de creación de valor.

En conclusión, el modelo tradicional de creación de valor en el ámbito del M&A ya no es suficiente. Estos planes deben ser validados y sometidos a pruebas de estrés durante la fase de due diligencie; lo que incluye, también, un análisis fiscal desde el minuto uno.

Atentamente.