EL PAÍS Gente & Negocios

Advierten que carga impositiva afecta adquisición y fusión de empresas

La alta carga impositiva obstaculiza los procesos de adquisición y fusión de empresas en Uruguay, afirmó el contador Fabián Birnbaum, del estudio CPA Ferrere.

Birnbaum, senior del Departamento de Impuestos de la firma, dijo a G&N que Uruguay debería establecer una nueva normativa que favorezca los procesos de reorganización empresarial.

Agregó que de esa manera las compañías uruguayas podrían lograr economía de escala, mejorar su competitividad internacional y adaptarse mejor a diferentes coyunturas.

En el año 2010 las operaciones de fusión y adquisición de empresas uruguayas por parte de compañías extranjeras totalizaron US$ 448 millones. Ese mismo año, se produjo un récord de inversión extranjera directa en Uruguay, con US$ 2.355 millones.

Birnbaum, quien también se desempeña como profesor asistente en Cátedra de Impuestos de la Universidad ORT, disertó sobre Fusiones y adquisiciones en el Primer Congreso Anual de Tributación Empresarial, desarrollado en Montevideo el 7 de septiembre.

¿Cuáles son las principales dificultades que enfrentan las fusiones y adquisiciones de empresas en Uruguay?

Las fusiones y adquisiciones de empresas tienen una carga impositiva muy alta, lo que genera que muchas veces los impuestos impliquen una traba para realizar estas operaciones. A efectos de contrarrestar el alto costo impositivo, nuestro país solamente exonera las fusiones dentro del marco de la Ley de Inversiones. Pero es una exoneración facultativa y discrecional del Poder Ejecutivo, lo que implica que al momento de la fusión no exista certeza sobre la exoneración. En nuestra experiencia hemos participado en fusiones tanto de bancos, laboratorios y otras industrias, para las cuales el Poder Ejecutivo otorgó las referidas exoneraciones.

¿Si se compara con otros países de la región, ¿cuáles son las diferencias?

Cada país de Latinoamérica tiene su propia normativa, por lo que no podemos establecer un criterio uniforme aplicable. Sin embargo. los distintos países, en mayor o menor medida, tratan de no ser muy agresivos fiscalmente con las fusiones y adquisiciones.
A modo de ejemplo, en Argentina se establece que los resultados que deriven de una reorganización empresarial no estarán alcanzados por el Impuesto a la Renta, mientras que en Chile se entiende que en la fusión no existe ninguna ganancia para las sociedades y, en consecuencia, no pagan Impuesto a la Renta.
En Uruguay las distintas modalidades de reorganización de empresas pagan impuestos, salvo por la exoneración mencionada para el caso de la fusión. Sumado a lo anterior, existen algunos tratamientos que son particulares de nuestro país y que en otras legislaciones no existen, los cuales resultan perjudiciales para los contribuyentes, como por ejemplo la imposibilidad de trasladar pérdidas fiscales entre las sociedades, la prohibición de amortizar el valor llave y, en consecuencia, un pago constante del 1,5% anual del Impuesto al Patrimonio sobre el valor llave.

¿Qué cambios jurídicos o de otro tipo podrían facilitar estos negocios?

El ideal es que exista un conjunto de normas ordenadas sobre el tema, ya que actualmente es escasa, dispersa y antigua. Tal es el caso de la Ley 2.904 del año 1904, sobre la enajenación del establecimiento comercial. Uruguay debería implementar una nueva normativa que apunte a facilitar las reorganizaciones empresariales, para que cualquier empresa de nuestro país pueda hacer frente a la competencia internacional, logrando economías de escala y pudiendo enfrentar las distintas coyunturas económicas internacionales.

Claves

- En 2010 se registraron en el mundo 29.896 operaciones de fusiones y adquisiciones, por 1.838.870 US$ m.
- Aproximadamente 25 % de las fusiones y adquisiciones de 2010 se efectuaron en Brasil, Rusia, India y China.
- A partir de la crisis de 2008 las fusiones y adquisiciones disminuyeron casi 20%.