



Como Fazer  
**NEGÓCIOS**  
na Espanha

1ª EDICIÓN • 2019



# | Índice

## **Mensajes**

**Presidencia | 04**

**Dirección | 05**

## **España**

Instituciones Políticas y Datos Macroeconómicos de España | 06

Estructura Geográfica, Medio Humano y División Geopolítica | 08

Mapa Político-Administrativo del Reino de España | 08

Relaciones Económicas Bilaterales entre Brasil y España | 16

Sectores de Oportunidad en España | 17

## **Capítulos**

### **Introducción**

- España, un país atractivo para los negocios | 19

### **Societario**

- Constitución de sociedades y formas societarias | 21
- Reestructuración societaria y adquisición de empresas | 24
- Compliance y lucha contra la corrupción y el fraude | 27

### **Arbitraje**

- Arbitraje como método de resolución de conflictos | 30

### **Laboral**

- El derecho laboral español | 32

### **Tributario**

- Impuesto sobre la renta de las personas físicas | 34
- Introducción y configuración del impuesto sobre sociedades | 40
- Tributación internacional y precios de transferencia | 47
- Incentivos fiscales de invertir en España | 50

### **Convenios Bilaterales**

- Convenios bilaterales entre Brasil y España | 54

### **Financiación**

- Financiación y crédito | 57

## **Idioma**

- Hablar español, un propulsor de negocios en España | 58

## **Inversión**

- Inversiones en Madrid | 61

## **Participantes | 63**

## **Quiénes somos | 66**

## **Junta Directiva | 68**

## **Equipo | 69**

## **Créditos | 71**

# **Mensaje del presidente Marcos Madureira**



La Guía Como Hacer Negocios en España representa la misión de la Cámara Española en el apoyo a las empresas brasileñas, pequeñas, medianas o grandes, que quieran internacionalizarse. Los temas tratados en esta publicación abarcan las particularidades de la legislación española y exponen el retrato de la estructura macroeconómica y geográfica del país, que es mundialmente considerado uno de los más atractivos para inversiones directas extranjeras.

El escenario económico internacional pasa por grandes cambios. Esta situación, al mismo tiempo en que se presenta como un desafío a superarse por los inversores, vuelve aún más importante el contenido de esta guía, donde los profesionales de las principales oficinas de abogados y consultorías de España comparten conocimientos sobre todo el proceso de implantación y desarrollo de negocios en el país.

Los acuerdos, las relaciones comerciales, la localización privilegiada, que transforma el país en la puerta de entrada para otros mercados, la importancia del mercado interno compuesto por más de 46 millones de habitantes y un sector de negocios altamente desarrollado, componen el escenario español que ofrece al emprendedor apoyos, subsidios e incentivos para el proceso de internacionalización.

Tecnologías de la información y comunicación, energías renovables, biotecnología, medio ambiente, turismo, y los sectores aeroespacial y automovilístico son apenas algunos de los mercados estratégicos que se destacan con interesantes oportunidades de negocios para el inversor brasileño.

Esperamos que la Guía Como Hacer Negocios en España pueda auxiliar a un número aún mayor de empresarios y emprendedores a expandir sus negocios de manera sólida, sostenible y lucrativa. Quédense seguros de que siempre podrán contar con el apoyo de la Cámara Española.

Buena lectura!

## Mensaje del director ejecutivo Alejandro Gómez



Es razón de gran satisfacción para todos de la Cámara Española poder presentarles la primera edición de la Guía Como Hacer Negocios en España. Nuestro compromiso en apoyar nuevos inversores para que establezcan relaciones comerciales con el país se evidencia en esta publicación, que expone en gran detalle cuestiones legislativas y normas españolas, además de presentar España como proveedor de oportunidades en diferentes sectores y como puerta de acceso a Europa.

La publicación cuenta con capítulos dedicados a las áreas societaria, laboral, tributaria, de acuerdos bilaterales entre Brasil y España, compliance y ley anticorrupción, arbitraje, relaciones gubernamentales, financiamiento y crédito, idioma español e inversiones locales, que incluyen grande parte del proceso de implantación y desarrollo de un negocio en el país.

Este proyecto fue lanzado en tres eventos en Brasil, en las ciudades de São Paulo, Rio de Janeiro y Recife. Este hecho contribuyó para la mayor diseminación del material y para la notoriedad a las empresas que participaron de la publicación con la redacción de los capítulos, a las cuales les agradecemos por la confianza y la dedicación en la elaboración de un contenido altamente calificado y que al mismo tiempo proporciona practicidad al lector.

Nuestro agradecimiento también al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de España y a la Cámara de Comercio Brasil-España, apoyadores en el proceso de desarrollo de esta publicación, que está disponible en español y portugués y podrá ser accedida a través de la página web de la Cámara Española.

Esperamos que el material sea de gran utilidad para todos los que buscan consolidar sus actividades económicas en territorio español.

¡Les deseo a todos una excelente lectura!

# España

A lo largo de este capítulo se describen los principales rasgos del Reino de España, su demografía, estructura política y territorial, su economía y sector exterior, relaciones bilaterales hispano-brasileñas y oportunidades de inversión.

## **Instituciones Políticas y Datos Macroeconómicos de España**

España es una monarquía parlamentaria. El Rey es el Jefe del Estado, y su principal cometido es arbitrar y moderar el correcto funcionamiento de las instituciones de acuerdo con la Constitución. Asimismo, ratifica los nombramientos de los cargos más representativos en los poderes ejecutivo, legislativo y judicial.

La Constitución de 1978 establece los derechos fundamentales y las libertades públicas y asigna a las Cortes Generales (Parlamento) el poder legislativo, al Gobierno de la nación el poder ejecutivo y a los jueces y magistrados el poder judicial. La función legislativa está confiada a las Cortes Generales, que comprenden el Congreso de los Diputados (Cámara Baja) y el Senado (Cámara Alta) y cuyos miembros se eligen cada cuatro años mediante sufragio universal. Las Cortes Generales ejercen el poder legislativo, aprueban los presupuestos generales del Estado, controlan la actividad del Gobierno y ratifican los tratados internacionales.

El máximo dirigente del Gobierno es el Presidente del Gobierno, elegido por las Cortes Generales. El presidente elige a los miembros del Consejo de Ministros.

España ocupa un lugar destacado a escala mundial en cuanto a la importancia de su economía: es la 14ª economía mundial, en términos de tamaño del PIB, 13º país más atractivo para la inversión directa extranjera (IDE), 12º emisor de IDE y 11º exportador de servicios comerciales.

Asimismo, España es una moderna economía basada en el conocimiento, donde los servicios representan casi el 66% de la actividad empresarial según datos del Ministerio de Economía y Empresa del ejercicio 2018, siendo un centro internacional de innovación favorecido por la existencia de una población joven altamente cualificada, con carácter proactivo y que ofrece unos costes competitivos en el marco de la Europa Occidental, especialmente en el caso de los titulados superiores.

Cabe destacar que España ha hecho un gran esfuerzo para dotarse de infraestructuras muy avanzadas, capaces de facilitar el crecimiento futuro de su economía, lo que ha ido acompañado de una importante apuesta por la investigación y la innovación.

La **estructura de la economía española** es la de un país desarrollado, siendo el sector servicios (66%) el que más contribuye al Producto Interior Bruto, seguido por la industria (16%), de manera que entre ambos sectores representan más del 82 % del VAB a precios de mercado, según datos del Ministerio de Economía y Empresa en 2018.

En el conjunto del año 2018, el PIB español a precios corrientes se situó en 1,2 billones de euros, un 2,5 superior al de 2017 en términos reales, hallándose la economía española entre las de mayor crecimiento a nivel europeo. Según el Banco de España, la previsión de crecimiento para 2019 es del 2,2%, de manera que España mantendría también en 2019 un crecimiento superior a la media de la eurozona (previsto en el 1,3% para el mismo periodo).

La senda de crecimiento iniciada en los dos últimos trimestres del año 2013 se ha mantenido a lo largo de 2018. Así, durante los cuatro trimestres de 2018 el PIB creció a una tasa intertrimestral del 0,6% entre enero y marzo, del 0,6% entre abril y junio, del 0,5% entre julio y septiembre y del 0,7% los últimos tres meses de 2018.

Otro indicador relevante a considerar a la hora de pensar en España como destino de inversión es la evolución de los precios. La inflación en España ha ido cayendo lentamente desde finales de la década de los ochenta, fruto de un intenso proceso de reforma estructural que ha mejorado las condiciones internas de formación de precios. Así, la media de inflación entre 1987 y 1992 (media por la evolución del Índice de Precios al Consumo) fue del 5,8%, se situó por primera vez por debajo del 5% en 1993 y ha ido reduciéndose progresivamente, hasta situarse la tasa interanual de inflación al final del ejercicio 2018 en el 1,2%.

El crecimiento de la economía española en los últimos tiempos ha sido fruto del dinamismo de la demanda interna (cabe destacar el aumento de la formación bruta de capital) así como del buen comportamiento de la demanda exterior.

España se sitúa como en 5º mercado europeo. Efectivamente, hoy día componen el mercado doméstico español 46,73 millones de personas, con una renta per cápita de 25.064 euros en 2017 según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) un 4,1% más que el ejercicio anterior, distinguiendo 4 regiones con rentas superiores a 30.000 euros:: Madrid (33.824), País Vasco (32.969), Navarra (30.853) y Cataluña (30.064€)

Existe además una importante demanda adicional procedente de los 82,6 millones de turistas que visitaron el país en 2018, lo que supone un 0,9 % más que el año anterior y un nuevo récord histórico que sitúan a España en el segundo puesto entre los países del mundo con mayor recepción de turistas, solo por detrás de Francia, y acumulando un incremento en volumen superior al 40% desde 2012.

Los turistas extranjeros que visitaron España gastaron un total de 89.678 millones de euros, lo que supone un incremento del 3,1% respecto al ejercicio anterior. Estas cifras consolidan a España como un destino turístico mundial y sector de inversión para promotores extranjeros.

La confianza de los inversores internacionales en las perspectivas de la economía española ha quedado reflejada en la calificación de los grados de solvencia por parte de las tres principales agencias mundiales. Fitch decidió elevar el rating de España hasta A- con perspectiva “estable” en enero de 2018, un grado de solvencia que no tenía desde 2012. La agencia ha elogiado a la hora de publicar la calificación la reducción de ciertos desequilibrios macroeconómicos. En enero de 2019 Fitch mantiene esta perspectiva y pronostica un crecimiento del 2,3% del PIB para la economía española, apoyado en la fortaleza de la demanda interna, destacando además el elevado valor añadido, la producción de superávit por cuenta corriente, el desapalancamiento continuo del sector privado, y la reparación del sector financiero.

S&P Global ratings (S&P) y Moody’s, coinciden en estos postulados, de manera que S&P mantiene en 2019 una calificación crediticia española e A- (mejorada en marzo de 2018) con perspectivas positivas, lo que abre la puerta a mejoras de calificación en el medio plazo. S&P augura un “sólido crecimiento económico” para España y destaca el incremento de las contrataciones indefinidas. Por su parte, la agencia norteamericana Moody’s mejoró también en abril de 2018 las perspectivas sobre la capacidad de asunción de las obligaciones crediticias contraídas por España, elevando el rating a Baa<sup>1</sup>, primera mejora desde abril de 2014. Efectivamente, Moody’s señala que las mejoras en los últimos años “están lo suficientemente consolidadas”, y señala como “factor clave” “la mejora en la resistencia de la economía española, por el balance equilibrado de su crecimiento y la mejora del sector bancario, que ahora compensa el freno que suponen otros factores políticos e institucionales”.

Como principales retos del gobierno para que España vuelva a la calificación de AAA se sitúan: el volumen de deuda pública, la deuda con el exterior, o la ausencia de un plan más ambicioso de reformas —en apartados como el sostenibilidad del sistema de la Seguridad Social.

<sup>1</sup> [https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736167628&menu=resultados&idp=1254735576581#](https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736167628&menu=resultados&idp=1254735576581#)

## Estructura Geográfica, Medio Humano y División Geopolítica

El Reino de España ocupa un área de 505.970 km<sup>2</sup> en el sudoeste de Europa, siendo el segundo país de mayor tamaño de la Unión Europea. El territorio de España abarca la mayor parte de la Península Ibérica, que comparte con Portugal; e incluye asimismo las Islas Baleares en el Mediterráneo, las Islas Canarias en el Océano Atlántico, las ciudades norafricanas de Ceuta y Melilla y diversas pequeñas islas e islotes.

Según el INE, la población de España en 2018 era de 46,73 millones de personas, con una densidad de 92,5 habitantes por kilómetro cuadrado (frente a los 23,8 de Brasil).

España tiene un clima típicamente mediterráneo, con diferencias por regiones. El clima en la región costera del norte ( costa atlántica) y en el golfo de Vizcaya se caracteriza por ser suave y lluvioso durante todo el año, con temperaturas no demasiado bajas en invierno ni demasiado altas en verano. El clima en la costa mediterránea, incluyendo las Islas Baleares, Ceuta y Melilla, es suave en invierno y seco y caluroso en verano. Los mayores contrastes se producen en el interior de la península, donde el clima es seco, con inviernos fríos y veranos calurosos. Las Islas Canarias tienen un clima privilegiado, con temperaturas muy estables entre estaciones durante todo el año en el entorno de los 20°, incluso y entre el día y la noche.

España disfruta de una gran calidad de vida y es un país abierto a los extranjeros. Cuenta con casi 8.000 km de costa, abundantes posibilidades para practicar deportes y una gran variedad de acontecimientos sociales, presidido todo ello por la diversidad de herencias culturales y el cruce de civilizaciones.

Mapa político-administrativo del Reino de España



El Reino de España está organizado en 17 Comunidades Autónomas, cada una integrada por una o más provincias, además de las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla en el norte de África. El número total de provincias es de 50.

Cada Comunidad Autónoma ejerce las competencias que le atribuye la Constitución y que se especifican en los Estatutos de Autonomía. Estos Estatutos contienen, además, la regulación institucional de la Comunidad que consiste habitualmente en: una Asamblea legislativa elegi-

da por sufragio universal que promulga la legislación aplicable en la Comunidad; un Gobierno con funciones ejecutivas y administrativas, dirigido por un Presidente elegido por la Asamblea que es el representante máximo de la Comunidad, y un Tribunal Superior de Justicia que ostenta el poder judicial en el territorio de la Comunidad. Además, en cada Comunidad existe un Delegado del Gobierno nombrado por el Gobierno Central que dirige localmente la Administración Estatal y la coordina con la de la Comunidad.

Las Comunidades son financieramente autónomas, recibiendo además asignaciones de los Presupuestos Generales del Estado.

Como resultado de la estructura descrita anteriormente, España se ha convertido en uno de los países más descentralizados de Europa.

A continuación, se presenta una serie de datos geográficos, demográficos y económicos, ilustrativos de cada uno de los territorios descritos:

## Andalucía



**Población:** 8.384.408

**Superficie:** 87.599 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Sevilla

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 155.934.701

**PIB per cápita:** 18.557€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 135.813,44

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 465.950,07

**Principales sectores de actividad:** Sector agropecuario; industria de la alimentación; industria del plástico; metalurgia y siderurgia; automoción; comercio mayorista; transporte terrestre, almacenamiento y actividades anexas y hotelería.

## Aragón



**Población:** 1.308.728

**Superficie:** 47.720 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Zaragoza

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 36.379.698

**PIB per cápita:** 27.648€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 46.091,43

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 22.638,61

**Principales sectores de actividad:** Agropecuario (fundamentalmente en Huesca); industria de la alimentación; industria del plástico y caucho; metalurgia y siderurgia; automoción; comercio mayorista; transporte terrestre; almacenamiento y actividades anexas y hotelería.

## Asturias



**Población:** 1.028.244

**Superficie:** 10.604 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Oviedo

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 22.909.981

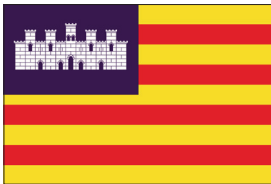
**PIB per cápita:** 22.243€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 54.374,84

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 328.530,86

**Principales sectores de actividad:** Industria de la alimentación; industria química; almacenamiento y anexas; hotelería.

## Islas Baleares



**Población:** 1.128.908

**Superficie:** 4.992 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Palma de Mallorca.

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 30.435.900

**PIB per cápita:** 26.287€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 467,81

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 657,46

**Principales sectores de actividad:** Hotelería, hostelería, y turismo; industria de la alimentación: comercio mayorista y minorista; almacenamiento y actividades anexas.

## Islas Canarias



**Población:** 2.127.685

**Superficie:** 7.447 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Las Palmas de Gran Canaria

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 44.502.725

**PIB per cápita:** 20.573€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 8.417,79

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 121.558,39

**Principales sectores de actividad:** Industria de la alimentación; comercio mayorista y minorista; hotelería y hostelería; 'Call centers'.

## Cantabria



**Población:** 580.229

**Superficie:** 5.321 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Santander

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 13.187.159

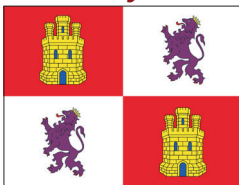
**PIB per cápita:** 22.700€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 54.784,80

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 11.215,55

**Principales sectores de actividad:** Industria de la alimentación; cComercio mayorista; transporte terrestre; hostelería.

## Castilla y León



**Población:** 2.409.164

**Superficie:** 94.226 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Valladolid

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 56.819.650

**PIB per cápita:** 23.446€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 168.404,28

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 44.342,64

**Principales sectores de actividad:** Industria de la alimentación; metalurgia; comercio mayorista y minorista; automoción; iIndustria del plástico y caucho.

## Castilla la Mancha



**Población:** 2.026.807

**Superficie:** 79.463 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Toledo

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 40.298.779

**PIB per cápita:** 19.819€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 36.290,93€

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 5.347,64

**Principales sectores de actividad:** Industria de la alimentación; comercio mayorista; hostelería; fabricación de bebidas; transporte terrestre; almacenamiento y actividades anexas.

## Ceuta



**Población:** 85.144

**Superficie:** 19 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Ceuta

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 1.662.363

**PIB per cápita:** 19.561€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 400,34

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 687,29

**Principales sectores de actividad:** Servicios.

## Cataluña



**Población:** 7.600.065

**Superficie:** 32.107 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Barcelona

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 223.987.828

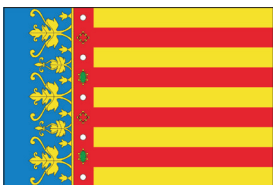
**PIB per cápita:** 30.064€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 578.578,87

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 1.008.960,93

Principales sectores de actividad: Agrario (fundamentalmente en Tarragona y Lérida) e industria de la alimentación; industria química; industria del plástico y caucho; metalurgia; automoción; industria manufacturera; comercio minorista y mayorista; actividades administrativas y de oficina; hotelería; almacenamiento y anexas.

## Comunidad Valenciana



**Población:** 4.963.703

**Superficie:** 23.255 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Valencia.

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 108.632.581

**PIB per cápita:** 22.034€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 184.953,07

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 518.376,18

**Principales sectores de actividad:** Agrario ( Alicante y Valencia); industria de la alimentación; plástico y caucho; metalurgia; automoción; hotelería y hostelería; comercio mayorista; almacenamiento y anexas.

### **Extremadura**



**Población:** 1.072.863

**Superficie:** 41.635km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Mérida.

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 18.838.435

**PIB per cápita:** 17.554€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 24.822,88

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 1.004,15

**Principales sectores de actividad:** Agrario; industria de la alimentación; industria química; transporte terrestre.

### **Galicia**



**Población:** 2.701.743

**Superficie:** 29.574 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Santiago de Compostela

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 60.568.060

**PIB per cápita:** 22.404€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 174.699,86

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 112.050,46

**Principales sectores de actividad:** industria de la alimentación; fabricación de bebidas; industria del plástico y caucho; metalurgia; automoción; comercio mayorista; almacenamiento y anexas; hotelería.

