

Leading with tax: how tax can drive our international practice

Ana Ghislandi, Baker Tilly Uruguay

Latin America Regional Conference 2015
Dominican Republic

Moving Forward

Baker Tilly Uruguay: Quiénes somos

- Una firma con socios fundadores locales y fuerte presencia en el mercado regional
- Clientes mid/high market internacionales
- 8 socios
- 2 oficinas en Montevideo: Ciudad Vieja/ WTC



Qué está pasando?



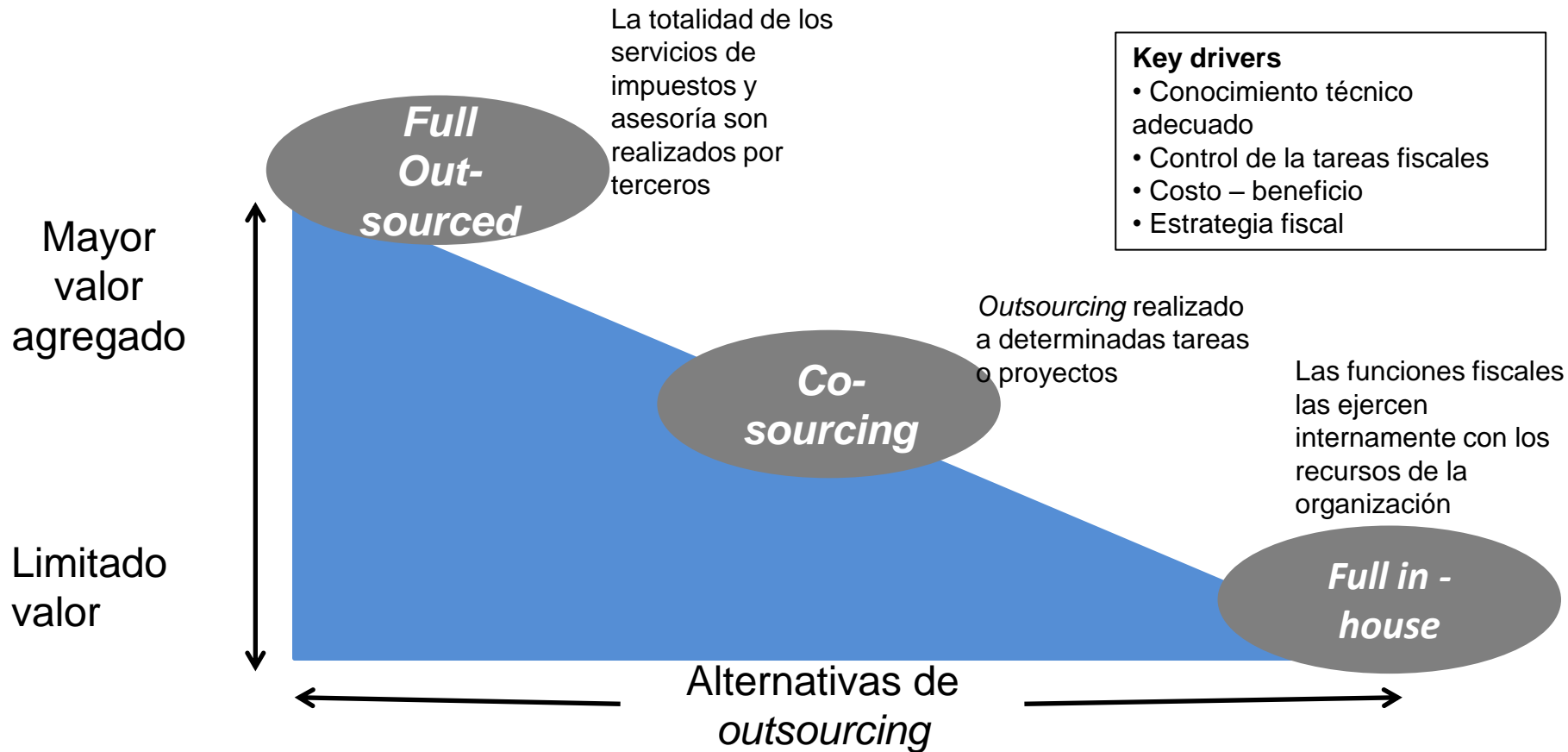
Por qué impuestos/ impuestos internacionales

- La complejidad de las operaciones de los clientes está en continuo crecimiento
- Las empresas tienen transformaciones en su forma de financiamiento
- Reestructura de sus operaciones por los distintos marcos regulatorios
- Reestructura de sus operaciones para lograr una buena estrategia fiscal

Por qué impuestos/ impuestos internacionales

- Equipos de impuestos locales (a veces *in house*) no les brindan estrategias
- Se requiere asesoría de valor agregado para el cliente
- Impuestos personales a la renta altos
- Necesidades sucesorias
- Temas de residencia
- Expatriados

Que buscan los clientes?



