



Pedro Canabal y María Ángeles Mariñas participarán en la Jornada Técnica: "México, puerta de entrada para la industria vasca en el mercado americano", junto con otros expertos, que se desarrollará en Bilbao el próximo 9 de julio. La asistencia a esta jornada es gratuita y solo por invitación a los suscriptores de EMPRESA XXI, pues el aforo es limitado, pero pueden seguirla en streaming registrándose a través de nuestra página web www.empresaxxi.com



México, la gran oportunidad

Estamos en un entorno económico global muy complicado. Se abren varios frentes que preocupan, y la guerra comercial iniciada por el gobierno estadounidense domina la agenda informativa. Para las empresas vascas que trabajan en Estados Unidos, primer destino de nuestras exportaciones fuera de la Unión Europea, la volatilidad de las informaciones que llegan cada semana abre un periodo de incertidumbre. México es el segundo destino de las inversiones. Sin duda, la guerra comercial es un reto, pero también una oportunidad. Ante nosotros se abre una ventana de oportunidad histórica para México, que ya está recibiendo un alud de inversión extranjera. Por todo ello hablamos con **Pedro Canabal** y **María Ángeles Mariñas**, partners de Baker Tilly México y España.

¿Pedro, cuál es la interpretación que realiza Baker Tilly de estos momentos?

Sin duda, es una etapa compleja. Como hemos comentado en otras ocasiones, uno viene con un tema preparado y de repente, por algo que pasó el día anterior, hay que cambiar todo el guión. Por ello, tenemos que buscar la información más robusta, y la fuente más creíble. Por ejemplo, es interesante observar que el gobierno mexicano insiste en que no están renegociando el T-MEC, sino revisándolo tal y como está estipulado en el propio tratado. Y jurídicamente es lo correcto: sostener el marco comercial con Canadá y Estados Unidos es lo esencial.

➤ **De hecho, México pesa mucho en la balanza comercial estadounidense.**

En efecto, México ya adelanta a Canadá en importaciones desde Estados Unidos. Desde el pasado mes de abril, México representa el 18% del valor de las exportaciones estadounidenses, mientras que Canadá absorbe el 16% de esas exportaciones. Individualmente, México y Canadá son actores poderosos, pero juntos suman un poder de negociación que Trump no puede obviar, ya que suman el 34% del valor de las exportaciones de Estados Unidos.

➤ **Hablemos ahora de inversión extranjera. Hay información reciente en México que interesa a todos los industriales vascos. La inversión se está acelerando, y el país ya cuenta con plataformas digitales que facilitan**

todos los trámites y garantizan seguridad jurídica y transparencia.

Efectivamente. Recientemente, Fernando Mayer, director general de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía de México, informó que se han anunciado más de 21.000 millones de dólares en inversión extranjera para este año, provenientes principalmente de Estados Unidos, España, Países Bajos, Australia y Alemania. De dicha inversión, 17.000 millones se concentran en Ciudad de México, Nuevo León, Estado de México, Baja California y Guanajuato. Se trata de proyectos anunciados por empresas como Mercado Libre, Walmart, BBVA, entre otras. Todas estas inversiones extranjeras en empresas mexicanas están registradas en una plataforma digital, el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE). Además, la Ventanilla Única para Inversionistas (VUI), es el sistema lanzado en julio de 2023 que integra todos los trámites en una sola plataforma digital. Reduce tiempos a 45 días hábiles (antes era hasta 120), fusiona autorizaciones como la CNIE y la inscripción en el RNIE, simplificando requisitos y abaratando costes. Finalmente, el Registro Único de Proyectos de Inversión (RUPI) permite registrar en línea proyectos de inversión (a partir de 100 millones de dólares), asignando una clave única y una constancia electrónica que habilita apoyo integral del Estado, seguimiento administrativo y acompañamiento legal, por hasta cinco años.

➤ Y todo esto se vincula al Plan México y los PODEBIS.

Correcto. En abril, la Presidenta de México presentó 18 medidas para fomentar el Plan México. Una de ellas fue impulsar los Polos de Desarrollo para el Bienestar (PODEBIS). Ya operan nueve en el Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec, pero en total habrá más de 40 polos, distribuidos en tres etapas.

➤ ¿Qué son los PODEBIS y cuáles son los sectores estratégicos involucrados?

A la hora de tomar decisiones de inversión, siempre es importante informarse sobre geoestrategia, y vigilar los indicadores macroeconómicos del país en el que estamos interesados en invertir, pero creo que es más importante conocer qué herramientas tenemos a mano para ejecutar las decisiones. Y en este sentido el Plan México anunciado en enero de este año ha desarrollado los PODEBIS (Polos de Desarrollo para el Bienestar), que son zonas industriales estratégicamente delimitadas dentro del Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec, con el objetivo de atraer inversión y potenciar capacidades productivas para impulsar el desarrollo económico y social en regiones de alto retraso, especialmente en los estados de Oaxaca y Veracruz. Los sectores estratégicos involucrados son agroindustria, aeroespacial, automotriz y electromovilidad, farmacéutica y dispositivos médicos, electrónica y semiconductores, energía, petroquímica, textil y calzado, economía circular, energías limpias, industrias metálicas básicas, industria del papel, del plástico, logística y metalmeccánica.

➤ ¿Hay incentivos fiscales asociados?

Sí. Se trata de una deducción fiscal inmediata del 100% en activos fijos nuevos, es decir, de toda la inversión en maquinaria. Además, se añade un 25% adicional si se implementan programas de capacitación, y otro 25% si se desarrolla I+D. Todo esto estará vigente hasta 2030. Son ya nueve PODEBIS los que están en operación, pero hay 40 previstos y tres etapas de beneficios y estímulos fiscales a las empresas extranjeras que quieran invertir en México.