### **Madrid**



**Población:** 6.578.079

**Superficie:** 8.022 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Madrid

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 220.024.945

**PIB per cápita:** 33.824€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 284.835,67

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 254.371,05

**Principales sectores de actividad:** comercio al por mayor; comercio minorista; transporte terrestre; almacenamiento y anexas; productoras de cine y televisión; hostelería y hotelería; actividades administrativas y de oficina; producciones artísticas.

## Melilla



**Población:** 86.384

**Superficie:** 12 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Melilla.

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 1.527.165

**PIB per cápita:** 18.007€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 4,40

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 2.456,90

**Principales sectores de actividad:** Servicios.

## Murcia



**Población:** 1.478.509

**Superficie:** 11.313 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Murcia.

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 30.410.415

**PIB per cápita:** 20.636€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 234.252,93

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 1.008.699,77

**Principales sectores de actividad:** agrario; industria de la alimentación; comercio mayorista; transporte terrestre.

## Navarra



**Población:** 647.554

**Superficie:** 10.391 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Pamplona.

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 19.776.897

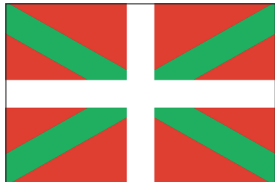
**PIB per cápita:** 30.853€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 103.295,36

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 26.679,90

**Principales sectores de actividad:** industria de la alimentación; industria química; metalurgia; siderurgia; automoción; industria plástico y caucho; comercio mayorista.

### **País Vasco**



**Población:** 2.199.088

**Superficie:** 7.234 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Vitoria.

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 71.464.338

**PIB per cápita:** 32.969€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 103.295,36

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 26.679,90

**Principales sectores de actividad:** industria de la alimentación; madera; papel y artes gráficas; metalurgia; automoción; comercio minorista; transporte terrestre; almacenamiento y anexas.

### **La Rioja**



**Población:** 315.675

**Superficie:** 5.045 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Logroño.

**PIB nominal (2017; en miles de €):** 8.182.305

**PIB per cápita:** 26.194€

**Exportaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 3.307,15

**Importaciones a Brasil (2018; en miles de €):** 9.197,91

**Principales sectores de actividad:** Industria de la alimentación; fabricación de bebidas; metalurgia; hotelería.

## **Relaciones Económicas Bilaterales entre Brasil y España**

La relación España-Brasil se sustenta en dos pilares fundamentales: la fuerte presencia inversora de las empresas españolas en Brasil y el interés de los brasileños por la lengua y la cultura española. Los flujos económicos y comerciales hispano-brasileños se han visto potenciados históricamente por los lazos de España con Iberoamérica y el norte de África y las ventajas de utilizar a España como puerta de entrada a Europa y el Norte de África.

### **Principales acuerdos bilaterales**

- Plan de Asociación Estratégica España-Brasil: Firmado en noviembre de 2003. Crea dos Grupos de Trabajo (Infraestructuras y Comercio e Inversiones). No tuvieron mucha actividad hasta que se acordó reactivarlos con ocasión de la visita a España de la Presidenta Rousseff (2012). Se reunieron en 2014 (Brasilia) y 2015 (Madrid)
- Tratado General de Cooperación y Amistad: Firmado en julio de 1992. En vigor desde julio de 1994. Como parte del Tratado, figuraba un Acuerdo Económico, en vigor hasta 1999.
- Convenio de Doble Imposición (CDI): Firmado en noviembre de 1974. En vigor desde diciembre de 1974. Actualizado en septiembre de 2003, por intercambio de cartas.

### **Acuerdos sectoriales recientes con contenido económico**

- Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Integración Nacional de Brasil y el Ministerio de Agricultura, Pesca, Alimentación y Medio Ambiente del Reino de España sobre la Cooperación en materia de Recursos Hídricos (Marzo, 2018). Es una renovación del Memorando de Entendimiento firmado en abril de 2015.
- Acuerdo de colaboración bilateral en el Ámbito Científico a través de la Comisión Mixta de Ciencia, Tecnología e Innovación (Noviembre, 2017).
- Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Fomento del Reino de España y el Ministerio de Transportes, Puertos y Aviación Civil de la República Federativa de Brasil, en el Ámbito de las Infraestructuras y de los Transportes. (Abril, 2017).
- Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios de la República Federativa de Brasil y el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad del Reino de España sobre Cooperación Económica y Comercial. (Abril, 2017).
- Declaración común de intenciones sobre cooperación en materia tributaria y aduanera, suscrita entre ambas agencias tributarias en junio de 2016.
- Acuerdo de Colaboración ICEX-APEX Brasil, de mayo de 2010, renovado en abril de 2015.
- Acuerdo de Colaboración entre ICEX y la Agencia Gaucha de Desarrollo y Promoción de Inversiones (AGDI, Rio Grande do Sul), diciembre 2014.
- Acuerdo de Colaboración entre el Ministerio de Fomento y el PNUD, de marzo de 2014 y renovado en septiembre de 2017.. Da soporte jurídico a la colaboración entre las empresas públicas de ingeniería y planificación de infraestructuras INECO (España) y EPL (Brasil).
- Acuerdo de Colaboración entre CDTI y FINEP, de diciembre de 2013.
- Acuerdo de Colaboración ICEX-Investe Sao Paulo, de noviembre de 2013.
- Acuerdo de Colaboración entre BNDES e ICO, de octubre de 2013.
- Acuerdo de Colaboración entre Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de Brasil y la Secretaría de Estado de Innovación, de noviembre de 2012.

### **Relaciones comerciales bilaterales**

Los excepcionales datos de exportación entre 2010 y 2013 convirtieron en 2013 a Brasil en el primer cliente de España en Iberoamérica (por delante de Méjicosi bien el cambio de ciclo en

Brasil, ha vuelto a modificar desde 2014 esa situación y los datos de los últimos años recuperan una situación comercial deficitaria para España y beneficiosa para Brasil.

Efectivamente, con datos de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, las importaciones españolas procedentes de Brasil aumentaron drásticamente en 2017, pasando de 2.968,9 millones de euros en 2016 —un 1,1% del total importado por España—, a 4.064,8 millones de euros en 2017, lo que implica un crecimiento del 36,9% en sólo un ejercicio. En 2018 esta tendencia se ha mantenido, y las importaciones se han situado en los 4.834,5 millones de euro, lo que supone un avance en el año del 15,9%.

Por otra parte, en 2017, las exportaciones españolas a Brasil —ascendieron a 2.509,2 millones de euros (0,9% del total) con un incremento del 11,7% frente a 2016. En el ejercicio 2018, las exportaciones españolas a Brasil se habrían situado en 2.423,6 millones de euros, lo que equivale a un descenso del 3,4% respecto al anterior ejercicio.

Con estos datos, Brasil ha sido nuestro cliente número 16 en 2017, con una cuota de mercado del 0,9% y nuestro proveedor número 17, con una cuota del 1,3%. Por su parte en 2018 Brasil ha descendido un puesto como cliente, hasta el puesto 17 (manteniendo la cuota en el 0,9% del total de exportaciones) y como proveedor ha ascendido tres psociones, hasta ser nuestro 14 proveedor, con una cuota del 1,5% sobre el total de importación.

De esta forma, el saldo comercial bilateral se situó en 2017 en 1.555,7 millones de euros, aumentando hasta los 2.410,9 millones de euros en 2018. Esto ha llevado a una importante reducción de la tasa de cobertura, del 87,9% en 2015 al 50,1% en 2018

El comercio bilateral se concentra en pocos sectores. Según la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, en 2018 , los principales capítulos exportados a Brasil por España han sido: semi-manufacturas (38%); bienes de equipo (20%); productos energéticos (18,3%); alimentos (8,7%),manufacturas de consumo (5,3%%), o componentes para el sector de la automoción (4,8%). En cuanto a los principales capítulos importados de Brasil por España, destacan alimentos (34%); productos energéticos (34%); materias primas (20%); semi-manufacturas (9%) y bienes de equipo (2%).; dados estos datos, podríamos calificar ambas economías como complementarias.

Los datos de comercio de servicios tienen peor calidad y actualización que los de bienes. Según el Ministerio de Economía Brasileño en 2017 España habría exportado servicios a Brasil por importe de 1.197,9 millones de dólares (situándonos como su 6º proveedor), mientras que las importaciones de servicios procedentes de Brasil ascendieron a 323 millones de dólares, con un incremento del 50% respecto a 2016.

## Sectores de Oportunidad en España

Para el inversor brasileño, España ofrece interesantes oportunidades de negocio en sectores estratégicos con alto valor añadido, como las TIC, energías renovables, biotecnología, medio ambiente, turismo, aeroespacial y automoción, debido a su atractivo entorno competitivo.

Además, las empresas que se instalen en España no sólo pueden tener acceso al mercado nacional, un mercado muy atractivo por su tamaño —más de 46 millones de consumidores— y por su alto poder adquisitivo —con un PIB per cápita superior a los 25.000 euros—, sino que desde España pueden acceder a los mercados de Europa, Norte de África y Oriente Medio, al tiempo que España sirve de puente inmejorable entre la Unión Europea y los países iberoamericanos, por su privilegiada posición geoestratégica, su prestigio, su relación histórica-cultural y la fuerte presencia de las empresas españolas en todas estas regiones .

Por otra parte, España es un país abierto a la inversión internacional. Según el Índice de la OCDE *FDI Regulatory Restrictiveness Index*, España es el noveno país del mundo con la regulación más

abierta a la inversión internacional. Este perfil altamente internacionalizado de la economía española ha permitido al país convertirse en una plataforma para los negocios internacionales, de manera que España es el 13º país receptor de inversiones extranjeras en el mundo, lo que pone de relieve el importante papel que desempeña la inversión extranjera en la economía española. En los últimos cincos años, uno de cada tres proyectos recibidos se ha encuadrado en sectores de alto valor tecnológico y con importación de innovación, como el de las TIC, la industria automovilística, el medio ambiente, la aeronáutica y aeroespacial, turismo y servicios empresariales, entre otros.

Cabe destacar que en 2017, la industria automovilística representó el 8,6% del PIB español (incluyendo distribución y actividades anexas) y el 19% de las exportaciones españolas. Estimando la contribución del resto de sectores relacionados con la automoción (distribución, seguros, financieras, etc), la participación en el PIB del sector en 2017, se aproxima al 10%. Con estos datos, España fue en 2017 el segundo mayor fabricante de automóviles en Europa y octavo a escala mundial, siendo además el primer fabricante europeo de vehículos industriales<sup>1</sup>. Dicha industria está formada por más de 17 plantas de fabricación y 1.000 empresas fabricantes de componentes y equipos. Además, se estima que para la ampliación y modernización de las plantas se necesita una inversión de 10.000 millones de euros. Entre las oportunidades de negocio de este sector se encuentra la fabricación de materiales ligeros, reciclaje de materiales, introducción de la energía eléctrica como modo de propulsión o los coches conectados.

Por su parte, también es importante subrayar que el sector aeroespacial y de defensa en España se caracteriza por un elevado crecimiento y una importante inversión en investigación y desarrollo habría alcanzado los 966 millones de euros en 2017 según los datos proporcionados por la Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio (TEDAE). Entre las oportunidades comerciales de este sector, destacan los sistemas de gestión del tráfico aéreo (ATM), los vuelos comerciales no tripulados, el diseño y fabricación de materiales ligeros o el desarrollo de aplicaciones satelitales.

A su vez, el desarrollo del sector de las tecnologías de la información (TIC) ocupa en España, hoy en día, un lugar destacado en el panorama internacional, con un apoyo decidido de los sucesivos gobiernos, comprometidos con sus socios europeos en una implantación armonizada de las políticas de modernización tecnológica. El mercado de las TIC ha experimentado en España uno de los mayores crecimientos en Europa en la última década, consolidándose entre los cinco principales de la región. Entre las oportunidades más relevantes del sector destacan la implantación del CSC corporativo, externalización de tareas asociadas a los centros de servicios compartidos, smart grids, Smart Cities, redes ultrarrápidas, internet de las cosas, impresión 3D, fintech, ciber-seguridad o Big Data.

Por último, merece mención especial también el sector de las energías renovables. Se trata de un sector especialmente atractivo para las inversiones internacionales pues el plan gubernamental vigente pasa por la disminución drástica, entre el 80% y el 95%, de las emisiones de gases de efecto invernadero y el aumento de las energías renovables en la matriz energética española, objetivos en consonancia con el Acuerdo de París. Para alcanzar dichas metas, se estima que España tendrá que invertir, hasta 2050, aproximadamente 350.000 millones de euros.

---

# 1 | España, un país atractivo para los negocios

REDACTADO POR CESCE



Hacer negocios en España hoy es un poco más fácil que en 2015 o 2016. Una afirmación que corroboran tanto el informe Doing Business del Banco Mundial, que evalúa 190 países y jurisdicciones, como el Barómetro del Clima de Negocios en España que elaboran el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y la IESE Business School.

España es un país de la Unión Europea competitivo, moderno e innovador, dotado de recursos humanos y tecnológicos que le hacen muy atractivo para la comunidad internacional de negocios. Además, cuenta con un amplio sistema de ayudas e incentivos a nivel europeo, nacional, regional y local, del cual se pueden beneficiar los inversores.

Dispone de una moderna y completa red de infraestructuras: primera red europea de trenes de alta velocidad y de autopistas y autovías, así como tres de los puertos de mayor tráfico de contenedores y dos de los mayores aeropuertos de Europa. España es el noveno país del mundo en recepción de Inversión Extranjera Directa (IED). Su elevado grado de apertura y favorable marco legal para las inversiones extranjeras han llevado a España a recibir inversiones en actividades de alto valor añadido e intensivas en conocimiento y aportación tecnológica. En producción científica, España es el noveno país en ámbito mundial y quinto de la UE-15, gracias a que los científicos españoles poseen un excelente grado de formación y capacitación.

El idioma español tiene una importancia creciente para los negocios. Es el idioma oficial en más de 20 países en el continente americano, incluidos los Estados Unidos. En conjunto, hay más de 500 millones de hispanoparlantes en el mundo.

El mercado español es uno de los más grandes de Europa, con 47 millones de consumidores, a los que hay que sumar los más de 56 millones de turistas que visitan España todos los años.

Como miembro de la UE, España tiene acceso directo a los países de la Unión Europea. España mantiene con Latinoamérica el mayor número de tratados de doble imposición y de protección de las inversiones. Asimismo, las empresas españolas mantienen un papel de liderazgo en las economías latinoamericanas. Ambos factores son clave para convertir a España en un trampolín para hacer negocios en Latinoamérica y para que las empresas latinoamericanas alcancen los mercados europeos.

España se ha convertido en un lugar estratégico para la gestión de las multinacionales en su expansión en los mercados de Europa y Latinoamérica. Numerosas compañías europeas y asiáticas (Wincor Nixdorf, British Telecom, Huawei, etc.) han establecido sus headquarters para Latinoamérica en España, en tanto que otras latinoamericanas como Cemex, Pemex, Votorantim... han elegido España como centro de decisión para sus operaciones en Europa. La proximidad geográfica de España a los mercados del Norte de África y Medio Oriente completa su extraordinaria área de influencia.

El Banco Mundial también señaló reconocer el avance español, registrando en su comunicado que España se encuentra entre las cinco naciones de la OCDE que han implementado más reformas exitosas a la hora de facilitar el lanzamiento y funcionamiento de los negocios.

Por su parte, los resultados del Barómetro del Clima de Negocios en España de 2017 indican una mejora en relación con los resultados obtenidos en ejercicios anteriores, con una valoración promedia de 2,92 sobre 5 y un aumento de las previsiones de las empresas de inversión, empleo y facturación. Las áreas más valoradas son las de Infraestructuras, Tamaño de Mercado, Capital Humano y Calidad de Vida.

El área más importante para los inversores sigue siendo la del Capital Humano. Otras áreas destacadas son el Tamaño de Mercado, las Infraestructuras y el Mercado Laboral. Los sectores que han recibido mejor valoración por parte de los inversores han sido los relacionados con Infraestructuras, gran fortaleza de España, y Tamaño de Mercado, seguidos por Capital Humano y Calidad de Vida.

Además, los inversores en España señalan la necesidad de medidas en lo concerniente a los Costes (como de electricidad, teléfono o Internet), a la Fiscalidad (como las cargas de la Seguridad Social sobre el trabajador o el impuesto de Sociedades), o a la Reducción de la Carga Burocrática. Los aspectos del Capital Humano también se consideran esenciales y se valoran positivamente en muchos aspectos, especialmente con relación a calidad, coste y flexibilidad, aunque en otros haya espacio para mejoras, como el dominio de idiomas.

Las previsiones de inversión, facturación, generación de empleo y volumen de exportación para los años 2017 y 2018 son claramente positivas y mejores respecto a 2016. En concreto, las perspectivas de inversión para el próximo año, por parte de las empresas extranjeras en España, son muy favorables. Así, un 95 por ciento de las empresas encuestadas tienen previsto aumentar o mantener sus inversiones en España y las perspectivas de empleo también son muy positivas, pasando para un 94 por ciento el porcentaje de empresas instaladas en el país que tienen previsto aumentar o mantener su plantilla en España, frente a un 87 por ciento que afirman haberlo hecho en 2016.

Igualmente son excelentes las perspectivas de facturación en nuestro país, con un 91 por ciento de empresas encuestadas que piensan aumentar o mantener su facturación. Finalmente, acerca del volumen de exportación, más de un 70 por ciento de las empresas extranjeras exportan a terceros mercados desde España, aumentando, además, el perfil exportador de las empresas entre 2016 y 2018.

La Administración y las empresas españolas y sus organizaciones representativas apuestan decididamente por fomentar la internacionalización del tejido empresarial, conscientes de que si la economía española quiere crecer, hay que hacerlo por medio del exterior. Es por ello que, a partir de estos ámbitos, se alienta a las empresas nacionales a salir al exterior y atraer inversiones extranjeras como única vía de crecimiento y como medio para fomentar la productividad, la innovación y para crear empleo.

Así que el tejido empresarial español está formado casi en su totalidad por pymes. Las empresas con menos de 250 trabajadores representan el 99,88 por ciento del total, lo que equivale a 3.178.408 unidades productivas. La estrategia para consolidar el modelo de crecimiento orientado al exterior es dinamizar los instrumentos que ayuden a potenciar esas deficiencias en términos de productividad, innovación y, fundamentalmente, financiación.

Con miras a mejorar las condiciones financieras de los proyectos empresariales, la Administración del Estado ha puesto en marcha una serie de instrumentos financieros públicos entre los que se distingue el seguro de crédito, que juega hoy un papel esencial como elemento dinamizador y de apoyo a la iniciativa empresarial. Un papel clave que se quedó de manifiesto durante los primeros años de la crisis, cuando los mecanismos oficiales hicieron posible emprender proyectos en el exterior ante la carencia casi absoluta de crédito por parte de las entidades, demostrando su utilidad como corrector de fallos de mercado.

## Constitución de Sociedades y Formas Societarias

REDACTADO POR URÍA MENÉNDEZ

URÍA  
MENÉNDEZ

Tradicionalmente existen en España cuatro tipos principales de sociedades mercantiles: sociedad anónima (“S.A.”), sociedad de responsabilidad limitada (“S.L.”), sociedad colectiva y sociedad comanditaria (simple o por acciones).

Las sociedades S.A. y S.L. se diferencian respecto a los otros tipos sociales principalmente en el hecho de que la responsabilidad de todos sus socios se limita a lo aportado como capital social. Son claramente las más habituales en Derecho español y, por ello, las que serán objeto de análisis en esta publicación.

Ambas se rigen fundamentalmente por lo dispuesto en el Real Decreto Legislativo 1/2010, del 2 de julio, por el que se aprueba el texto consolidado de la Ley de Sociedades de Capital.