Presentación de cliente

Cliente argentino dedicado a la actividad marítima, incluyendo las áreas de logística, transporte (ITS), Servicios Ambientales (*Clean Sea*) quiere internacionalizarse. Rankeada 2^a en Arg en su rubro.



Re-estructura / El Caso

- Para las operaciones de su empresa pagaría el 35%
- Mas un 10% sobre la distribución de utilidades
- Restricciones cambiaras en Argentina
- Imposibilidad de pagar al exterior
- Preferencia de una jurisdicción europea por mejor reputación

Resuelven montar
UK + Suiza
+Mudanza a Suiza



¿Por qué Suiza?

1- Beneficios fiscales

2- Profesionalismo

3- Reputación a nivel internacional

**4- Permitir a su socio relocalizarse con su familia.
Nivel de vida seguro para su familia**

Estructura en Suiza

Mixed- Auxiliary Company

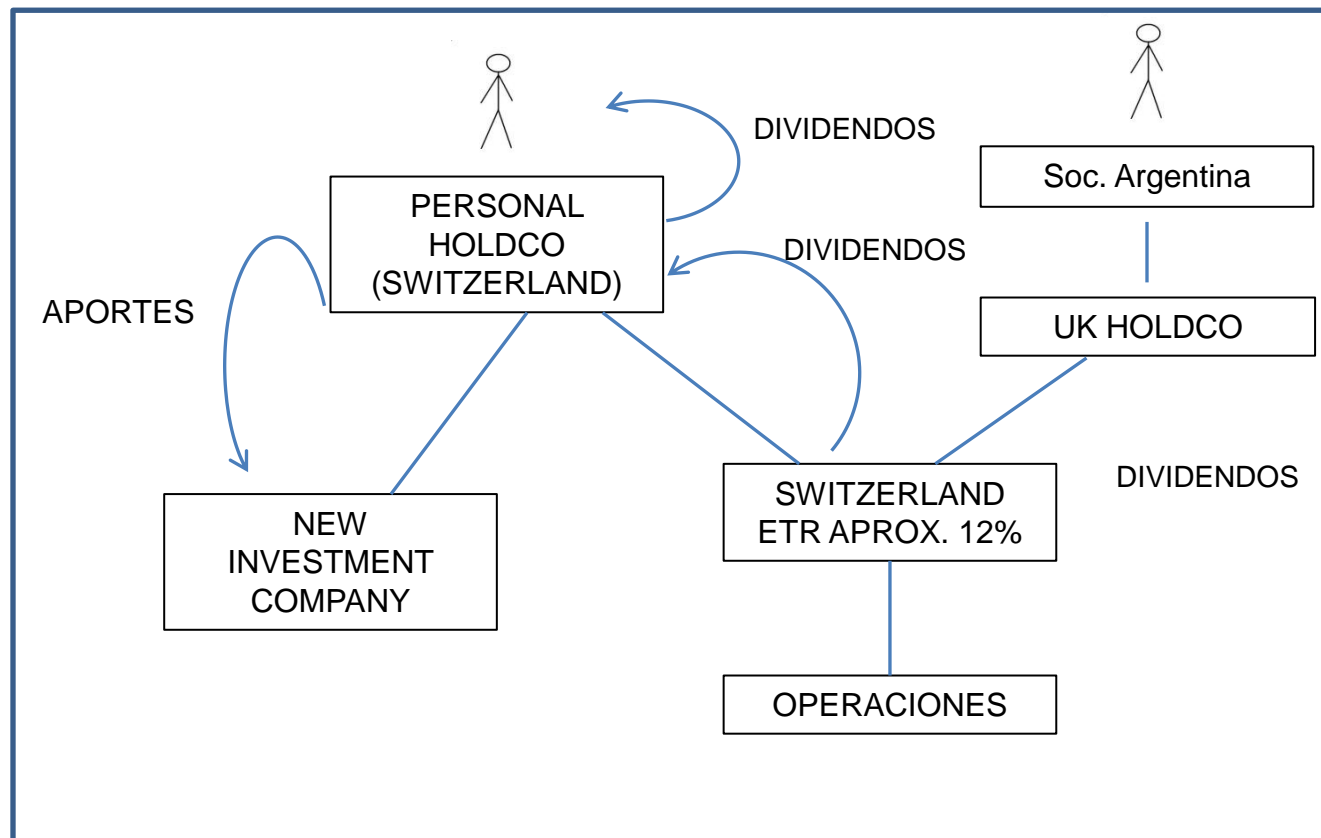


Si al menos el 80% del ingreso y gastos son del exterior y solo actividades comerciales

Tasa IR aprox: 12%

Estructura Global

- No hay wht en los dividendos
- Posibilidad de diferimiento de impuestos en Suiza y Argentina a través del uso de los holdings.



Presentación de cliente Brasil