➤ ¿Qué papel juega Baker Tilly en este entorno?

En Baker Tilly seguimos avanzando en nuestro objetivo de ser el asesor estratégico de las empresas que quieren invertir en México, en España y en Latinoamérica. Esta semana estamos celebrando nuestra conferencia regional en São Paulo, con líderes de toda la región analizando las principales tendencias. Hay mucho interés en lo que pasa en Brasil, Argentina, Colombia, Perú, Ecuador... y estamos compartiendo conclusiones sobre cómo brindar servicios transversales que respondan al momento actual. Es decir, nuestra especialidad no es la geoestrategia, aunque le prestamos su debida atención, sino el diseño de estrategias integrales de inversión y la instrumentación de las herramientas actuales en materia jurídica, fiscal, aduanera, logística, etc.

Baker Tilly es el acompañante estratégico en esa navegación compleja hacia la inversión de las empresas vascas. Trabajamos coordinadamente con nuestros compañeros de Baker Tilly España, que tiene oficina en Bilbao, para ofrecer un acompañamiento estratégico integral desde origen, de ida y vuelta, junto con incorporación de servicios transversales. Es decir, la empresa vasca encuentra un socio estratégico que habla su idioma, que vive prácticamente en su mismo código postal, y que tiene el respaldo internacional de un grupo que le permite saber, sin moverse de su oficina, qué está pasando al

otro lado del océano Atlántico, identificar oportunidades y gestionar inversiones con seguridad y confianza.

➤ María Ángeles, desde la perspectiva de una empresa vasca, ¿qué ventajas fiscales existen al operar entre España y México?

Una de las principales ventajas es que España y México tienen firmado un Convenio para evitar la doble imposición (CDI). Esto es especialmente relevante para grupos vascos que establezcan filiales o realicen operaciones entre ambos países. El CDI limita la retención fiscal sobre dividendos, intereses y royalties, evitando una doble tributación efectiva y mejorando el flujo financiero intragrupo.

Por ejemplo, si una empresa vasca recibe dividendos de su filial mexicana, estos podrían beneficiarse de una retención reducida en México del 10%, o incluso del 0% si la participación en la entidad mexicana supera el 10%, lo cual mejora sustancialmente la rentabilidad neta de la inversión.

Así mismo, los servicios de apoyo o gestión empresarial que pueda prestar la empresa desde el País Vasco a México no deberían estar sujetos a ninguna retención allí, si se prestan directamente desde nuestro país, sin establecimiento permanente en el país de destino.

En cualquier caso, además, el impuesto sobre sociedades a presentar en el País Vasco cuenta con mecanismos para evitar la doble imposición.

➤ ¿Y en España existe alguna ventaja fiscal específica para los dividendos o ganancias recibidas desde la filial mexicana?

Sí, en muchos casos puede resultar interesante valorar la aplicación del régimen ETVE (Entidad de Tenencia de Valores Extranjeros), que también existe en los territorios forales del País Vasco.



Este régimen permite que los dividendos y plusvalías generados por filiales extranjeras, como una empresa en México, estén exentos de tributación aquí, siempre que se cumplan ciertos requisitos. Es un mecanismo muy potente de planificación fiscal internacional que favorece la reinversión y la repatriación de beneficios des-

de México hacia Euskadi.

Si una sociedad cumple con los requisitos del régimen ETVE, los dividendos y plusvalías obtenidos de las filiales extranjeras están exentos del Impuesto sobre Sociedades (en el régimen foral aplicable, según el territorio).

Esto incluye:

- Exención en la base imponible de los dividendos percibidos de filiales extranjeras.
- Exención de plusvalías en caso de transmisión de las participaciones en esas filiales.
- Posibilidad de aplicar la exención también en caso de distribución de dividendos por parte de la ETVE a sus socios no residentes en España (sin retención española).

Para aplicar este régimen especial, las ETVE deben cumplir con ciertos requisitos, como tener un objeto social que incluya la gestión y administración de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes. Además, las par-

ticipaciones deben ser nominativas y se debe contar con una organización de medios materiales y personales adecuados para gestionar dichas participaciones. Este régimen no es aplicable por ejemplo a entidades patrimoniales ni a aquellas que tributen bajo otros regímenes especiales como las agrupaciones de interés económico.

Por último, es importante señalar que el régimen ETVE en los territorios forales es compatible con los Convenios para evitar la Doble Imposición (CDI), por lo que los beneficios obtenidos en México y repatriados a Euskadi pueden quedar exentos en el IS foral y beneficiarse además de una retención reducida o nula en origen.

➤ ¿Y en el caso de que se implante una filial en México surgen otras obligaciones fiscales que deban considerarse cuidadosamente?

Cuando una empresa con sede en el País Vasco

realiza operaciones con una filial mexicana, debe aplicar las reglas de precios de transferencia de acuerdo con la normativa foral vigente (en Bizkaia, Gipuzkoa o Alava). Estas normas, alineadas con los estándares internacionales de la OCDE, exigen que las operaciones entre partes vinculadas se valoren siempre a precio de mercado y, en muchos casos, se documenten.

En general los límites de documentación obligatoria surgen para grupos con volumen total de operaciones a nivel mundial por encima de 10 millones de euros. Ahora bien, las Haciendas Forales han introducido ciertas exenciones adicionales respecto al régimen estatal.

Aun así, es importante destacar que, aunque se esté exento de documentar, siempre se debe justificar el cumplimiento del principio de plena competencia, especialmente si Hacienda requiere información en una revisión.



Un despacho global que lidera el conocimiento en la asesoría a empresas de comercio exterior, despachos aduaneros y fiscalización