### Constitución

Las sociedades S.A. y S.L. se constituyen mediante el otorgamiento de una **escritura de constitución, elevada a público** ante notario español, en la que debe contener: (i) la identidad del socio o socios, (ii) la elección de un tipo societario determinado, (iii) las aportaciones que cada socio realice o se haya obligado a realizar y la numeración de las participaciones o acciones asignadas a cambio, (iv) los estatutos de la sociedad, y (v) la identidad de la persona(s) que se encargan, inicialmente, de la administración y representación de la sociedad, además de algunas particularidades propias de cada tipo social.

Para el otorgamiento de la escritura de constitución se debe tener en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos:

- En caso de que los socios extranjeros se presenten por medio de representantes, se debe otorgar un poder en su correspondiente jurisdicción. Este poder debe estar debidamente apostillado.
- El socio extranjero debe contar con un número de identificación fiscal español (N.I.F. o N.I.E en función de si es persona jurídica o física).
- Es necesario obtener certificación negativa de la denominación social que se pretende dar a la nueva compañía y demostrar, por medio de un certificado bancario, que se ha aportado el capital social mínimo para su constitución.

Luego, la escritura de constitución se eleva a público en el Registro Mercantil donde la sociedad tenga su domicilio y, con ello, se adquiere la personalidad jurídica propia al tipo social elegido. La información que accede al Registro es pública, cualquier persona puede solicitar certificaciones o notas simples sobre circunstancias que consten inscritas.

Además, en cumplimiento con la normativa de prevención del blanqueo de capitales, previamente al otorgamiento de la escritura, el socio debe haber realizado la declaración de titularidad real, identificando si hubiera alguna persona física que directa o indirectamente posea o controle un porcentaje superior al 25 por ciento del capital o de sus derechos de voto.

Finalmente, se debe informar la inversión extranjera en España al Registro de Inversiones para fines administrativos o estadísticos. El tipo de declaración y el sujeto obligado a realizarla depende de la inversión, pero habitualmente la persona jurídica extranjera o física no residente tendrá que presentar el modelo D1-A relativo a inversiones en sociedades españolas que no cotizan en bolsa.

## **Capital Social y Desembolso**

### **Sociedad anónima**

El capital social mínimo de la S.A. es de 60.000 EUR, que se divide en **acciones** y las cuales se consideran valores mobiliarios y pueden representarse mediante títulos o anotaciones en cuenta.

Las acciones deben estar íntegramente suscritas y desembolsadas, al menos, en una cuarta parte de su valor nominal en el momento del otorgamiento de la escritura de constitución.

Las acciones representadas mediante títulos pueden ser nominativas o al portador. Deberán ser nominativas si su importe no ha sido totalmente desembolsado o cuando su transmisibilidad esté sujeta a restricciones. Las acciones pueden cotizarse en mercados regulados, en cuyo caso deberán estar representadas mediante anotaciones en cuenta.

En principio, las acciones son libremente transmisibles salvo por las limitaciones establecidas, en su caso, en los estatutos. Las formalidades para la transmisión dependen de su forma de representación.

### **Sociedad de responsabilidad limitada**

El capital social mínimo es de 3.000 EUR y está dividido en participaciones, que no se consideran valores mobiliarios ni pueden representarse (tampoco pueden, por ende, cotizarse en el mercado). Deben estar íntegramente asumidas y desembolsadas en el momento del otorgamiento de la escritura de constitución.

La transmisión de participaciones debe constar en documento público y está sujeta a restricciones (generalmente derechos de adquisición preferente), salvo que se transmitan a otro socio, cónyuge, ascendiente, descendiente o sociedad perteneciente al mismo grupo, observando siempre lo previsto en los estatutos sociales.

## **Características Comunes de la S.A. y S.L.**

- Ambas sociedades pueden ser unipersonales, es decir, pueden tener un único socio. La unipersonalidad conlleva obligaciones de publicidad. La nacionalidad o el domicilio del socio es indiferente.
- Las participaciones y las acciones pueden otorgar derechos distintos.
- La junta general es el órgano supremo de gobierno de la sociedad, los accionistas o socios se reúnen en junta para decidir sobre las materias propias de su competencia (aprobación de cuentas, nombramiento de administradores, modificaciones estatutarias, entre otras). Existen dos clases de junta: la ordinaria, que se celebra anualmente para pronunciarse sobre la gestión social, las cuentas anuales y la aplicación del resultado; y las extraordinarias, que son todas las demás.
- Por su parte, la representación y administración de la sociedad corresponde a los administradores. Se puede confiar a un administrador único, varios administradores que actúen de forma solidaria o mancomunada o a un consejo de administración. No es necesario que el administrador cumpla ningún requisito de nacionalidad o domicilio, pero los administradores no residentes deben contar con N.I.E.

## Otros Tipos Sociales

En 2003 se introdujo una modalidad de S.L. La Sociedad Limitada Nueva Empresa (S.L.N.E.) tiene como ánimo simplificar su régimen y agilizar los requisitos para su constitución. Entre sus características se destacan: que puede inscribirse en el Registro en un plazo de 48 horas desde el otorgamiento de la escritura de constitución, su capital social mínimo es de 3.000 y máximo de 120.000 euros, puede tener un objeto social amplio y genérico para permitir más flexibilidad en el desarrollo de sus actividades, y únicamente pueden ser socios personas físicas (máximo de 5 socios).

Por otro lado, el Reglamento (CE) núm. 2157/2001 del Consejo, del 8 de octubre de 2001 introdujo la figura de la Sociedad Anónima Europea, que permite la creación y la gestión de sociedades de dimensión europea. Se puede constituir mediante fusión de, al menos, dos sociedades pre-existentes que estén sujetas a las normas, tengan su domicilio y administración en, al menos, dos Estados Miembros distintos; el capital social suscrito no puede ser inferior a 120.000 euros.

---

## Reestructuración societaria y adquisición de empresas

REDACTADO POR QUABBALA



Centenares de empresas afectadas por las restricciones de crédito y la recesión han visto en los procedimientos de reestructuración una solución a sus problemas de sobreendeudamiento, acudiendo a mecanismos extrajudiciales que permiten evitar el concurso de acreedores. En materia de reestructuración financiera, los instrumentos clave en España son los acuerdos de refinanciación y los acuerdos extrajudiciales de pago. Los primeros se prevén para personas naturales, así como pequeñas y medianas empresas, mientras que los últimos se orientan fundamentalmente hacia grandes y medianas empresas.

La obligación de solicitar la declaración de concurso recae sobre el deudor durante los dos meses siguientes a la fecha en que conociera o hubiera debido conocer su insolvencia. No obstante, si en dicho plazo y conforme al art. 5º bis de la Ley Concursal se comunica al Juzgado el inicio de las negociaciones para alcanzar los mencionados acuerdos, no estará obligado a solicitar el concurso hasta pasados cuatro meses desde el comienzo de las mismas (tres de negociación y uno para la presentación), siempre que no haya salido de la situación de insolvencia. Podrá solicitarse por el deudor que el procedimiento de negociación tenga carácter reservado. Asimismo, desde el inicio de las negociaciones no podrán iniciarse ejecuciones de bienes necesarios para la continuación de la actividad del deudor, suspendiéndose las ya iniciadas.

Comenzando por el acuerdo de refinanciación, éste puede ser atípico, es decir, no sujetarse a un procedimiento específico y regirse por la autonomía de la voluntad de las partes, según establece el art. 1255 del Código Civil.

Por otra parte hallamos los acuerdos típicos, que habrán de seguir la regulación del art. 71 bis de la Ley Concursal y que podrán posteriormente homologarse en el Juzgado, según prevé la Disposición Adicional 4ª del mismo texto legal.

El contenido de estos acuerdos es libre, refiriéndose los mencionados preceptos a los requisitos formales que deberán concurrir para su validez. La práctica habitual es que mediante las negociaciones se alcancen medidas que permitan al deudor hacer frente a sus obligaciones de una forma más flexible. Así, son frecuentes los acuerdos que prolongan las fechas de vencimiento, aumentan los tipos de interés aplicables, modifican las amortizaciones, prevén quitas de deuda... En las reestructuraciones financieras de grandes y medianas empresas es también frecuente la capitalización de deuda o equity debt swap, que refuerza la sostenibilidad del balance al disminuir la deuda y mejorar la capacidad de endeudamiento, de forma que se pueda lograr financiación adicional, fresh money, que permita a la empresa seguir con su actividad.

En cuanto a sus características, cabe mencionar que cuentan con protección rescisoria, que no requieren que el deudor se encuentre en situación de insolvencia, así como deberán tener carácter conservativo y no liquidatorio.

Con respecto a los requisitos que deben cumplir estos acuerdos, además de ampliar significativamente el crédito disponible o modificar o extinguir las obligaciones, deberán responder a un plan de viabilidad de la empresa que permita el seguimiento de su actividad a corto y mediano plazo.

Asimismo, se exige que lo aprueben acreedores que representen al menos 3/5 del pasivo del deudor, la emisión de una certificación por parte de un auditor de cuentas sobre la suficiencia del pasivo que se exige para la adopción del acuerdo, así como su elevación a público.

Se protege también de la rescisión a los acuerdos que, a pesar de no alcanzar dicho quórum, cumplan una serie de requisitos, entre otros, el incremento de la proporción del activo sobre la del pasivo o que arrojen un activo corriente superior al pasivo corriente.

Con respecto a la homologación de los acuerdos de refinanciación, la Disposición Adicional 4ª de la Ley Concursal establece que tendrá lugar en caso de que se apruebe por el 51% de los pasivos financieros, así como si se cumple con determinados requisitos del art 71bis Ley Concursal (aptdo a y números 2º y 3º del aptdo. b del artículo 71.1bis). Si existe un crédito sindicado, se entenderá que está aprobado por la totalidad de los afectados por el mismo cuando lo suscriba el 75%. Si las normas que regulan dicho pacto prevén un porcentaje inferior, éste será aplicado.

Los efectos del acuerdo podrán extenderse también a otros acreedores de pasivos financieros que no lo hayan aprobado. El régimen que se les aplicará en cuanto a quitas, esperas y conversión de deuda en acciones o participaciones variará en función de si sus créditos tienen o no garantía real, así como del porcentaje de pasivos financieros que haya aprobado el acuerdo.

Una vez examinada la solicitud por el Juez, se paralizarán las ejecuciones singulares hasta que se acuerde la homologación.

Cabe señalar que, si el deudor no cumpliera con el acuerdo de refinanciación, cualquier acreedor (si adherido o no) podrá solicitar la declaración de incumplimiento del mismo. Declarado éste, los acreedores podrán solicitar la declaración de concurso.

En cuanto al acuerdo extrajudicial de pagos, este mecanismo fue introducido en la legislación concursal a través de la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización y se encuentra regulado en el Título X de la Ley Concursal.

Los presupuestos para su puesta en marcha difieren en función de si se trata de un deudor persona natural o empresario, o de si estamos ante un deudor persona jurídica.

En el caso del deudor persona natural, podrá iniciar el procedimiento aquél que esté en situación de insolvencia o que prevea que no podrá cumplir regularmente sus obligaciones, siempre que la estimación inicial de su pasivo sea inferior a cinco millones de euros. En el caso del deudor persona natural empresario se requerirá la aportación del balance.

Si se trata de personas jurídicas (éstas podrán ser de cualquier tipo) se exigirá que estén en situación de insolvencia, que en caso de declararse el concurso éste no fuera de especial complejidad, así como que cuenten con suficientes activos para sufragar los gastos del acuerdo. Así, este procedimiento acaba limitándose a empresas de tamaño mediano o reducido.

Además de las anteriores, se restringe el acceso al procedimiento en cuestión a determinadas personas en atención a circunstancias tales como la existencia de condena en sentencia firme por delitos contra el patrimonio, que en los últimos cinco años se haya alcanzado un acuerdo extrajudicial de pago, la homologación de un acuerdo de refinanciación o la declaración de concurso, entre otros.

El procedimiento se iniciará con la solicitud de nombramiento de un mediador, enviada al notario o al Registro Mercantil. Aceptado el cargo por aquél, el registrador o el notario comunicarán al Juzgado la apertura de las negociaciones, lo que seguirá una reunión con los acreedores con el fin de alcanzar un acuerdo de pagos.

La aceptación de dicho acuerdo procederá si se produce el voto favorable del 60% del pasivo que pudiera verse afectado por el mismo, aplicándose un régimen de quitas, esperas y conversión de deuda que variará en beneficio del deudor si el porcentaje de aprobación alcanza el 75%.

En cuanto a otras dimensiones de la reestructuración societaria, cabe hacer referencia a las reguladas por la Ley 3/2009 sobre Modificaciones Estructurales de las Sociedades Mercantiles; entre ellas, la fusión, la escisión y la cesión global de activo y pasivo.

Con respecto a los procesos de adquisición de empresas, para este tipo de operaciones no se prevé una regulación específica, por lo que es necesario remitirse a la regulación genérica del contrato de compraventa que contempla el Código Civil.

La compraventa de empresa puede llevarse a cabo mediante la transmisión de todos sus activos y pasivos, o bien mediante la transmisión de la totalidad de sus acciones o participaciones (o de un porcentaje que otorgue el control).

—

## Compliance y lucha contra la corrupción y el fraude

REDACTADO POR IBERDROLA



La situación actual del Compliance y la lucha contra la corrupción y el fraude en España se acentúa por la reforma del Código Penal del año 2.010, llevada a cabo por la Ley Orgánica 5/2010, del 22 de junio, que introdujo en el ordenamiento jurídico la posibilidad de asignar a las personas jurídicas la correspondiente responsabilidad penal (art. 31.1 bis).

En el artículo 31.1 bis del Código Penal se recogen los dos supuestos de hecho que determinan la responsabilidad penal de la empresa: bien puede ser la propia empresa quien cree esa responsabilidad penal o son los subordinados quienes la generan. Por lo tanto, la pregunta es ¿Cómo se transmite de la persona física la responsabilidad penal a la persona jurídica? Se puede ver desde dos perspectivas distintas; (i) por un lado, de acuerdo con el denominado sistema de transferencia o responsabilidad vicaria o subsidiaria, donde el individuo comete un delito en nombre y beneficio ya sea directo o indirecto de la empresa o persona jurídica, transmitiendo la responsabilidad penal del individuo a la persona jurídica; (ii) y por otro lado, conforme al sistema de culpabilidad o autorresponsabilidad, aquí lo relevante es si una vez elaborado e implantado un determinado plan de cumplimiento se establecieron todas las medidas y prevenciones necesarias en la corporación de manera que era eficaz y seguro o por el contrario carecía de defectos, los cuales podían ser sorteados o eludidos fácilmente por aquella persona física a la hora de cometer el acto delictivo.

No todos los delitos recogidos en el Código Penal pueden ser cometidos por las personas jurídicas, por ello, siguiendo la Circular de la Fiscalía General del Estado 1/2016 que analiza de forma detallada el citado artículo 31.1 bis del Código Penal, y atendiendo a su naturaleza económica, podemos destacar: el blanqueo de capitales, los delitos contra el medio ambiente, los delitos contra la Hacienda Pública y la Seguridad Social, estafas, cohecho o el tráfico de influencias entre muchos otros.

El Código Penal determina las multas o sanciones aplicables a las personas jurídicas, que pueden llegar a la disolución de la persona jurídica, la limitación de la actividad o la clausura de locales. La responsabilidad penal de las personas jurídicas puede dar lugar también a una responsabilidad civil que podrá ser solidaria, subsidiaria o a título lucrativo, si del correspondiente hecho delictivo se derivan unos daños o perjuicios.

Es evidente que, ante este panorama, las empresas deben protegerse y establecer un escudo penal que pueda evitar que les sea imputado un delito, aunque de momento, no existe un criterio formal que sirva para conocer los supuestos de exención de la responsabilidad penal de la persona jurídica, lo que determina la existencia de un vacío que genera inseguridad jurídica.

Actualmente, la mejor forma que tienen las empresas para evitar que se le impute la responsabilidad penal es la implantación de un plan de prevención diseñado para evitar que se cometan delitos en el seno de la organización y/o a través de la misma. Un plan al que la propia Circular

de la Fiscalía General del Estado 1/2016 otorga una función capital en la empresa: promover la cultura ética empresarial: “...los modelos de organización y gestión o *corporate compliance* no tienen por objeto evitar la sanción penal de la empresa, sino promover una verdadera cultura ética empresarial...”

La cultura y concepto de cumplimiento hace referencia exacta al “*buen ciudadano corporativo*”. El supuesto de hecho establecido por la Ley de “*haberse incumplido gravemente por aquellos los deberes de supervisión, vigilancia y control*” es el requisito necesario para que se produzca la existencia de la responsabilidad penal. Queda claro que las personas jurídicas actúan por medio de las personas físicas, y que cuando estos últimos cometen un delito, los que adquieren la responsabilidad penal son las empresas.

### **Cómo debe ser el modelo de organización y gestión de la prevención de delitos en una empresa para que pueda funcionar como causa de exención de la responsabilidad penal de la persona jurídica.**

En España la elaboración y posterior establecimiento de un programa de cumplimiento en una empresa no es una justificación suficiente para que pueda exonerarse de la responsabilidad penal, pero si es uno de los requisitos fundamentales que establece el artículo 31.2 bis del Código penal para que se produzca la exención de la persona jurídica: (i) que se haya implantado un programa de cumplimiento antes de la comisión del delito, para reducir las posibilidades de la comisión de actos delictivos en la empresa o los controles necesarios para su supervisión y mantenimiento (ii) un especial seguimiento que corresponderá a la persona u órgano nombrado como responsable de cumplimiento, que podrá ser interno o externo, pero tendrá que tener dedicación exclusiva y autonomía operativa, para garantizar su independencia (iii) que la comisión del hecho delictivo se haya producido sorteando todas las medidas establecidas en el plan de prevención (iv) que haya cumplido correctamente su competencia, la persona u órgano de velar por la “*supervisión, vigilancia y control*” como responsable de cumplimiento establecido en el punto (ii).

Si estos parámetros no se acreditan de forma íntegra, la acreditación parcial podrá servir como atenuante.

Finalmente, es importante destacar el artículo 31.5 bis del Código Penal que determina las pautas que deben seguir los modelos de organización y gestión para considerarlos efectivos y eficaces para limitar o exonerar la responsabilidad penal de la persona jurídica, en concreto; (i) estudiar cuáles son los riesgos penales que pueden existir en la corporación o empresa, las áreas en las que pueden existir y también comprobar que hechos delictivos pueden ser prevenidos, (ii) en el momento de configurarse la voluntad de la persona jurídica, es necesario establecer los protocolos necesarios para su posterior adopción y aplicación, (iii) la creación de un programa de cumplimiento debe contar con los medios económicos suficientes, (iv) la elaboración de un informe por el órgano o persona responsable de cumplimiento donde se detalle todas las cuestiones relevantes con relación al plan de prevención, (v) la necesidad de elaborar un sistema disciplinario que resulte de aplicación y que cuente con aquellas sanciones a imponer, siempre y cuando, no se cumplan las obligaciones y responsabilidades establecidas en el plan de prevención, (vi) periódicamente será necesario revisar el programa de cumplimiento, ya sea por cuestiones de cambios normativos, por la posibilidad de implantar nuevas medidas de prevención o simplemente por cuestiones de cambios en la corporación.

Además de los criterios expuestos anteriormente, se podrá tener en cuenta que si se quiere que un programa de cumplimiento sea eficiente, en el más amplio sentido de la palabra, las siguientes pautas; (i) dirigir una formación adecuada a directivos, representantes legales, administradores y empleados, ya sea de forma genérica o específica, (ii) la necesidad de implantar un sistema de sanciones o infracciones para garantizar la eficacia del programa de cumpli-

miento, es decir, que no sea un simple trámite (iii) la creación de un sistema de comunicación e información, conocido como *whistleblowing*, es decir la existencia de un canal de denuncias que asegure la no existencia de represalias posteriores.