Cliente dedicado a la multiplicación genética de abuelas aves. A través de la reproducción de ellas se generan matrices que se transforman en pollo de engorde. Tiene 10 plantas en Brasil. Necesita expandir su negocio a Emiratos para comenzar la comercialización interna y regional en ese mercado. Cobro de royalties de su actividad en Europa.

Re-estructura / El Caso



Brasil- Renta Mundial 25%+
9% CSLL = 34%

Brasil adopta reglas de CFC
Si solo RAC entonces aplica
VPP y tributa en Brasil.

Royalites en Europa.

Comenzar operaciones en
EAU.

¿Por qué Luxemburgo?

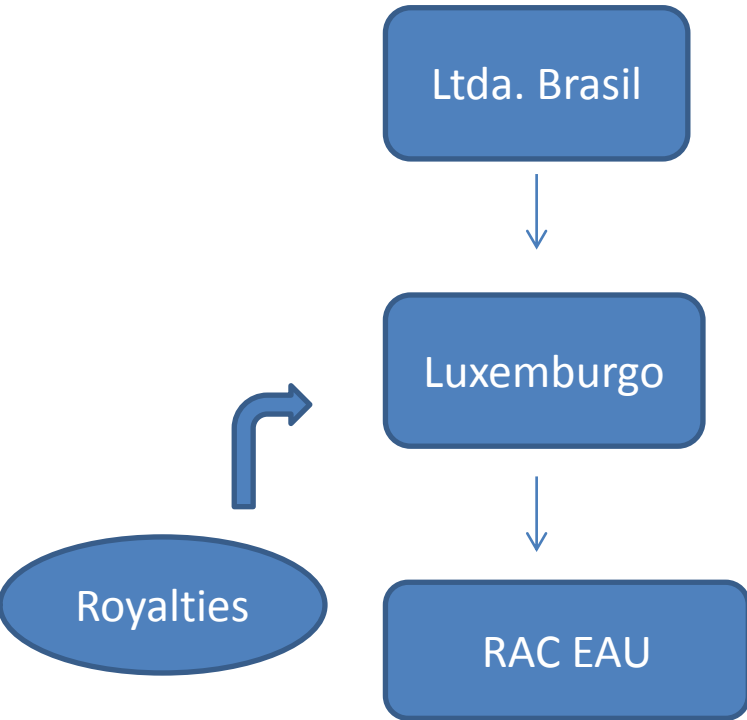
1- Beneficios fiscales

2- Miembro fundador de la *European Union*

3- Profesionalismo y profesionales internacionales.

4- En el centro de Europa.

Estructura en Luxemburgo



Soparfi

- Dividendos recibidos no tributados en Lux. si: a) $\geq 10\%$ y 12 meses y b) tasa en RAC $\geq 10.5\%$
- Aplicación de CDIs para el cobro de *royalties*
- sustancia en Luxemburgo
- WHT sobre dividendos en base a CDI con Brasil
- Diferimiento en Brasil + crédito

Para considerar

- ¿Quiere hacer crecer sus negocios?
- ¿Cómo el *network* puede ayudarlo?
- ¿No es el momento oportuno para hablar con su cliente?



GRACIAS !!!!

Q & A