La no existencia de una Ley Anticorrupción en España como tal, como existe en la legislación brasileña, no puede significar una relajación de las medidas que deben adoptar las empresas a fin de evitar situaciones de corrupción y fraude. Al contrario, el propio Código Penal español va más allá y atribuye expresamente responsabilidad penal a la persona jurídica en el ámbito de la lucha contra la corrupción y el fraude, al contrario que la ley brasileña, que si bien atribuye sanciones de similar contundencia deja en la esfera administrativa la responsabilidad de la empresa por hechos de corrupción y fraude, limitando la responsabilidad penal de la persona jurídica a determinados delitos contra el medio ambiente.

Hoy en día el universo empresarial español se compone en más del 90% de pymes y micropymes, que se enfrentarán a las mismas responsabilidades penales que las grandes corporaciones. Sin embargo, los medios económicos, de organización, de recursos humanos e incluso de conocimiento normativo, que en dichas empresas son más escasos, plantean a las pymes y micropymes la necesidad de implantar un sistema de Compliance, pero también de aquilatar sus costes y de priorizar, en definitiva, otras decisiones, a pesar de la relevancia que pudieran llegar a tener aquellas responsabilidades penales. Actualmente existen en el mercado soluciones online de Compliance, dirigida a las pymes y a las micropymes, de fácil comprensión y acceso, accesibles a su economía, y lo que es más importante, siendo herramientas útiles para lograr limitar la responsabilidad penal de dichas empresa. Enlace útil: [www.idbocompliance.com](http://www.idbocompliance.com)

Concluyendo, es altamente recomendable a la hora de hacer negocios en España que las empresas cuenten con Programas de Compliance solventes y eficaces, siempre adaptados a las dimensiones y actividad desarrollada por la empresa, que puedan evitar las gravosas consecuencias derivadas de una posible imputación penal de la propia empresa.

—

# 5 | ¿Arbitraje como método de resolución de conflictos?

## IUS + AEQUITAS

*Despacho de Abogados*

REDACTADO POR IUS + AEQUITAS

### ¿Qué es el arbitraje?

El arbitraje es un sistema de “justicia privada” alternativo al procedimiento que se sigue en los tribunales de justicia para resolver los conflictos entre particulares y/o empresas, a fin de poner fin a sus diferencias mediante la intervención de un tercero neutral denominado “árbitro” o “tribunal arbitral” quien resuelve la controversia a través de un “laudo” (vinculante y equivalente a una sentencia del juez), sin necesidad de acudir a los tribunales de justicia.

Las partes pueden pactar que el arbitraje se desarrolle y se resuelva en derecho o en equidad, para lo cual deberán determinar previamente qué tipo de arbitraje se identifica mejor con la materia y con el conflicto concreto que desean resolver. El tipo de arbitraje elegido no afecta a los trámites del procedimiento, sino que condiciona la forma en que el árbitro adopta sus acuerdos y resuelve definitivamente la controversia. En el caso de falta de acuerdo entre las partes sobre el tipo de arbitraje, prevalecerá siempre el de derecho.

### ¿Qué es un arbitraje de derecho?

El arbitraje de derecho es aquel en el que el árbitro debe resolver el conflicto razonando su decisión jurídicamente, aplicando al caso las disposiciones normativas, jurisprudenciales y doctrinales que resulten procedentes. El laudo conforme a derecho debe ser motivado.

Resulta idóneo para resolver conflictos sobre interpretación de cláusulas contractuales y todos aquellos otros conflictos relativos a materias reguladas por normas de derecho imperativo.

### ¿Qué es un arbitraje de equidad?

Arbitraje de equidad es aquel en el que el árbitro resuelve el conflicto mediante un laudo que emite de conformidad con su más leal saber y entender, según su sentido natural de lo justo. Este tipo de arbitraje ofrece margen de maniobra al árbitro, ya que éste puede tener en cuenta circunstancias que le permitan moderar la aplicación estricta de la norma jurídica en busca de aquella solución que resulte más justa para el caso concreto, atendidas dichas circunstancias. Ello no supone que la decisión arbitral (“laudo”) pueda dictarse arbitrariamente y al margen del ordenamiento jurídico o de los contratos firmados o que se dicte el laudo sin razonar y motivar la resolución.

El arbitraje de equidad es idóneo para resolver conflictos relativos a quejas de indemnización por daños y perjuicios, determinados conflictos de la construcción, división de la cosa común, herencias, etc...

## **Ventajas del Arbitraje como Método de Resolución de Conflictos Internacionales**

A pesar de que el arbitraje surge como alternativa real para prevenir y solucionar definitivamente y de forma idónea los conflictos que se susciten en las transacciones de comercio internacional, el sometimiento al mismo se perfila ya no sólo como una opción, sino como en este contexto la más idónea en muchos de los casos, a la vista de las ventajas que a continuación se exponen:

- **Especialización técnica de los árbitros** frente a la formación generalista de los jueces. También hay que mencionar la especialización de los árbitros, que son elegidos por las

propias partes de común acuerdo o por la institución arbitral designada por aquellas, en consideración a las particularidades técnicas del caso.

- **Rapidez:** los procesos arbitrales tienden a desarrollarse en un periodo que se extiende entre los seis (6) meses y un año. Por lo que representa un espacio de tiempo sensiblemente inferior al que se necesitaría para resolver el conflicto en la vía de la jurisdicción ordinaria.
- **Confidencialidad:** Se trata de un procedimiento plenamente confidencial, en el que el árbitro y las partes implicadas se comprometen a no divulgar los detalles y a mantener la privacidad de cuanta información se revele en el proceso, respondiendo de los daños y perjuicios que se puedan causar en caso de incumplir la obligación de confidencialidad.
- **Neutralidad:** mientras que en algunas ocasiones al hacer negocios en el extranjero puede existir el temor de que los jueces puedan estar influidos por un país y una determinada cultura, el árbitro es un experto independiente especializado en la materia objeto de la controversia. Este punto ha sido objeto de no pocos debates, puesto que un juez especializado en materia mercantil y civil, aún apoyándose en dictámenes de peritos, puede no conocer por sí solo los pormenores de un proceso con componente internacional, en el que deben aplicarse normativas de diferentes países y convenios bilaterales o multilaterales.

Y es que el **arbitraje internacional permite resolver los conflictos en un foro neutral**, ofreciendo así un atractivo indiscutible al permitir a las partes resolver sus diferencias en un foro neutral, evitando que la disputa se juzgue ante los tribunales nacionales de una de las partes y los posibles problemas a futuro para lograr la pronta y efectiva ejecución de sentencia.

- Posibilidad de adoptar **medidas cautelares** con gran celeridad y en cooperación con la judicatura.
- Como alternativa de lo previsto en el punto anterior, cada vez en más Cortes de Arbitraje se prevé la posibilidad de **solicitar “arbitraje de emergencia”**
- **Gran flexibilidad:** puesto que los árbitros acuerdan con las partes el desarrollo del proceso mediante el Acta de Misión, fijando así las reglas y los plazos del procedimiento arbitral.
- **Versatilidad lingüística:** en resoluciones de conflictos internacionales, ésta representa, sin ninguna duda, una de las más importantes ventajas, ya que las partes pueden elegir de manera libre y consensuada el idioma en el que se va a sustanciar el arbitraje, que puede no limitarse únicamente a las lenguas nacionales de los implicados.
- **Solución final y definitiva:** La decisión final que obtengan las partes en el arbitraje será definitiva y tendrá la misma eficacia que una sentencia judicial firme, no siendo susceptible de apelación. De esta forma, los laudos arbitrales no podrían recurrirse salvo que la legislación nacional dispusiera de una previsión para ello. Únicamente podría interponerse acción de anulación por motivos muy tasados por las leyes arbitrales (vulneración del orden público).
- **La efectividad de los laudos arbitrales:** Gracias al Convenio de Nueva York de 1958 sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias, y al que están suscritos 159 estados, los laudos arbitrales dictados en un estado, son de manera general, reconocidos y ejecutados en cualquier otro estado miembro del convenio. Por su parte, la ley española 11/2011, del 20 de mayo, de reforma de la Ley 60/2003, del 23 de Diciembre, dispone que corresponde a los Tribunales Superiores de Justicia la competencia para otorgar el reconocimiento a los laudos extranjeros.
- **Libre designación:** Son las partes implicadas en el proceso quienes designan de forma consensuada al árbitro/s o a la Institución Arbitral, según que el arbitraje sea “ad hoc” o institucional.

# 6 | El Derecho Laboral Español

REDACTADO POR QUABBALA



El mercado laboral español es un mercado denominado por los expertos como un mercado dual, es decir, un mercado conformado por trabajadores fijos y temporales, siempre y cuando nos refiramos al trabajo por cuenta ajena.

Esta dualidad del mercado laboral proviene de diversos factores como pueden ser la alta ocupación estacional que afecta a nuestro país, siendo un claro ejemplo del mismo el mercado laboral vinculado al turismo y otra de las causas que dan lugar o han dado lugar a esta dualidad es la gran diferencia y coste para el empleador del personal fijo o temporal, siendo este último, en términos de despido, mucho más económico que el personal fijo. Por ello, y desde hace un tiempo, se han tomado múltiples medidas destinadas a luchar contra la dualidad laboral, tendientes fundamentalmente a igualar los derechos de ambos grupos.

Finalmente y antes de entrar a realizar un análisis de la normativa aplicable al trabajador por cuenta ajena, ya que es el mayoritario, cabe destacar la existencia de los denominados autónomos, a los cuales no les es de aplicación la normativa que a continuación analizaremos, ya que éstos se auto emplean, ni tampoco a los funcionarios públicos, los cuales son trabajadores por cuenta ajena pero que tampoco se les es aplicable.

Antes de hacer referencia a la regulación actual, cabe señalar el origen del derecho laboral español el cual se desarrolla con fuerza en el siglo XIX y principios del XX, con medidas como el establecimiento de sistemas de protección social y acuerdos laborales.

Actualmente el derecho laboral o el derecho del trabajo en España está regulado en la propia **Constitución**, concretamente en su artículo 35 que señala “1. Todos los españoles tienen el deber de trabajar y el derecho al trabajo, a la libre elección de profesión u oficio, a la promoción a través del trabajo y a una remuneración suficiente para satisfacer sus necesidades y las de su familia, sin que en ningún caso pueda hacerse discriminación por razón de sexo. 2. La ley regulará un estatuto de los trabajadores.”

Siguiendo el mandato constitucional, el legislador español procedió a la aprobación del Estatuto de los Trabajadores, el cual se ha ido modificando con la evolución del mercado laboral, estando actualmente vigente el **Real Decreto Legislativo 2/2015, del 23 de octubre, por el que se aprueba el texto consolidado de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.**

El objeto último del Estatuto no es otro que establecer las bases y derechos mínimos de las partes de la relación laboral, quedando excluidas del mismo las relaciones de servicio de los funcionarios públicos, las prestaciones personalísimas y obligatorias (ser miembro de un jurado o de una mesa electoral) y todos aquellos trabajos realizados a título de amistad o familiaridad salvo que estos últimos sean asalariados.

Los mínimos recogidos en el Estatuto de los Trabajadores deben respetarse por ambas partes, es decir, empleado y empleador. El Estatuto de los Trabajadores podría considerarse la piedra angular del derecho laboral español, si bien en la práctica habitual existe un desarrollo normativo específico en función del sector, el territorio o la empresa, siendo la misma desarrollada por la vía del Convenio Colectivo.

Como ya hemos indicado, existe una multiplicidad de causas de sujeción a un convenio u otro, pudiendo los mismos subdividirse en función del sector y ámbito de aplicación, los cuales se clasifican en las siguientes categorías:

- Convenios sectoriales estatales y nacionales;
- Convenios sectoriales autonómicos;
- Convenios sectoriales provinciales;
- Convenios sectoriales interprovinciales;
- Convenios sectoriales locales o comarcales;
- Convenios de empresa.

Las precitadas normas tienen una aplicación de menor a mayor, es decir, si existe Convenio Autonómico se aplicarán antes que el Estatuto de los Trabajadores, pero si hay Convenio de Empresa éste será el aplicable al trabajador, siempre y cuando respete los mínimos regulados en el Estatuto de los Trabajadores.

Tanto en el Estatuto de los Trabajadores como en la mayoría de los Convenios se regulan una serie de cuestiones que podrían considerarse como fundamentales, tales como la duración de la jornada laboral, el número máximo de horas diarias, semanales o anuales, descanso mínimo o el periodo de vacaciones, siendo más amplios los derechos recogidos en los Convenios Colectivos que los fijados por el Estatuto de los Trabajadores.

Pero no todo en el Derecho Laboral español se limita a las relaciones privadas entre empleado y empleador, ya que existen otra serie de derechos que sobrevuelan la relación laboral de todos los trabajadores, como puede ser la libertad sindical o las obligaciones provenientes frente a la Agencia Estatal de la Administración Tributaria y frente a la Seguridad Social con la celebración de un contrato de trabajo.

De modo meramente enunciativo podemos señalar que cuando un trabajador es contratado por una empresa, el mismo debe ser dado de alta en la Seguridad Social con la doble finalidad de cumplimiento de sus obligaciones, únicamente limitado al pago de los impuestos correspondientes y la generación de derechos, tales como el servicio de desempleo (para ello se deben cumplir unos mínimos) o el acceso a la sanidad universal con plenitud de derechos.

En definitiva, el mercado de trabajo en España está cambiando de modo constante, ya que la normativa aplicable cambia año tras año con nuevos tipos de contratos, distintas cotizaciones a la Seguridad Social, cambios en la tributación y un largo etcétera con la finalidad última de disminuir el desempleo y tendente a reducir la dualidad en favor del trabajo estable.

---

• **Alfonso Legaz Hevia. Abogado en QUABBALA ABOGADOS & ECONOMTAS, SLP. Colegiado en el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid**

# Impuesto sobre la renta de las personas físicas

ESCRITO POR GÓMEZ-ACEBO & POMBO ABOGADOS

G A \_ P

Gómez-Acebo & Pombo

## Introducción y Configuración del Impuesto

### Naturaleza y normativa

El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (“**IRPF**”) se encuentra regulado, principalmente, en la Ley 35/2006, del 28 de noviembre, del impuesto sobre la renta de las personas físicas (“**LIRPF**”) y su reglamento de desarrollo aprobado por el Real Decreto 439/2007, del 30 de marzo (“**RIRPF**”).

### Hecho imponible

La LIRPF define el hecho imponible como la obtención de la renta mundial por el contribuyente, componiendo la renta:

- Los rendimientos del trabajo y de las actividades económicas
- Los rendimientos del capital, mobiliario e inmobiliario.
- Las ganancias y pérdidas patrimoniales.
- Las imputaciones de renta que se establezcan por ley.

### Contribuyente y residencia fiscal

Se consideran contribuyentes por el IRPF:

Las personas físicas que tengan su residencia habitual en territorio español. Para ello, se ha de estar en alguna de las siguientes situaciones:

- Permanecer más de 183 días del año natural en España (las ausencias esporádicas han de tenerse en cuenta en este cómputo, salvo que se acredite la residencia fiscal en otro país).
- Cuando radica en España el núcleo principal o base de actividades empresariales o profesionales o de intereses económicos de la persona, independientemente del lugar donde resida habitualmente. Sin embargo, hay una presunción y es que se presume, salvo prueba en contrario, que la persona tiene su residencia habitual en España cuando residan habitualmente el cónyuge no separado legalmente y los hijos menores de edad que dependan de él.

Las personas físicas de nacionalidad española que traslade su residencia a un paraíso fiscal en el periodo en el que se efectúe el cambio y los cuatro siguientes.

### Exenciones

La Ley del IRPF contempla una amplia lista de exenciones destacando, por ejemplo, la exención de indemnizaciones por despido o cese del trabajador, en la cuantía establecida en el Estatuto de los Trabajadores (con el límite de 180.000 euros), y la exención sobre los rendimientos obtenidos por trabajadores desplazados al extranjero por los días que permanezca en el extranjero prestando servicios para para una persona o entidad no residente o para el establecimiento permanente de una entidad residente, con el límite de 60.100 euros anuales.

Asimismo, cabe también destacar la exención de las ganancias patrimoniales obtenidas por la transmisión de la vivienda habitual cuando el importe obtenido en la venta se reinvierta en la adquisición de una nueva vivienda habitual. Además de otros requisitos, la reinversión ha de hacerse en el plazo máximo de dos años, a contar desde la fecha de transmisión.

### Periodo impositivo, devengo

El periodo impositivo del IRPF coincide con el año natural, produciéndose el devengo el 31 de diciembre de cada periodo impositivo, excepto en caso de fallecimiento del contribuyente en que el devengo se produce en la fecha de fallecimiento.

### Clases de rentas, esquema general y tipo de gravamen

Las rentas obtenidas se clasifican en dos tipos:

**Renta general:** entre las que se incluyen los rendimientos del trabajo y de actividades económicas, los rendimientos del capital inmobiliario, determinados rendimientos del capital mobiliario, las ganancias patrimoniales que no tengan la consideración de renta del ahorro y las imputaciones de renta. La escala de gravamen aplicable (estatal y autonómica):

Base liquidable/ Hasta euros	Cuota íntegra/Euros	Resto base liquidable/ Hasta euros	Tipo aplicable
0,00	0,00	12.450,00	19%
12.450,00	2.365,50	7.750,00	24%
20.200,00	4.225,50	15.000,00	30%
35.200,00	8725,50	24.800,00	37%
60.000,00	17.901,50	En adelante	45%

Si tras la compensación de rentas de la base general, el resultado fuese negativo, se puede compensar con el saldo positivo de las ganancias patrimoniales de la base del ahorro con el límite del 25%.

**Renta del ahorro:** En la que se integran los rendimientos del capital mobiliario y las ganancias y pérdidas patrimoniales que se pongan de manifiesto por la transmisión de elementos patrimoniales. Se aplicará la siguiente escala:

Parte de la base liquidable/ Hasta euros	Cuota íntegra/Euros	Resto base liquidable/ Hasta euros	Tipo aplicable
0	0	6.000	19%
6.000,00	1.140	44.000	21%
50.000,00	10.380	En adelante	23%

Si tras la compensación de rentas del ahorro, el resultado fuese negativo, se puede compensar con el saldo positivo de los rendimientos del capital mobiliario con el límite del 25%.

Tanto para la base general como para la base del ahorro, si tras las compensaciones quedará saldo negativo, éste se puede compensar en los años posteriores.

### Rendimientos del Trabajo

Los rendimientos del trabajo los constituyen todas las contraprestaciones o utilidades, cualquiera que sea su denominación o naturaleza, dinerarias o en especie, que deriven, directa o indirectamente, del trabajo personal o de la relación laboral o estatutaria, destacando, entre otros, sueldos, salarios y prestaciones por desempleo, dietas y asignaciones para gastos de viaje (si bien, algunos se excluyen de tributación), etc.

Sobre el rendimiento íntegro, puede resultar aplicable una reducción del 30%, cuando el rendimiento haya tenido un periodo de generación superior a 2 años o aquellos calificados reglamentariamente como obtenidos de forma irregular en el tiempo, también aplicable a las indemnizaciones por despido, cuando se imputen en un único período impositivo, con el límite de 300.000 euros anuales (en caso de indemnizaciones por despido este límite se reduce para indemnizaciones superiores a 700.000 euros).

Asimismo, también será posible minorar el rendimiento íntegro del trabajo con determinados gastos como, por ejemplo, las cotizaciones a la Seguridad Social, mutualidades obligatorias de funcionarios y otras como la reducción genérica de 2.000 euros anuales.

Por último, en cuanto a las retribuciones del trabajo en especie, estas han de valorarse con carácter general por su valor de mercado, si bien para determinados bienes y derechos la Ley establece reglas de valoración específicas, como para la cesión de uso de vehículos que se ha de valorar en el 20% anual del coste de adquisición o del valor que le correspondería si fuera nuevo (dependiendo de si el empleador es propietario o no del vehículo) ponderado por el uso privado; o en caso de utilización de vivienda propiedad de la empresa, esta retribución en especie se valora por el 5% o el 10% del valor catastral dependiendo de si este valor ha sido revisado o no.

### **Rendimientos de Actividades Económicas**

Estos rendimientos los constituyen los que procediendo del trabajo personal y/o del capital, supongan por parte del contribuyente la ordenación por cuenta propia de medios de producción y/o de recursos humanos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

En el caso de que la actividad sea el arrendamiento de inmuebles, será necesaria la utilización de, al menos, una persona empleada con un contrato laboral y a jornada completa.

Para el cálculo del rendimiento neto existen dos sistemas:

- Estimación Directa (normal y simplificada): Como regla general, para el cálculo del rendimiento neto se utilizarán las normas del Impuesto sobre Sociedades. Se deducirán aquellos gastos directamente relacionados con la actividad como sueldos y salarios, seguridad social, suministros, amortizaciones, etc.
- Estimación Objetiva: También denominada estimación por módulos, que implica el cálculo del rendimiento neto de acuerdo con la aplicación de determinados módulos que dependiendo del tipo de actividad realizada y de una serie de características objetivas del negocio, como el número de metros cuadrados del local, el número de empleados del negocio o el consumo de electricidad, entre otras opciones, determina el rendimiento de la actividad sin tener en cuenta la facturación real del negocio.

También estos rendimientos pueden ser objeto de reducción cuando se cumplan ciertos requisitos, destacando, por ejemplo, la reducción del 20% para contribuyentes que inicien el ejercicio de una actividad y apliquen el sistema de estimación directa. También la reducción del 30% por irregularidad o periodo de generación de más de dos años es aplicable a estos rendimientos.

### **Rendimientos y Ganancias Derivados de Inversiones en España**

#### **Rendimientos del capital**

Los rendimientos del capital son la totalidad de las utilidades o contraprestaciones, cualquiera que sea su denominación o naturaleza, dinerarias o en especie, que provengan, directa o indirectamente, de elementos patrimoniales, bienes o derechos, cuya titularidad corresponda al contribuyente y no se hallen afectos a actividades económicas realizadas por éste. Se distinguen los rendimientos del capital mobiliario e inmobiliario.

## **Rendimientos del capital mobiliario**

### **Rendimientos íntegros del capital mobiliario**

Los rendimientos del capital mobiliario se incluyen, en general, en la base del ahorro y fundamentalmente son:

- **Rendimientos obtenidos por la participación en los fondos propios de una entidad.** Dividendos, primas y otras participaciones en beneficios de entidades, así como los rendimientos derivados de la constitución o cesión de derechos o facultades de uso o disfrute sobre los valores o participaciones. Igualmente, la distribución de la prima de emisión de acciones o participaciones y cualquier otra utilidad obtenida por ser socio, accionista, asociado o partícipe.
- **Rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios.** Intereses y cualquier otra forma de retribución acordada como remuneración, así como las derivadas de la transmisión, reembolso, amortización, canje o conversión de cualquier clase de activos representativos de la captación o utilización de capitales ajenos.
- **Rendimientos procedentes de operaciones de capitalización, de contratos de seguro de vida o invalidez y de rentas derivadas de la imposición de capitales.**
- **Otros rendimientos**, que se incluyen en la base imponible general: Son los derivados de la propiedad intelectual que no pertenezca al autor, la propiedad industrial, la prestación de asistencia técnica, el arrendamiento de bienes muebles, negocios y minas y los procedentes de la cesión del derecho a la imagen.

### **Gastos deducibles**

Los gastos de administración y depósito de valores negociables.

### **Rendimientos del capital inmobiliario**

Los rendimientos del capital inmobiliario son aquellos que provienen de la titularidad de bienes inmuebles rústicos y urbanos o de derechos reales que recaigan sobre ellos. Para la determinación del rendimiento neto pueden deducirse los gastos necesarios para su obtención (por ejemplo, gastos de mejora o reparaciones, tributos, amortizaciones, entre otros), así como por ciertas reducciones en función de si se cumplen algunos requisitos (por ejemplo, reducción por arrendamiento de vivienda del 60% o cuando se trata de rendimientos con un plazo de generación superior a 2 años, el rendimiento puede reducirse un 30%)

### **Ganancias y pérdidas patrimoniales**

Las variaciones patrimoniales constituyen las ganancias y pérdidas patrimoniales que, a su vez, pueden provenir de transmisiones o no (en este último caso forman parte de la base general). Respecto de estas destacan:

#### **Transmisiones a título oneroso (con contraprestación)**

El importe de la ganancia se determina por diferencia entre el valor de transmisión (importe real de enajenación –nunca inferior al valor de mercado–, menos los gastos accesorios a la enajenación) y el valor de adquisición (precio de adquisición más el coste de las mejoras, los gastos y tributos inherentes a la adquisición, menos las amortizaciones).

#### **Transmisiones a título lucrativo (sin contraprestación)**

Se aplican los criterios de las transmisiones a título oneroso, tomando como valores aquellos que resulten de aplicar las normas del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (valor de mercado en el momento de la donación).

### **Casos de inexistencia de ganancia/pérdida patrimonial**

La norma establece supuestos en los que no existe una ganancia patrimonial, por ejemplo, en

las reducciones de capital con devolución de aportaciones o en las transmisiones lucrativas de empresas o participaciones en empresas familiares.

Por su parte, no existe pérdida patrimonial, por ejemplo, en caso de transmisiones de elementos patrimoniales que se vuelvan a adquirir al año siguiente de la transmisión, las derivadas de las transmisiones de valores o participaciones cuando se hubiesen adquirido valores homogéneos dentro de un periodo de tiempo que dependerá de si los valores están o no admitidos a negociación.

### **Especialidades aplicables a las Instituciones Inversión Colectiva**

Los socios o partícipes de las IIC imputarán las siguientes rentas:

- La ganancia o pérdida patrimonial obtenida como consecuencia de la transmisión de las acciones o participaciones o del reembolso de estas últimas.
- Los resultados distribuidos por las instituciones de inversión colectiva.

Sin embargo, cuando el importe obtenido se destine a la adquisición o suscripción de otras acciones o participaciones en IIC, cuando se cumplan ciertos requisitos, no procederá computar la ganancia o pérdida patrimonial, y las nuevas acciones o participaciones suscritas conservarán el valor y la fecha de adquisición de las acciones o participaciones transmitidas o reembolsadas.

### **Imputaciones de rentas inmobiliarias**

Aquellos inmuebles titularidad del contribuyente y que no estén afectos a un arrendamiento, tributarán en el IRPF en concepto de imputación de rentas inmobiliarias. Así, se imputará la renta por los inmuebles urbanos e inmuebles rústicos que no constituya la vivienda habitual del contribuyente por el tiempo que haya estado a disposición de éste.

La renta a imputar es el 2% del valor catastral del inmueble, o el 1,10% si hubiera sido revisado en el plazo de los 10 periodos impositivos anteriores.

### **Régimen especial de trabajadores desplazados a territorio español**

Aquellas personas que adquieran su residencia fiscal en España como consecuencia de su desplazamiento a dicho territorio podrán optar por tributar por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes durante el período en que se efectúe el cambio de residencia y los cinco siguientes. Para ello, habrán de cumplirse las siguientes condiciones:

- Que no hayan sido residentes en España durante los diez períodos impositivos anteriores a aquel en el que se produzca su desplazamiento a territorio español.
- Que el desplazamiento se produzca como consecuencia de:
  - Un contrato de trabajo (con un empleador en España o cuando el desplazamiento sea ordenado por el empleador y exista una carta de desplazamiento de éste), con excepción de la relación laboral especial de los deportistas profesionales.
  - La adquisición de la condición de administrador de una entidad en cuyo capital no participe o, cuando la participación en la misma no determine la consideración de entidad vinculada en los términos previstos en la LIS.
- Que no obtenga rentas que se calificarían como obtenidas mediante un establecimiento permanente situado en territorio español.

El régimen especial implica que el contribuyente tribute a los siguientes tipos:

- Escala aplicable a la parte de base liquidable del ahorro:

Parte de la base liquidable/ Hasta euros	Cuota íntegra/Euros	Resto base liquidable/ Hasta euros	Tipo aplicable
0	0	6.000	19%
6.000,00	1.140	44.000	21%
50.000,00	10.380	En adelante	23%

- Escala aplicable a la parte de base liquidable general:

Base liquidable	Tipo aplicable
Hasta 600.000 euros	24%
Desde 600.000,01 euros en adelante	45%

### **Cambio de residencia: “Exit tax”**

Con objeto de desincentivar la pérdida de residentes en España que son poseedores de valores cuya futura venta podrían generar una cuantiosa recaudación a la Hacienda Pública, el legislador ha introducido el “exit tax”, es decir, las ganancias patrimoniales por cambio de residencia que gravan a contribuyentes del IRPF que hayan sido residentes fiscales en España y que haya tributado por IRPF durante al menos diez de los quince periodos impositivos anteriores al último periodo impositivo que deba declararse por el IRPF y que pierdan su condición de tales por cambio de residencia, cuando se dé una de las siguientes circunstancias: i) que el valor de mercado de las acciones o participaciones exceda, conjuntamente de 4.000.000 de euros, ii) que en la fecha de devengo del último periodo impositivo que deba declararse IRPF, posea un porcentaje superior al 25% de participación en una entidad y el valor de mercado de esta exceda de un millón de euros.

Sin embargo, si el cambio de residencia se produce a un país de la Unión Europea o un país con el que exista un efectivo intercambio de información tributaria, el contribuyente puede solicitar un aplazamiento de la deuda. En caso de no haber transmitido las acciones o participaciones y regresar a España, adquiriendo de nuevo la condición de contribuyente del IRPF, quedará extinguida la deuda y sus intereses.

### **Retenciones**

Determinados rendimientos están sujetos a una retención en el IRPF que se deducirá de la cuota final del Impuesto. Fundamentalmente los rendimientos sujetos son los del trabajo aplicando un tipo progresivo en función del nivel de salario, rendimientos del capital mobiliario, las ganancias de capital derivadas de IIC a las que se le aplica un tipo fijo del 19%. También los rendimientos de actividades profesionales están sujetos a la retención como regla general al 15%, si bien para los dos primeros años de actividad el tipo se reduce al 7%.

### **Obligaciones formales**

Quien se encuentre obligado a presentar la declaración del IRPF tendrá que presentar su declaración e ingresar el impuesto final o solicitar la devolución del exceso que resulte en los plazos que se fijen para cada año, que suele del 30 de junio del ejercicio siguiente al declarado.



# Introducción y Configuración del Impuesto Sobre Sociedades

REDACTADO POR GÓMEZ-ACEBO & POMBO ABOGADOS

# G A \_ P

Gómez-Acebo & Pombo

## **Naturaleza y normativa**

El Impuesto sobre Sociedades grava la obtención de renta por el contribuyente, cualquiera que sea su fuente u origen. Está regulado, principalmente, en las siguientes normas:

- Ley 27/2014, del 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (la “LIS”).
- Real Decreto 634/2015, del 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

## **Contribuyente**

Son contribuyentes del Impuesto sobre Sociedades las personas jurídicas cuando tengan su residencia en España, a excepción de las sociedades civiles sin objeto mercantil. También ostentarán la condición de contribuyentes los fondos de inversión, las uniones temporales de empresas, los fondos de capital-riesgo, los fondos de inversión colectiva o los fondos de pensiones, entre otros.

## **Residencia**

Se considera que una entidad es residente en territorio español cuando concurra alguno de los siguientes requisitos:

- Que se haya constituido conforme a las leyes españolas.
- Que tenga su domicilio social en territorio español.
- Que tenga su sede de dirección efectiva en territorio español, circunstancia que se producirá cuando radique en España la dirección y control de su actividad.

En este sentido, solamente tributarán por el Impuesto sobre Sociedades las rentas obtenidas por entidades residentes en territorio español, mientras que las obtenidas por entidades no residentes, tributarán por el Impuesto sobre la Renta de No Residentes.

## **Concepto de actividad económica y entidad patrimonial**

En términos generales se define el concepto de actividad económica como la ordenación por cuenta propia de los medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

Para el caso de actividades consistentes en el arrendamiento de inmuebles, se establece la particularidad de que se entenderá que existe actividad económica, únicamente cuando para su ordenación se utilice, al menos, una persona empleada con contrato laboral y jornada completa.

Por otro lado, se define a la entidad patrimonial como aquella que no realiza una actividad económica y en la que más de la mitad de su activo esté constituido por valores o no esté afecto a una actividad económica.

En este sentido, el hecho de que una sociedad tenga la consideración de entidad patrimonial tiene trascendencia a efectos de la compensación de bases imponibles negativas o la aplicación de determinadas exenciones, entre otros.

## **Exenciones**

En el Impuesto sobre Sociedades existen dos tipos de exenciones:

- Exenciones objetivas, con base en las cuales no nacería la obligación tributaria con motivo de la realización de determinados hechos imponibles como la exención de dividendos y plusvalías, rentas positivas de establecimientos permanentes.
- Exenciones subjetivas, con base en las cuales no nacería la obligación tributaria para determinados contribuyentes, fundamentalmente el Estado, las Comunidades Autónomas y las entidades locales.

## **Periodo impositivo, devengo y tipo de gravamen**

El periodo impositivo del Impuesto sobre Sociedades coincidirá con el ejercicio económico de la entidad. No obstante lo anterior, el periodo impositivo concluirá:

- Cuando la entidad se extinga.
- Cuando tenga lugar un cambio de residencia al extranjero.<sup>1</sup>
- Cuando se produzca la transformación de la forma jurídica de la entidad y ello determine la no sujeción al Impuesto sobre Sociedades.

Por su parte, el devengo del Impuesto sobre Sociedades se produce el último día del periodo impositivo.

Por último, el tipo general del gravamen para los contribuyentes del Impuesto sobre Sociedades será del 25 por ciento.

## **Determinación de la Base Imponible**

Para la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, se deberá partir del resultado contable de la entidad, el cual será determinado de acuerdo con las normas previstas en el Código de Comercio y, en concreto, en el Plan General de Contabilidad (el “**PGC**”). Una vez determinado el resultado contable, la base imponible se obtendrá corrigiéndolo con los ajustes previstos en la LIS. En este sentido:

- El contribuyente deberá realizar un ajuste positivo:
  - o Cuando un gasto contable no resulte fiscalmente deducible.
  - o Cuando un ingreso fiscalmente imputable sea superior al que se hubiera contabilizado.
- El contribuyente deberá realizar un ajuste negativo:
  - o Cuando un gasto fiscalmente deducible sea superior que el que se hubiera contabilizado.
  - o Cuando un ingreso fiscalmente imputable sea menor que el que se hubiera contabilizado.

## **Ajustes sobre la base imponible**

Dichos ajustes tendrán lugar cuando no exista una concordancia entre el gasto/ingreso contable y el gasto/ingreso fiscal. Fundamentalmente pueden ser:

- Amortizaciones: El importe de la amortización del inmovilizado material, intangible y de las inversiones inmobiliarias, que se correspondan a la depreciación efectiva que sufran

<sup>1</sup> En relación con el cambio de residencia, es necesario llevar en consideración el exit tax, un método elegido por el legislador para imponer un gravamen al traslado de residencia fiscal a otro Estado sobre la plusvalía latente generada en España sobre acciones o participaciones en sociedades.

los distintos elementos por funcionamiento, uso, disfrute u obsolescencia, regulando el legislador diversos métodos para proceder a dicha amortización que coinciden con los métodos regulados en la normativa contable. A estos efectos, los ajustes que puedan existir se corresponden con incentivos fiscales como amortizaciones aceleradas, libertad de amortización, arrendamiento financiero, entre otros.

- Deterioros: Son deducibles las pérdidas por deterioro de los créditos derivadas de las posibles insolvencias de los deudores en la medida en que en el momento del devengo del Impuesto sobre Sociedades concorra alguna circunstancia como, por ejemplo, que haya transcurrido el plazo de 6 meses desde el vencimiento de la obligación, no siendo deducibles en ningún caso determinadas pérdidas por deterioro como, por ejemplo, las derivadas del deterioro del inmovilizado material e inmaterial.
- Gastos no deducibles: La LIS establece una exhaustiva lista de gastos que no tendrán la consideración de deducibles en el Impuesto sobre Sociedades, destacando, por ejemplo, los que representen una retribución de los fondos propios (dividendos y otros), gastos por servicios prestados desde paraísos fiscales o pagados a través de personas o entidades allí residentes (salvo prueba de que el gasto devengado corresponde con una operación o transacción efectivamente realizada) o gastos financieros generados en un grupo mercantil derivados de deudas destinadas a la adquisición, a otras entidades del grupo, de participaciones en el capital o fondos propios de cualquier tipo de entidades o la realización de aportaciones en el capital o fondos propios de otras entidades del grupo, salvo que se acredite la concurrencia de motivos económicos válidos.
- Los intereses de préstamos participativos otorgados por una entidad del grupo mercantil que tendrán la consideración de dividendos. Esta limitación a la deducibilidad es únicamente aplicable a préstamos participativos otorgados desde el 20 de junio de 2014.
- Limitación en la deducibilidad de gastos financieros: Como regla general, los gastos financieros netos serán deducibles con el límite del 30 por ciento del beneficio operativo del ejercicio (EBITDA). En todo caso, serán deducibles los gastos financieros netos del periodo impositivo por importe de 1 millón de euros. Asimismo, los gastos financieros que no pudieran ser objeto de deducción podrán deducirse en los periodos impositivos siguientes, conjuntamente con los del periodo impositivo correspondiente, y teniendo en cuenta el límite señalado anteriormente.
- Existe un límite adicional a la deducibilidad de gastos financieros derivados de deudas destinadas a la adquisición de participaciones en el capital social o fondos propios de entidades del 30% del beneficio operativos de la entidad que realizó la adquisición cuando esta entidad se fusione con la adquirida en los 4 años siguientes y no aplique el régimen de neutralidad fiscal. Este límite no será de aplicación cuando la deuda destinada a la adquisición de la entidad sea como máximo del 70% del precio de adquisición, ni tampoco si la deuda se minorra en los 8 años siguientes desde la adquisición, hasta que la deuda alcance el 30%.

### **Precios de transferencia**

Las operaciones realizadas por personas o entidades vinculadas deben cumplir con el principio de valor de mercado, entendiéndose por éste el precio que habrían acordado personas independientes. Aunque los supuestos de vinculación son numerosos, conviene destacar aquellos que se definen por la relación socio-sociedad o grupo de sociedades para las que se establece un grado de participación de la menos el 25% (con anterioridad al año 2015, el porcentaje era significativamente inferior, el 5%, lo que hacía que multitud de compañías se vieran obligadas a documentar sus operaciones con accionistas con un bajo grado de participación. Este incremento en el porcentaje se encuentra más en línea con el de otros países de la UE y pertenecientes a la OCDE).

Los métodos de valoración de este tipo de operaciones coinciden con los métodos de la OCDE. Adicionalmente, las entidades deben disponer de documentación que justifique las operaciones vinculadas realizadas en el ejercicio, mediante una doble vía:

- Documentación del grupo al que pertenece el obligado tributario o Masterfile.
- Documentación del obligado tributario en la que han de justificarse y valorarse las operaciones realizadas por el propio sujeto (Countryfile).

Estas obligaciones de documentación se simplifican para aquellas compañías con un volumen de negocio por debajo de los 45 millones de euros. También se contemplan exenciones a la obligación de documentar las operaciones vinculadas cuando el volumen de operaciones realizadas entre las mismas personas o entidades no superen los 250 mil euros anuales o también para las operaciones realizadas entre compañías de un mismo grupo de consolidación fiscal.

Finalmente, en caso de que existan discrepancias entre el valor acordado y el de mercado podrán practicarse dos tipos de ajustes: (i) ajuste primario o tradicional por el importe de la diferencia entre el precio acordado y el de mercado y (ii) el ajuste secundario o ajuste de recalificación de la renta en función de su naturaleza, normalmente dividendos o aportaciones a los fondos propios.

Además de las obligaciones de documentación ya mencionadas, existe también la obligación de reportar esta información a través del informe país por país (Country by Country Report), aplicable para grupos con un volumen de operaciones superior a 750 millones de euros.

Por último, la propia normativa contempla el régimen sancionador para el caso de incumplimiento de estas obligaciones de documentación o cuando la documentación sea deficiente.

### **Compensación de bases imponible negativas**

Las bases imponible negativas que hayan sido objeto de liquidación o autoliquidación se pueden compensar con los ingresos positivos de los periodos impositivos siguientes sin límite temporal, si bien como máximo se puede compensar entre un 70 por ciento y un 25 por ciento en función del importe neto de la cifra de negocios. No obstante, en todo caso, se podrán compensar en el periodo impositivo bases imponible negativas hasta el importe de 1 millón de euros.

Dado que ya no existe un límite temporal a la compensación de bases imponible negativas, la Administración tributaria puede comprobar las mismas durante un periodo de 10 años.

### **Incentivos Fiscales**

#### **Exención sobre dividendos y rentas derivadas de la transmisión de valores representativos de los fondos propios de entidades residentes y no residentes en territorio español**

Con el objeto de corregir la doble imposición, los dividendos o participaciones en beneficios percibidos, así como los ingresos obtenidos en la transmisión de participaciones, tanto de entidades españolas como extranjeras, están exentos en la medida en que cumplan los siguientes requisitos:

- Que el porcentaje de participación, directa o indirectamente, en el capital o en los fondos propios de la entidad sea de, al menos, el 5 por ciento o bien que el valor de adquisición de la participación sea superior a 20 millones de euros.
- Que la misma se posea de manera ? (incomprensível) ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, se mantenga posteriormente durante el tiempo necesario para completar dicho plazo.
- En el caso de participaciones en el capital o en los fondos propios de entidades no residentes en territorio español, que la entidad participada haya estado sujeta y no exenta por un impuesto extranjero de naturaleza idéntica o análoga al Impuesto sobre Sociedades a un tipo nominal de, al menos, el 10 por ciento.

Asimismo, desde el 1 de enero de 2016, no serán fiscalmente deducibles los ingresos negativos provenientes de la transmisión de la participación en una entidad que cumpla los requisitos anteriormente señalados o, en el caso de tratarse de participaciones en el capital o en los fondos propios de entidades no residentes en territorio español, que no se cumpla el requisito de tributación mínima del 10% nominal.

### **Exención de las rentas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente**

También con el objeto de evitar la doble imposición, las rentas positivas obtenidas en el extranjero por medio de un establecimiento permanente ubicado fuera del territorio español, siempre y cuando estos ingresos hayan estado sujetos y no exentos a un impuesto de naturaleza idéntica o análoga al Impuesto sobre Sociedades, en los términos anteriormente expuestos, están exentos del impuesto, no estando permitido aprovechar las rentas negativas.

### **Reducción en la base imponible: Patent Box**

Es uno de los fundamentales incentivos que concede el Impuesto sobre Sociedades. Se trata de una reducción en la base imponible que puede alcanzar hasta el 60% de las rentas positivas procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de determinados activos intangibles, a saber: de patentes, de dibujos o modelos, de planos o fórmulas o de procedimientos secretos, siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos, con el objetivo de premiar la innovación y el desarrollo del negocio. El porcentaje de reducción depende del volumen de gastos incurridos en la creación del activo.

Esta reducción también es aplicable en caso de transmisión de los activos intangibles mencionados.

Para poder aplicar este incentivo fiscal, es necesario cumplir una serie de requisitos, a saber:

- El cesionario tiene que utilizar el activo intangible en el desarrollo de una actividad económica.
- El cesionario no residir en un territorio de nula tributación o paraíso fiscal.
- Sea diferenciable la contraprestación pactada por la cesión.
- Se disponga de los registros contables para poder determinar la renta neta (ingresos y gastos directamente relacionados con la cesión y el activo).

### **Deducciones**

El Impuesto regula también una serie de deducciones fiscales sobre la cuota, con las que se permite reducir la carga tributaria. Fundamentalmente son:

- Deducción por doble imposición jurídica y económica, para evitar que determinadas rentas sean gravadas en dos Estados diferentes y para evitar que una misma renta sea objeto de imposición por dos sujetos distintos. Deducción para evitar la doble imposición jurídica: impuesto soportado por el contribuyente.
- Deducción por proyectos de Investigación, Desarrollo (I+D) y/o innovación Tecnológica (iT), como instrumentos para fomentar la I+D+i empresarial. La generación de la deducción fiscal es proporcional a las actividades de I+D+i desarrolladas, y se aplica en la liquidación anual del impuesto de sociedades, hasta cierto límite de cuota.

### **Incentivos sobre vehículos para canalizar la inversión**

Asimismo, la LIS establece una serie de vehículos que ofrecen ventajas competitivas a las entidades que quieran desarrollar todo tipo de inversiones desde España, destacando, por ejemplo:

- Régimen especial de Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros o de sociedades Holding: es un régimen especial cuya importancia, tras la incorporación de la exención de dividendos y plusvalías, ha quedado reducida a entidades participadas por socios no residentes en territorio español, en la medida en la que el reparto de dividendos no quedará sujeto en España a la correspondiente retención.

- Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria (“**SOCIMI**”): Son entidades que tienen como objeto social la adquisición, tenencia y promoción de inmuebles urbanos para su arrendamiento que, cumpliendo una serie de requisitos mercantiles (capital mínimo, cotización en el mercado bursátil, composición específica del activo, reparto mínimo de dividendos, entre otros), pueden optar por aplicar un régimen fiscal especial consistente en la tributación exclusivamente en sede de los socios de las rentas generadas por la SOCIMI que, como norma general, tributará al 0%.
- Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas: Para aquellos sujetos pasivos del impuesto que tengan una determinada cantidad de viviendas en sus activos patrimoniales, que se encuentren en disposición de ser alquiladas a terceros y que cumplan ciertos requisitos, permitiéndoles aplicar una bonificación del 85% de la cuota íntegra del Impuesto.
- Otros regímenes especiales: Asimismo la normativa regula otros regímenes especiales con ventajas fiscales, por ejemplo, para sociedades y fondos de capital-riesgo (sociedades que permiten aplicar la exención en el reparto de dividendos y plusvalías en un escenario más amplio que las entidades que no aplique dicho régimen especial), para Instituciones de Inversión Colectiva y Sociedades de Capital Variable (cuyo tipo impositivo se reduce al 1 por ciento) o para Agrupaciones de Interés Económico Españolas (a las que es de aplicación el régimen de atribución de rentas).

### **Otros regímenes especiales del Impuesto**

Además de lo expuesto, el legislador español ha incorporado otros regímenes fiscales que permiten a las empresas que sus actuaciones no se vean penalizadas por la tributación, destacando, por ejemplo, el régimen especial de las fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores y cambio de domicilio social de una Sociedad Europea o una Sociedad Cooperativa Europea de un Estado miembro a otro de la Unión Europea (permite hacer neutras fiscalmente las operaciones de reestructuración), en virtud del cual las potenciales plusvalías que pudieran generarse con motivo de dicha operación de reorganización quedan diferidas hasta su realización frente a terceros. También existe un régimen especial de consolidación fiscal, que permite la compensación de bases imponibles entre sociedades del grupo o la inexistencia de obligaciones de documentación de las operaciones intragrupo.

### **Transparencia Fiscal Internacional**

El régimen de transparencia fiscal internacional es un régimen de imputación de rentas que persigue evitar los efectos que se producen cuando entidades residentes en España trasladan sus capitales en sociedades residentes en territorios de baja tributación con el objeto de reducir la imposición sobre los beneficios. Este régimen hace tributar a los socios residentes de las entidades no residentes de forma similar al régimen de atribución de rentas, y no es aplicable cuando la entidad no residente pertenezca a la Unión Europea.

### **Retenciones y Pagos a Cuenta**

Determinadas rentas están sujetas a una retención en el Impuesto sobre Sociedades a un tipo del 19%, como por ejemplo dividendos o intereses. Existen excepciones a la práctica de retenciones en algunos supuestos como en las rentas por arrendamientos que cumplan determinados requisitos, o dividendos entre entidades del mismo grupo de consolidación fiscal.

Adicionalmente, las entidades sujetas al Impuesto sobre Sociedades, deben realizar tres pagos a cuenta de la liquidación final del Impuesto en los meses de abril, octubre y diciembre de cada año. La forma de calcular estos pagos a cuenta varía, ya sea por el volumen de negocio de la entidad o por propia elección del sujeto pasivo. El primer método toma como base la cuota íntegra

del último Impuesto sobre Sociedades presentado, aplicando un tipo del 18%, mientras que la segunda modalidad toma como base el resultado contable (más/menos ajustes fiscales) de los primeros 3, 9 u 11 meses de cada año natural aplicando el tipo que resulte de multiplicar el tipo impositivo por el que debe tributar la entidad por 5/7 deduciendo, además, las bonificaciones, retenciones y anteriores pagos a cuenta.

No obstante, para entidades con un volumen de negocios superior a 10 millones de euros, se introdujo un pago fraccionado mínimo consistente en el 23% del resultado contable positivo.

### **Obligaciones Formales**

La declaración del Impuesto sobre Sociedades se presenta en los 25 primeros días siguientes a los 6 meses posteriores a la conclusión del ejercicio fiscal. Así, una entidad cuyo ejercicio fiscal finalice el 31 de diciembre de cada año, deberá prestar su declaración del Impuesto sobre Sociedades en los 25 primeros días del mes de julio del ejercicio siguiente.

---

## Tributación Internacional y Precios de Transferencia

REDACTADO POR IDBO

**IDBO**  
Consultants

La internacionalización de las empresas españolas ha provocado, desde hace ya tiempo, que España cuente con una normativa de aplicación a las operaciones internacionales bastante ventajosa, y que la misma resulte de aplicación plena a las empresas brasileñas que deseen instalarse o tener operaciones con España.

Por ejemplo, la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto de Sociedades contempla la exención de tributación por la obtención de dividendos y ganancias de capital, bajo ciertas condiciones; se cuenta con una legislación “holding” beneficiosa; y son de aplicación normativas europeas como la Directiva Matriz-Filial, que puede suponer significativos ahorros tributarios para una empresa brasileña que, por ejemplo, con base en España desee expandirse a otros países de la Unión Europea.

Asimismo, España ha suscrito 103 Convenios Internacionales para evitar la Doble Imposición con igual número de países, que se encuentran vigentes al día de hoy, siguiendo el Convenio Modelo de la OCDE, que serían de total aplicación a los inversores brasileños que se establecieran en el país. Entre dichos Convenios, España y Brasil suscribieron el suyo el día 14 de noviembre de 1974, que entró en vigor el día 31 de diciembre de 1975, y se encuentra vigente.

La normativa interna española, tanto por lo que se refiere a actividades a realizar en España, como por lo que se refiere a operaciones internacionales relacionadas con el país, son de aplicación, en total plano de igualdad, a cualquier empresa brasileña que haya decidido instalarse en España o realizar operaciones con otras empresas situadas en la misma. Existe en España una normativa específica, el Real Decreto Ley 5/2004, de 5 de marzo, de Impuesto a la Renta de no Residentes, para las operaciones llevadas a cabo por no residentes sin establecimiento permanente.

Como se señalaba anteriormente, España cuenta con una legislación específica para sociedades holding, Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVEs), donde el reparto de dividendos y ganancias de capital que se reciban de otras participadas en el exterior, bajo ciertas condiciones, estarían exentas de tributación, y donde, por ejemplo el reparto de dividendos a una empresa brasileña o las ganancias que ésta obtuviera por la transmisión de las acciones de la sociedad española también se encontrarían exentas.

También cuenta España con normativas específicas para sociedades de inversión financiera (SICAVs), y para sociedades de inversión inmobiliaria (SOCIMIs), que conllevan una legislación mercantil específica y un régimen tributario especial y ventajoso.

En el régimen general español, las compañías residentes han de tributar por sus rentas mundiales, a un tipo general del 25% sobre los beneficios. Los no residentes tributan exclusivamente por las rentas obtenidas de fuente española. En España todas las sociedades tributan bajo el criterio de estimación directa (*Lucro Real*), no existiendo para las sociedades regímenes objetivos como el de *Lucro Presumido* brasileño. Las pérdidas pueden compensarse sine die, aún cuando

hay limitaciones anuales. Los impuestos pagados en el exterior por una entidad española se consideran créditos fiscales (*foreign tax credit*) hasta el límite de lo pagado o de lo que se hubiera pagado en España. El tipo general de tributación por las rentas obtenidas por un no residente en España, sin establecimiento permanente, se sitúa en un 24%, en general.

Atendiendo al Convenio para evitar la Doble Imposición suscrito entre España y Brasil, los dividendos pagados por una empresa española a una entidad brasileña tributarían al 10%, sin perjuicio de los casos donde habría exención total, como hemos indicado, los intereses pagarían en general un 15%, y los cánones entre un 10% y un 12,50%. España, bajo aquel Convenio con Brasil cuenta con la aplicación del criterio de “*nación más favorecida*”, excepto respecto a otros países de Iberoamérica.

### **Precios de Transferencia**

La complejidad de las relaciones comerciales y de inversión internacionales, la liberalización de los mercados de capitales y el proceso de globalización económica ha provocado la aparición de organizaciones empresariales que operan simultáneamente en varios Estados. Consecuentemente, dichas organizaciones pueden realizar entre entidades del mismo grupo transacciones que pudieran provocar la transferencia de beneficios, en general a través de un mecanismo de precios, de un Estado con una tributación mayor a otro Estado con una tributación inferior. Además de incidir en los beneficios, aquellas transacciones también pueden incidir sobre el impacto de los impuestos indirectos (v.gr.: Iva), de los aranceles y sobre la transferencia de fondos. Las fluctuaciones cambiarias de moneda pueden ser otro motivo, así como pudieran ser parte de una estrategia para penetrar en nuevos mercados.

Los precios de transferencia, desde una perspectiva fiscal, se producen cuando las transacciones entre dos sociedades pertenecientes al mismo grupo internacional, se realizan a un precio diferente al que hubieran pactado dos entidades independientes. Es decir, han de coincidir dos situaciones: por una parte, la existencia de vinculación entre las entidades que realizan la transacción; y por otra, que se actúe en condiciones que difieran de las usuales de mercado. Lógicamente, es necesario que dichas situaciones provoquen una distorsión de las deudas tributarias de las entidades vinculadas y de los ingresos tributarios donde residan dichas entidades.

La normativa española, al objeto de la valoración de dichas transacciones, sigue los criterios de la OCDE que asumen en cualquier tratamiento de los precios de transferencia el denominado principio de plena concurrencia (*arm's length principle*), conforme al cual, las entidades vinculadas deben llevar a cabo las operaciones entre ellas en las mismas condiciones que hubieran sido pactadas entre partes independientes en condiciones de mercado. En España, se aplican como métodos de valoración de dichas operaciones los métodos tradicionales recomendados por la OCDE, con el siguiente orden jerárquico:

1. El método del precio de operaciones comparables entre empresas independientes (*Comparable Uncontrolled Price Method*);
2. El método del coste incrementado (*Cost Plus Method*);
3. El método del precio de reventa (*Resale Price Method*); y
4. El método de la división del beneficio, bien a través del análisis de las aportaciones (*contribution análisis*), bien a través del análisis residual (*residual análisis*). Y ello, mediante el *profit split method* o el *transational net margin method*.

Los Acuerdos previos de valoración de operaciones entre entidades vinculadas (APAs) son de aplicación en España, y pueden tener vigencia durante el ejercicio en que se suscriba y cuatro periodos impositivos más. Pueden ser APAs limitadas o generales. Es decir, se pueden referir a algunas o todas las transacciones.

El APA comporta la valoración por la Administración Tributaria de las operaciones que vayan a realizarse entre entidades vinculadas, con carácter previo a su realización, partiendo de la propuesta del obligado tributario.

### **Normas Antiabuso**

La legislación sobre Transparencia Fiscal Internacional (*Controlled Foreign Company* -CFC) es de aplicación en España, siendo un instrumento para gravar los beneficios retenidos en las compañías establecidas en el exterior. Se aplica a entidades que obtienen rentas pasivas y cuya gestión y dirección se lleva a cabo por personas o grupos establecidos en España. En la dinámica empresarial internacional, la dirección efectiva es un aspecto relevante en la determinación de situaciones que pudieran entenderse comprendidas bajo el criterio CFC.

La internacionalización de las empresas y la globalización multiplica los flujos de rentas internacionales, y de ahí que los Convenios y Tratados intenten evitar o limitar las situaciones de doble imposición internacional que pudieran producirse. El criterio general de los Convenios, bajo el Modelo OCDE, es eliminar o reducir la tributación que soporta el no residente en el país donde se originan los rendimientos. Conductas como el *treaty shopping*, que comportaría la reducción de tributación en la fuente a través de la utilización de los Convenios, tanto si son directas (*direct conduit*) como indirectas (*stepping stone conduit*), y conductas como el *rule shopping*, donde se pretende catalogar el tipo de renta hacia la más favorable en la aplicación de un Convenio, son perseguidas en España a través de las normativas antifraude, además de la aplicación de los propios Convenios bajo los criterios de residencia y beneficiarios efectivos, principalmente.

Al objeto de evitar situaciones de abuso por los grupos empresariales internacionales, así como la aplicación de las normas anti-blanqueo de capitales, anti-financiación del terrorismo y anti-corrupción, España ha suscrito diversos acuerdos de intercambio de información con otros países. Entre ellos, con Brasil.

En el ámbito interno español, se aplican algunos criterios restrictivos como, por ejemplo, la deducción como gasto de intereses por préstamos, donde cuando los mismos superan el millón de euros no pueden suponer más del 30% del Ebitda tributario, y se aplican restricciones adicionales para compras apalancadas y endeudamientos intragrupo.

---

• **Realizado por Ángel F. Prieto**

# 10 | Incentivos Fiscales de Invertir en España

REDACTADO POR TODA & NEL-LO E ROCHA & BARCELLOS

TODA & NEL-LO ROCHA e BARCELLOS  
ABOGADOS A D V O G A D O S

Entre los beneficios fiscales con atractivo para atraer el talento o la inversión extranjera (o, dicho de una manera más técnica, de las personas –físicas o jurídicas– no residentes en España), destacan sobremanera dos, a modo de **regímenes fiscales especiales**: el primero, en sede de la imposición sobre las sociedades (conocido como ETVE); y, el segundo, en sede de la fiscalidad de las personas físicas (conocido como Ley Beckham).

## Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE)

### Presentación y forma mercantil

También popularmente conocidas como las «holding españolas», son aquellas sociedades (ordinarias en cuanto a su forma societaria, pues mercantilmente se trata de compañías al uso, normalmente **sociedades de responsabilidad limitada** –S.L.– que apenas requieren capitalización; eso sí, sus participaciones deben ser **nominativas**, es decir, deben figurar los datos identificativos del titular/ accionista) que gozan de un régimen fiscal especial consistente en la **exención** respecto de los dividendos (también en eventuales plusvalías en la desinversión) que obtengan por la tenencia de acciones o participaciones en sociedades extranjeras.

Se trata, en consecuencia, de sociedades con un gran potencial de atracción de inversores extranjeros, los cuales, al canalizar su capital a través de una sociedad holding establecida en España, pueden llevar a cabo sus inversiones internacionales, sin tener que tributar por las rentas derivadas de las mismas en España.

### Trayectoria consolidada y oportunidades de mercado

El régimen fiscal de las ETVE se regula en España desde el año 1995, y nació con el objetivo de eliminar la doble imposición internacional respecto de las participaciones sobre entidades no residentes que realizaran actividades empresariales, a la vez que competir con otras jurisdicciones de nuestro entorno con unos regímenes consolidados de «**participation exemption**» con efectos similares al actualmente ofrecido por las ETVE españolas (este puede ser el caso de Luxemburgo o Holanda).

La gran ventaja de España, sobre todo respecto de otros países europeos, es la extraordinariamente **amplia red de Convenios** para evitar la Doble Imposición (CDIs) con los que cuenta España en Latinoamérica, al haber alcanzado acuerdos bilaterales –además, con beneficios fiscales muy destacables, con carácter general– de CDIs con prácticamente todos y cada uno de los países de Centro y Suramérica (o incluso con un número importante de jurisdicciones caribeñas sin sustrato cultural hispanoamericano).

Así las cosas, cuando sociedades norteamericanas han mirado hacia el sur del macro-continente americano para acometer inversiones fuera o constituir filiales en el exterior, han podido bien usar una ETVE española, desembarcando en el país latinoamericano de que se trate de manera diferida, y con el previo desembarco en España (en una estructura accionarial consistente en la siguiente cadena, en orden descendiente: *U.S. company– ETVE española–filial LATAM*).

## Gestión activa en la tenencia de participaciones desde la ETVE

En contraposición con lo anterior, como posible elemento que, en ocasiones, ha entorpecido la proliferación de las ETVE (por lo menos, entre determinadas tipologías de inversores o sectores de actividad) se halla la más que probable necesidad de que la ETVE, desde un punto de vista tributario, cuente con una suficiente “sustancia” operativa en territorio español (oficina física, medios humanos, etc.), puesto que de otra forma cabría la posibilidad de que las autoridades fiscales española terminaran denegando o cuestionando el régimen ETVE para aquél determinado caso. De hecho, en ese sentido, desde 1 de enero de 2015, nótese que, con respecto al objeto social de este tipo de entidades, éste debe incluir necesariamente la gestión y administración de fondos propios de no residentes en territorio español mediante la correspondiente organización de medios materiales y personales. Y es que la tenencia de las participaciones en entidades no residentes debe ser gestionada activamente, si bien cabe significar que cabe la posibilidad de asignar esta tarea de manera sencilla a algún miembro del órgano de administración de la ETVE.

### Acogimiento al régimen

El acogimiento al régimen de las ETVE es voluntario, debiéndose realizar una comunicación a la Agencia Tributaria española (AEAT). De este modo, el régimen se aplicará al período impositivo que finalice con posterioridad a dicha comunicación (es decir, para su aplicación a partir de enero del año venidero bastará con su solicitud en **diciembre** del año en curso) y a los sucesivos que vayan concluyendo posteriormente, antes de que se comunique la renuncia a dicho régimen.

### Funcionamiento bajo el régimen fiscal especial

Cabe destacar que, aunque, también con efectos 2015 tras la última gran reforma de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, cualquier sociedad establecida en España cuya participación en otra sociedad (ya sea española o extranjera) sea al menos del 5% o de un valor superior a los 20 millones de euros, puede beneficiarse también del régimen de exención respecto de dividendos y plusvalías obtenidas por dicha participación, lo cierto es que las ETVE siguen presentando ventajas frente al régimen general (además de no estar, en principio, sujetas a vaivenes de cambios legislativos o al albur de reformas fiscales). En concreto:

- Por un lado, la Ley del Impuesto sobre Sociedades prevé que las participaciones adquiridas por las ETVE con anterioridad al ejercicio iniciado el 1 de enero de 2015, que no cumplen el requisito de participación mínima de un 5% expresado anteriormente, puedan beneficiarse del régimen especial si el valor de adquisición fue superior a **6 millones de euros**, reduciéndose la inversión mínima que se exige en el régimen general de 20 millones de euros.
- Igualmente, el régimen especial de las ETVE presenta la gran ventaja de la exención en el Impuesto de la Renta sobre los no Residentes (IRNR), para el caso de distribución de beneficios (o generación de plusvalías por la desinversión) obtenidas por los socios extranjeros, lo que facilita que el **inversor extranjero pueda invertir y desinvertir** en la ETVE a través de un vehículo societario no español sin preocuparse por la tributación en el IRNR español, o la posible aplicación de un CDI al caso concreto, etc.

Así las cosas, en un escenario ideal, una entidad ETVE no sólo podría **evitar toda tributación para sí misma** (IS) y para sus **socios no residentes** en España (IRNR), sino a la vez eliminar –o, cuando menos, minorar– la **retención fiscal de salida** del dividendo hacia España en el país final de inversión gracias al CDI entre el país de que se trate y España.

En conclusión, las ETVE ofrecen un régimen fiscal ventajoso para aquellas sociedades y grupos inversores internacionales que quieran basar en España su plataforma de inversión hacia el extranjero, radicando su principal ventaja en la exención fiscal respecto de los dividendos y ganancias de capital obtenidos por la tenencia de acciones en sociedades no españolas.

## **Régimen Fiscal Especial Trabajadores Desplazados Territorio Español (Ley Beckham)**

### **Introducción y requisitos**

Las personas físicas que adquieran su residencia fiscal en España como consecuencia de su **desplazamiento a territorio español** (es decir, expatriados a España desde otro país) podrán optar por tributar con una reglas bastante parecidas a como lo haría una persona no residente en España bajo Impuesto sobre la Renta de no Residentes (IRNR), en lugar de haber bajo las reglas ordinarias del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), cuando cumplan las condiciones previstas por la normativa fiscal, entre las cuales cabe destacar las siguientes:

- Que no hayan sido residentes en España durante los diez períodos impositivos anteriores a aquel en el que se produzca su desplazamiento a territorio español.
- Que el desplazamiento a territorio español se produzca como consecuencia de alguna de las siguientes dos circunstancias:
  - o Como consecuencia de un **contrato de trabajo**, con excepción de la relación laboral especial de los deportistas profesionales (aunque pueda parecer contradictoria esta exclusión con el hecho de que, coloquialmente, a este régimen fiscal especial se le denomine por el nombre del conocido futbolista inglés, lo cierto es que la Ley Beckham quedó vetada a los deportistas que llegaron a España a partir de 2015).

Se entenderá cumplida esta condición **cuando se inicie** una relación laboral, ordinaria o especial distinta de la anteriormente indicada, o estatutaria con un empleador en España, **o cuando el desplazamiento sea ordenado** por el empleador en el seno de una relación laboral preexistente fuera de España y exista una carta de desplazamiento de este.

- o Como consecuencia de la adquisición de la **condición de administrador** (v.gr. consejero de delegado o CEO, administrador único, etc.) de una entidad en cuyo capital no participe o, en caso contrario, cuando la participación en la misma no determine la consideración de entidad vinculada.

### **Acogimiento al régimen**

El ejercicio de la opción de tributar por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes debe realizarse mediante la utilización del Modelo 149, cuya presentación se efectuará en el plazo máximo de **seis meses** desde la fecha de inicio de la actividad que conste en el alta en la Seguridad Social en España o en la documentación que permita, en su caso, al trabajador el mantenimiento de la legislación de Seguridad Social de origen.

### **Funcionamiento bajo el régimen fiscal especial**

El contribuyente que opte por la tributación por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes quedará sujeto por obligación real en el Impuesto sobre el Patrimonio (es decir, tributando también en este otro impuesto como lo haría un no residente en España que contara con activos ubicados en territorio español).

En particular, se aplicarán las siguientes reglas en este régimen:

- No se entenderán obtenidos durante la aplicación del régimen especial los rendimientos que deriven de una actividad desarrollada **con anterioridad** a la fecha de desplazamiento a territorio español **o con posterioridad** a la fecha de la comunicación de salida de España formalizada ante la AEAT.
- El porcentaje de retención o ingreso a cuenta sobre rendimientos del trabajo será el **24 por ciento**. Cuando las retribuciones satisfechas por un mismo pagador de rendimientos del trabajo durante el año natural excedan de **600.000 euros**, el porcentaje de retención aplicable al exceso será el **45 por ciento**.

### **Duración del régimen especial**

El régimen especial se aplicará durante el período impositivo en el que el contribuyente adquiera su residencia habitual en España y durante los **cinco períodos impositivos siguientes**. A estos efectos, se considerará como período impositivo en el que se adquiere la residencia el primer año natural en el que, una vez producido el desplazamiento, la permanencia en territorio español sea superior a 183 días.

Así las cosas, en la práctica puede ocurrir que hasta el octavo año fiscal desde que llegada a España, la persona expatriada a territorio español no empiece a tributar de manera ordinaria por el IRPF.

### **Renuncia y exclusión del régimen especial**

Los contribuyentes que hubieran optado por el régimen especial podrán renunciar a su aplicación durante los meses de **noviembre y diciembre anteriores** al inicio del año natural en que la renuncia deba surtir efectos.

Por otro lado, la exclusión del régimen especial se produce por incumplimiento de alguna de las condiciones anteriormente comentadas determinantes de su aplicación, surtiendo ésta efectos en el período impositivo en que se produzca el incumplimiento.

Los contribuyentes excluidos deberán comunicar tal circunstancia a la Administración tributaria en el plazo de un mes desde el incumplimiento de las condiciones que determinaron su aplicación. Los contribuyentes que renuncien o sean excluidos de Ley Beckham, no podrán volver a optar por su aplicación.

—

# 11 | Convenios Bilaterales entre Brasil y España

REDACTADO POR CUATRECASAS



## CUATRECASAS

Uno de los rasgos característicos de las relaciones exteriores de la República Federal de Brasil es su escasa participación en los convenios internacionales. Sin perjuicio de ello, el 14 de agosto de 2016, la República Federal de Brasil ratificó el XII Convenio de la Haya de 5 de octubre de 1961 por el que se suprime la exigencia de legalización de los documentos públicos extranjeros. Sin perjuicio de lo mencionado en el párrafo anterior, la República Federal de Brasil ha suscrito importantes acuerdos bilaterales con algunos países, entre ellos, el Reino de España. Debido a su relevancia práctica a efectos de la inversión en Brasil, a continuación se destacan aquellos convenios bilaterales más importantes suscritos entre la República Federal de Brasil y el Reino de España. Para un análisis exhaustivo de los mismos, se recomienda la lectura íntegra de los convenios cuyos links se incluyen para facilidad de referencia:

### **Convenio entre España y Brasil para Evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal en Materia de Impuestos sobre la Renta, hecho en Brasilia el 14 de Noviembre de 1974**

[http://www.minhafp.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/BOE\\_Brasil.pdf](http://www.minhafp.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/BOE_Brasil.pdf)

En primer lugar, cabe destacar que el citado convenio solo tiene aplicación, tal y como refleja el propio título, en los Impuestos sobre la Renta y los Impuestos sobre el Patrimonio tanto en personas físicas como en personas jurídicas.

El convenio estipula la distribución de la potestad tributaria de cada uno de los dos países respecto de determinadas tipologías de renta según lo dispuesto en el texto del propio acuerdo bilateral. A los efectos de planificar un posible desembarco o inversión en Brasil, a continuación resaltamos los aspectos más relevantes del convenio para evitar la doble imposición entre España y Brasil:

#### **Beneficios de empresas (artículo 7)**

Las rentas obtenidas por residentes fiscales en España como consecuencia de actividades empresariales en Brasil, tributarán exclusivamente en España, salvo que tales rentas se hayan obtenido por medio de un establecimiento permanente ubicado en Brasil, en ese caso, tales rentas estarán sometidas a tributación en Brasil.

#### **Dividendos (artículos 10 y 23)**

De acuerdo con la normativa tributaria brasileña, los dividendos distribuidos por las sociedades brasileñas no están sujetos a tributación en Brasil y, en virtud de lo dispuesto en el convenio, la percepción de estos dividendos en España estará exenta de tributación en sede del perceptor por aplicación de lo dispuesto en el artículo 23 del convenio.

#### **Intereses (artículos 11 y 23)**

La obtención de intereses en Brasil por parte de entidades residentes en España estará sometida a una retención máxima del 15%. No obstante, en aplicación del convenio suscrito con Brasil, el residente español puede aplicarse una deducción de hasta el 20% (cláusula “tax sparing”).

### **Cánones y servicios profesionales (Artículos 12, 14 y 23)**

El pago de cánones estará sujeto, según convenio, a una retención de un 10% por aplicación de la cláusula de nación más favorecida. También en este caso, cabe advertir que el inversor español podría llegar a beneficiarse de una deducción de hasta el 25% por aplicación del convenio, aunque solo haya sufrido una retención del 10% (cláusula “tax sparing”).

Los beneficios generados por la prestación de servicios profesionales en Brasil podrán estar sometidos a tributación en Brasil.

### **Ganancias de capital (artículo 13)**

Las plusvalías obtenidas por una entidad residente en España derivadas de la transmisión de participaciones de una sociedad brasileña pueden estar sometidas a tributación en Brasil según las disposiciones de su normativa local, ya que el convenio estipula que sobre esta tipología de rentas ambas jurisdicciones tendrán potestad de gravamen.

La normativa brasileña estipula que tales ganancias estarán sometidas a una escala de gravamen progresiva que oscila entre el tipo del 15% para plusvalías inferiores a R\$5M hasta un tipo máximo del 22,5% en caso de plusvalías superiores a R\$30M, tal y como se indica en el cuadro inferior:

<b>Escala</b>	<b>Tipo</b>
Plusvalías inferiores a R\$ 5.000.000,00	15%
Plusvalías entre R\$ 5.000.000,00 y R\$ 10.000.000,00	17,50%
Plusvalías entre R\$ 10.000.000,00 y R\$ 30.000.000,00	20%
Plusvalías superiores a R\$ 30.000.000,00	22,50%

En España, dichas plusvalías podrán estar exentas de tributación siempre y cuando se cumplan los requisitos previstos en la normativa española que regula el Impuesto sobre Sociedades.

### **Convenio de Cooperación Jurídica en Materia Civil entre España y Brasil, hecho en Madrid el 13 de Abril de 1989**

[https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-1991-17793](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1991-17793)

El convenio establece un régimen de cooperación y un proceso de reconocimiento y ejecución de decisiones judiciales, transacciones, laudos arbitrales y documentos con fuerza ejecutiva en materia civil, mercantil y laboral. El texto se basa en la cooperación entre autoridades y constituye un instrumento muy útil para el operador económico, en la medida en que ofrece un marco de seguridad jurídica y protección al inversor. Las principales ventajas de este convenio son, con carácter general: (i) un régimen muy favorable de reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales; (ii) la exención de caución o depósito de los españoles que sean parte en un proceso judicial en Brasil, y viceversa; y (iii) la dispensa de legalización de documentos emanados de las autoridades judiciales u otras autoridades de uno de los dos estados.

### **Convenio de Seguridad Social entre España y Brasil, de 16 de Mayo de 1991, tal y como ha Sido Modificado en Mayo de 2018**

<https://www.boe.es/buscar/pdf/1996/BOE-A-1996-962-consolidado.pdf>

El convenio, que aplica personas que trabajen o haya trabajado en alguno de ambos países y a sus familiares y causahabientes, establece que el asegurado sólo estará sujeto a la seguridad social del país en cuyo territorio ejerza su actividad laboral. Además, prevé que: (i) para adquirir las prestaciones de carácter contributivo previstas en el convenio, se pueden sumar los periodos de seguro cumplidos en España y Brasil; (ii) las prestaciones económicas de carácter con-

tributivo se podrán percibir con independencia de que el interesado resida o se encuentre en España o Brasil; o (iii) cada país abonará sus propias prestaciones directamente al beneficiario. Las prestaciones de carácter contributivo previstas en el convenio son, entre otras, la asistencia sanitaria; las prestaciones por incapacidad temporal; o las prestaciones por incapacidad permanente, vejez, muerte y accidente de trabajo.

**Links útiles:**

Para conocer el listado completo de relaciones bilaterales suscritas entre España y Brasil, se recomienda la visita al siguiente link:

[http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/BRASIL\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/BRASIL_FICHA%20PAIS.pdf)

---

## 12 | Financiación y crédito

REDACTADO POR SANTANDER



Conocer las diferentes formas de financiación y crédito existentes en el mercado brasileño es fundamental para todos emprendedores, puesto que permite conocer las condiciones para inversiones a medio y largo plazo.

Los bancos en Brasil ofrecen opciones de financiación y crédito diversificadas y adecuadas para cada perfil de negocio de cada emprendedor. Por lo tanto, exportadores, importadores, negocios locales, colaboradores, proveedores y clientes pueden beneficiarse al optar por líneas de crédito y financiación. Si están bien planeados, garantizan resultados satisfactorios y permiten que la empresa se mantenga al alza en el mercado.

Actualmente Brasil está reconocido en el mercado internacional como un gran exportador de bienes primarios y materias primas y, por ello, presenta una infinidad de oportunidades para inversores locales e internacionales, abriendo espacio para nuevos competidores y consumo de productos y servicios financieros.

Por eso, el empresario podrá ampararse en diferentes modalidades de financiación para viabilizar sus negociaciones y hacer sus productos más atractivos. Incluso los fabricantes de productos de calidad reconocida y capaces de competir con los mejores productos del mundo a menudo no logran desarrollarse sin una forma de financiar sus mercancías, expandir la infraestructura y obtener demás insumos necesarios para la ganancia de competitividad.

Pensando en ello, existen soluciones en el mercado financiero que apoyan al empresario en la gestión del flujo de caja y de su crecimiento.

Así, créditos como Anticipación de Cuentas por Cobrar y Descuento de Duplicados son facilidades para el empresario, pues se conceden con una recepción a la vista de sus ventas con pagos vía tarjeta de crédito o liquidez inmediata en las ventas a plazo.

La contratación de una financiación o línea de crédito, como el Capital de Trabajo, CDC (Crédito Directo al Consumidor) y líneas internacionales para exportación e importación como ACC - Anticipo de Contrato de Cambio y Finimp - Financiación a la importación también pueden impulsar un negocio con la mejora que necesita. La modernización en la estructura de la empresa y la compra de equipos, máquinas, vehículos y servicios puede significar una evolución y posibilitar el éxito en grandes proyectos.

Santander es el mayor banco al por menor internacional y posee operaciones localizadas en todo el país, además de Branchs internacionales, y es actualmente una de las mayores redes de agencias bancarias entre los bancos brasileños, que ofrece a clientes excelentes servicios financieros para financiación de sus empresas y operaciones.

Por lo tanto, es de extrema importancia que el emprendedor esté siempre al corriente de las nuevas tecnologías, mercados y otras oportunidades para crecer y aprovechar sus negocios. La modernización y la expansión pueden ser decisivas para el éxito empresarial.

# Hablar español, un propulsor de negocios en España

REDACTADO POR IDIOMAS SIN FRONTERAS



Hoy en día es difícil encontrar un empresario brasileño que no conozca algo de vocabulario español. Principalmente por su geografía, ya que Brasil es el único país de América Latina que no habla el idioma pero está rodeado por hispanohablantes. El constante intercambio cultural entre Brasil y otros países latinos incrementa la mezcla de idiomas.

Sin embargo, es importante destacar la diferencia entre una charla entre amigos y una reunión de trabajo. Las empresas brasileñas interesadas en invertir en España deben fortalecer su aprendizaje en español, dándole la misma importancia que al inglés, actualmente el idioma más valorado en el mundo de los negocios.

## Falsos amigos

Español y portugués poseen muchas semejanzas, pero mucho cuidado con los falsos amigos. Equivocarse con algún término que nos parece equiparable puede ser embarazoso. Son muchas las palabras que cambian de sentido, aunque coincidan la grafía y pronunciación en los dos idiomas:

Firma = pequeña empresa (portugués), nombre y apellidos escritos de una persona (español)

Azar = mala suerte (portugués), casualidad (español)

Boato = rumor (portugués), ostentación (español)

Bodega = lugar sucio (portugués), almacén (español)

Cambio = intercambio de dinero (portugués), acción de cambiar (español)

Escritorio = oficina (portugués), mesa de oficina (español)

Suceso = gran acontecimiento (portugués), acontecimiento sin importancia (español)

Vago = vacante (portugués), perezoso (español)

Sobremesa = postre (portugués), tiempo a la mesa después de haber comido (español)

Propina = soborno (portugués), pago por un servicio (español)

Exquisito = raro (portugués), extraordinaria calidad (español)

Acordarse = despertarse (portugués), traer algo a la memoria (español)

Apellido = apodo (portugués), nombre de la familia (español)

Copa = refectorio (portugués), vaso con pie (español)

Embarazada = avergonzada (portugués), mujer que espera un bebé (español)

Reto = directo (portugués), desafío (español)

Sitio = casa de campo (portugués), lugar (español)

Solo = suelo (portugués), sin compañía (español)

Salada = ensalada (portugués), con mucha sal (español)  
Ligar = llamar por teléfono (portugués), coquetear (español)  
Cena = escena (portugués), la última comida del día (español)  
Corrida = carrera, competición (portugués), carrera de toros (español)  
Neto = hijo del hijo (portugués), valor líquido (español)

## **Fonética**

A diferencia del portugués, el español tiene una fonética bastante sencilla que coincide con su grafía. Si leemos una palabra, automáticamente sabemos cuál es su pronuncia correcta, pues en general se pronuncia como se escribe. La vocal “e” siempre tendrá el sonido /e/, como la letra “o” siempre tendrá el sonido de /o/.

Pronunciar mal un idioma puede resultar divertido en un primer momento, especialmente entre principiantes. Pero en un entorno laboral puede ser nocivo para la buena relación que se pretende instituir entre empresarios y sus representantes ante empresas extranjeras. Una pronunciación incorrecta de un segundo idioma puede afectar a la imagen del interlocutor.

## **Cultura**

Profesionalmente, estar preparado para una reunión de negocios con clientes o asociados extranjeros significa conocer bien el punto de mira: la empresa y la historia del país de destino. Hablar bien el nuevo idioma representa una capacidad de romper fronteras y estrechar la relación con estos contactos, con la finalidad de abrir nuevas posibilidades profesionales. En España, al igual que en Brasil, existe el sentido de orgullo del país y de su cultura. Admiran a un buen conocedor de la lengua de Cervantes.

## **Expresiones**

Tener un buen conocimiento del español puede ser un factor decisivo en el momento de cerrar un negocio en España. A los españoles no les gustan los rodeos, valoran la sinceridad. La presentación de un proyecto o producto debe ser breve y concisa, el interlocutor debe hablar de manera directa usando las palabras adecuadas, evitando una mala interpretación de lo que le interesa exponer. La única forma de hablar bien una lengua es aprender la gramática y tener un buen vocabulario y si posible saber usar las curiosas expresiones idiomáticas, características de una sociedad. Algunas son conocidas en portugués: “*En casa del herrero, cuchillo de palo*”, “Hablar por los codos”, “Ojos que no ven, corazón que no siente”.

## **Negociación**

Un empresario español generalmente es muy competitivo y puede dominar una reunión, sin dejar mucha oportunidad para el representante brasileño que espera el momento ideal para entrar en la conversación con sus exposiciones. Delicadamente conviene interrumpir la presentación y mostrarle sus ideas e argumentos. Claramente, si esta reunión ocurre en España, nada más cómodo que hablar en español. Una ocasión perfecta para solidificar este encuentro es la comida de negocios, durante la sobremesa. Momento ideal para hablar de deportes, especialmente el fútbol, geografía, gastronomía o cualquier tema de actualidad. Al final, se revisarán los detalles de la negociación tras haber construido un clima de confianza con el empresario español. Seguramente esta relación se consolidará a largo plazo.

Es importante recordar que el empresario español tiende a ser optimista y trabajador, tiene mucha experiencia en finanzas y no conoce fronteras, característica que forma parte de su ADN.

Siempre busca nuevas experiencias comerciales. Saber negociar con un español es el secreto para lograr el éxito en una de las grandes potencias de la Unión Europea. En el momento de la negociación es importante saber regatear y para eso, conocer frases que seguramente serán usadas como estas:

- Está fuera de mi presupuesto.
- Es todo lo que puedo ofrecerle.
- Hasta aquí puedo llegar.
- No puedo permitírmelo.
- Ni para ti, ni para mí.
- Quedamos a la espera de una respuesta.

### **Mercado**

El español es el segundo idioma más estudiado y hablado en el mundo, oficialmente en 21 países. Además, es uno de los principales idiomas de las organizaciones más importantes del mundo como la ONU (Organización de las Naciones Unidas). Dominar la lengua española y conocer su cultura puede ser un factor estratégico para ampliar las relaciones comerciales de las empresas brasileñas.

Merece la pena aprender español en una sociedad cada vez más globalizada, en la que ser un profesional bilingüe (portugués-inglés) ya es una obligación. La disputa por profesionales que dominan otros idiomas es bastante intensa. Aprender español no es una tarea difícil, principalmente para quien domina un idioma latino. Pero requiere disciplina como cualquier aprendizaje y poner en práctica el deseo de querer conquistar el mercado español y aprovechar la variedad cultural de un país tan rico como España. La palabra clave: ¡ánimo!

- 
- **Realizado por Júnea Assir**

# 14 | Inversiones en Madrid

REDACTADO POR MADRID INVESTMENT ATTRACTION



## Madrid, Ciudad de Oportunidades, Calidad de Vida y Diversidad

Madrid es la **capital administrativa y económica** de España. Con casi 3,5 millones de habitantes, es la tercera mayor ciudad de la Unión Europea, por detrás de Londres y de París. Con 138.810 millones de euros, la ciudad aporta el 12% del Producto Interior Bruto de España. El PIB por habitante asciende a 43.615 euros, un 74% superior al dato de España y 45% por encima del de la UE-28.

La ciudad posee una **localización estratégica**. Invertir en Madrid significa incorporarse al área económica más integrada del mundo, la Unión Europea, además de beneficiarse de sus privilegiadas conexiones con América Latina y el Caribe y África. Los lazos históricos y culturales y el idioma la convierten en un excelente puente que une Europa, América Latina y el Mediterráneo, un incomparable enclave para acceder a más de 1.300 millones de clientes. Es por ello que grandes empresas latinoamericanas, europeas y asiáticas tienen en Madrid los centros desde los que operan con el resto de continentes.

Esta situación estratégica se ve reforzada con una de las redes de infraestructuras de transporte más avanzadas del mundo. Madrid es el nodo central del moderno sistema de transportes con el que cuenta la península ibérica y, por ello, un **centro de infraestructuras de primera clase**. El aeropuerto Adolfo Suárez - Madrid Barajas es el segundo de Europa por capacidad - 70 millones de pasajeros al año - y el sexto por tráfico de pasajeros. Su Centro de Carga Aérea gestiona el 50% de la carga aérea nacional y tiene más de 200 compañías instaladas, la mayor concentración de empresas del sector. Además, la ciudad es el centro de una de las redes ferroviarias más amplias y modernas de Europa. La red española de Alta Velocidad es la segunda más extensa del mundo, sólo por detrás de China, con más de 3.100 km de longitud que hacen de Madrid uno de los principales nudos de alta velocidad del mundo y la conectan con las grandes ciudades españolas (Barcelona, Málaga, Sevilla, Valencia) y con las principales capitales europeas. No hay otra ciudad en el sur de Europa que ofrezca mejores comunicaciones.

Madrid es además un gran **centro financiero internacional**, la cuarta plaza europea y la 12ª del mundo –primera del mundo por contratación de bonos-. El 85% de las transacciones en la Bolsa de Madrid las realizan operadores extranjeros. Además de las 35 grandes empresas incluidas en el IBEX, en la Bolsa de Madrid cotizan casi 2.000 compañías, con una capitalización y un volumen de contratación superiores al billón de euros y al PIB español. Es también importante el papel de las 24 grandes empresas iberoamericanas que cotizan en el LATIBEX.

Las compañías eligen Madrid y la ciudad cuenta con la mayor **concentración empresarial** de España. De las 2.000 mayores empresas españolas, el 72% son madrileñas. La ciudad vive además un renovado dinamismo empresarial, con unas cifras de creación de nuevas compañías que sitúan a su ecosistema innovador a la vanguardia nacional. No en vano, en el ámbito de la **Ciencia y la Tecnología**, Madrid acoge a 36 de los 123 centros e institutos de investigación del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), el tercer centro público de investigación científica de Europa. En Madrid trabajan y viven uno de cada cuatro investigadores españoles.

Madrid es una **ciudad inspiradora**, un espacio idóneo para crear. Su población, joven y vital, cuenta con niveles de formación elevados, no en vano lidera junto a París y Londres, el ranking de los polos universitarios europeos. Los madrileños constituyen un **capital humano formado, creativo y emprendedor**, a un coste muy competitivo en comparación con otras grandes ciudades europeas.

La ciudad se caracteriza por su forma de ser integradora, acogedora y cercana. Su diversidad y la amabilidad de su gente constituyen su mayor atractivo. Nadie es extranjero en Madrid, una **ciudad abierta** a todas las culturas en la que viven armónicamente más de tres millones de personas de 181 nacionalidades. El 12,4% de los madrileños nació en otros países.

**Multicultural y cosmopolita**, es una de las ciudades con mejor **calidad de vida** del mundo. Su estilo de vida único la convierte en el destino preferido para los estudiantes Erasmus. Madrid es también muy valorada por los expatriados, que reconocen sentirse más felices y tener una perspectiva más positiva de la vida en la ciudad.

Un lugar **para vivir y trabajar**, un entorno amable, habitable y sostenible, con un excelente sistema de transporte público, gracias a una extensa y eficiente red de metro, autobús y tren de cercanías, y unos avanzados y modernos sistemas educativos y sanitarios. Una ciudad verde, concienciada con el medioambiente y que está inmersa en un ambicioso plan de desarrollo urbano sostenible.

Madrid es, además, una **ciudad viva** con una rica y variada oferta cultural y de ocio, un valioso patrimonio histórico y una reconocida cultura gastronómica. Capital europea con más horas de sol, el cielo y el clima de Madrid permiten disfrutar de sus calles a todas horas, y de su vibrante vida social y cultural.

---

# | Participantes

## **CESCE BRASIL**

**Contacto:** Luciana Brajterman - Superintendente de Marketing e Comunicação

**Tel.:** 55 11 2135 2456

**Email:** lucianab@cescebrasil.com.br

**Página web:** www.cescebrasil.com.br

## **CUATRECASAS**

**Contacto:** Cristóbal Cotta – Sócio | Víctor Manuel Sánchez – Sócio

**Tel.:** 34 93 312 71 52

**Email:** cristobal.cotta@cuatrecasas.com | victormanuel.sanchez@cuatrecasas.com

**Página web:** www.cuatrecasas.com

## **GÓMEZ-ACEBO & POMBO ABOGADOS**

**Contacto:** Marina Rincón Velayos - Advogada

**Tel.:** 34 91 582 91 00

**Email:** mrincon@ga-p.com

**Página web:** www.ga-p.com

## **IDBO**

**Contacto:** Roberto Sanz - Sócio

**Tel.:** 34 91 576 59 30

**Email:** r.sanz@idboconsultants.com

**Página web:** www.idboconsultants.com

## **IDIOMAS SIN FRONTERAS**

**Contacto:** Júnea Assir - Formação e Projetos

**Tel.:** 34 91 522 18 78

**Email:** info@idiomassinfronteras.es

**Página web:** www.idiomassinfronteras.es

## **IUS + AEQUITAS**

**Contacto:** Eliseo M. Martinez - Sócio

**Tel.:** 34 915 914 291

**Email:** emartinez@iusaequitas.net

**Página web:** www.iusaequitas.net

## **LLYC**

**Contacto:** Bete Lima - Gerente de Contas

**Tel.:** 55 21 3797 6400

**Email:** blima@llorenteycuenca.com

**Página web:** www.llorenteycuenca.com

## **MADRID INVESTMENT ATTRACTION**

**Tel.:** 34 91 109 48 36

**Email:** info@madridinvestmentattraction.com

**Página web:** www.madridinvestmentattraction.com

## **NEOENERGIA**

**Contacto:** Marcus de Barros Pinto - Superintendente de Comunicação Institucional e Sustentabilidade

**Tel.:** 55 21 3235 9800

**Email:** marcus.barros@neoenergia.com

**Página web:** www.neoenergia.com

## **QUABBALA**

**Contacto:** Juliana Carvalho

**Tel.:** 34 915 78 13 53

**Email:** juliana@quabbala.com

**Página web:** www.quabbala.com

## **ROCHA E BARCELLOS ADVOGADOS**

**Contacto:** Marcos de Miranda Martinelli - Sócio da área de Negócios

**Tel.:** 55 11 2424 4850

**Email:** marcos.martinelli@rochaebarcellos.com.br

**Página web:** www.rochaebarcellos.com.br

## **SANTANDER**

**Contacto:** Ana Usmari

**Tel.:** 55 11 3553 5142

**Email:** ana.usmari@santander.com.br

**Página web:** www.santandernegocioseempresas.com.br

## **TODA & NEL-LO ABOGADOS**

**Contacto:** Albert Mestres - Advogado – Counsel, responsável de Fiscalidade Internacional

**Tel.:** 34 933 63 40 00

**Email:** amestres@todanelo.com

**Página web:** www.todanelo.com

## **URÍA MENÉNDEZ**

**Contacto:** Sofía Rodríguez Torres - Advogada

**Tel.:** 34 91 586 05 33

**Email:** sofia.rodriguez@uria.com

**Página web:** www.uria.com

# Quiénes somos

## **La Cámara**

La Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil es una asociación empresarial que actúa en Brasil hace más de 60 años fomentando oportunidades de negocios em Brasil y en España. Cuenta con miembros de los más diversos sectores, tamaños y nacionalidades con interés em promocionar el intercambio comercial entre ambos países.

Pertenece a la red internacional de Cámaras Oficiales de Comercio Españolas en el Exterior y de la red Eurocamaras, lo cual nos facilita el acceso a las más distintas Instituciones gubernamentales, ofreciendo al asociado una amplia visión de mercado.

## **Exposición de marca y reputación**

- Divulgación de noticias de la empresa de forma gratuita o a través de publicidad en la página web, boletín, redes sociales, pantallas en la oficina de la Cámara Española y en el Informe Anual;
- Participación en los proyectos Premio de Sostenibilidad y Guia de Negocios en Brasil/España a través de inscripción/patrocinio;
- Patrocinio de eventos que tengan que ver con el Core Business de la empresa, con el objetivo de trabajar la reputación de la marca con divulgación para un público seleccionado.

## **Networking y conocimiento**

- Acceso a la lista de contactos de las empresas miembros de la Cámara e indicación de los servicios a los demás socios;
- Participación en los comités estratégicos de la Cámara, que promueven un espacio para compartir experiencias y buenas prácticas;
- Participación en los eventos organizados por la Cámara, sin límite de colaboradores por empresa;
- Participación en el evento de bienvenida a los nuevos socios;
- Apoyo a misiones comerciales para grupos empresariales o one to one;
- Acceso a la red de asesores y consultores especializados miembros de nuestras Cámaras de Comercio con amplio conocimiento em internacionalización de empresas;
- Consultoria acerca de los temas aduaneros e informaciones interculturales;
- Oportunidad de participar en ferias y eventos diversos (nacionales e internacionales), con descuentos exclusivos para socios;
- Acceso al clipping semanal, con las noticias más importantes de los mercados de Brasil y España;
- Acceso a los descuentos en servicios y productos ofrecidos por otros miembros de la Cámara;
- Utilización gratis de nuestras salas para un máximo de cuatro reuniones al año (reglas y disponibilidad a consultar con el área de eventos).

## **Eventos**

- Además de participar en los eventos realizados por la Cámara, ofrecemos valores especiales para que su empresa realice un evento en nuestro espacio (164m<sup>2</sup> de salas modulares que permiten la organización de conferencias, reuniones, cursos de formación, cócteles, etc.);
- Desarrollo de grandes eventos externos para el asociado;
- Alquiler de salas con toda la infraestructura necesaria;
- Equipo especializado para la planificación y coordinación del evento.

# Junta Directiva

## **PRESIDENTE**

**Marcos Madureira**  
Santander

## **VICEPRESIDENTES**

**1º David Melcon**  
Telefônica Vivo

**2º Pau Abelló**  
Roca do Brasil

## **TESORERO**

**Andoni Hernández**  
Demarest Advogados

## **TESORERO SUPLENTE**

**Diego de Cárdenas**  
Ezentis

## **DIRECTORES**

**André de Angelo**  
Acciona

**André Dorf**  
Arteris

**Borja Basagoiti**  
Viscofan

**Cleber Martins**  
LLYC

**Cristina Salazar**  
Cesce Brasil

**Enrique Orge**  
Gomes da Costa

**Fernando Apezteguia**  
Everis

**Fernando Pérez-Serrabona**  
Mapfre

**Jaime Llopis**  
ACS Industrial

**Javier Rodríguez**  
KPMG

**Jorge Arduh**  
Indra

**Marc Reichardt**  
Bayer

**José Antonio Coimbra**  
Iberia|British Airways

**José Maria Pena**  
Prosegur

**Kátia Repsold**  
Naturgy

**Luis Syder**  
Empresa de Navegação Elcano

**Marco Castro**  
PwC

**Mariano Ferrari**  
Repsol Sinopec

**Mario Ruiz-Tagle**  
Neoenergia

**Rui Manuel de Oliveira**  
Meliá

**Renato Meirelles**  
CAF do Brasil

# | **Equipo**

## **Director Ejecutivo**

Alejandro Gómez

## **Asistente Ejecutiva**

Lia Oliveira

loliveira@camaraespanhola.org.br

## **Departamento Administrativo y Financiero**

Ricardo Campos

rcampos@camaraespanhola.org.br

Cíntia Yukie Kurita

ckurita@camaraespanhola.org.br

## **Departamento de Relacionamento**

Vivian Feher Fdez-Cardellach

vfeher@camaraespanhola.org.br

Raquel Corujo

rcorujo@camaraespanhola.org.br

Victoria Lemberk

vlembark@camaraespanhola.org.br

## **Departamento de Comunicación y Marketing**

Cibele Quinto

cquinto@camaraespanhola.org.br

Wellinton Lenzi

wlenzi@camaraespanhola.org.br

Ana Caroline Moraes

acmoraes@camaraespanhola.org.br

## **Departamento de Eventos**

Karina Ferreira

kferreira@camaraespanhola.org.br

**Departamento de Comités y Conocimiento**

**Amanda Costa**

acosta@camaraespanhola.org.br

**Bárbara Martinez**

bmartinez@camaraespanhola.org.br

# Créditos

## Redação dados da Espanha

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de España

## Redacción y datos de Brasil

Empresas asociados a la Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil y a la Cámara de Comercio Brasil-España (CCBE)

## Edición

Cibele Quinto e Ana Caroline Moraes

## Revisión y traducción

Cerdán Traduções

## Design

Wellinton Lenzi

## Producción

Abril de 2019

## Apoyo Institucional



## Realización

**Cámara**  
Oficial Española de Comercio en Brasil

## Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil

Av. Eng. Luís Carlos Berrini, 1681 - 14º andar

Cep: 04571-011 - São Paulo – SP – Brasil

Tel: 11 5508-5959

camaraespanhola@camaraespanhola.org.br

www.camaraespanhola.org.br



facebook.com/CamaraEspanhola



linkedin.com/company/camaraespanhola



twitter.com/camaraespanhola



youtube.com/camaraespanhola



instagram.com/camaraespanhola

La presente guía es meramente informativa, no pudiendo ser interpretada como una recomendación de implementación o asesoramiento específico en relación con cualquiera de las materias aquí tratadas. Em este sentido, cualquier decisión de inversión debe ser precedida de la contratación de asesores por parte del inversor interesado..