



Como Fazer  
**NEGÓCIOS**  
na Espanha

1ª EDIÇÃO • 2019



# | Índice

## **Mensagens**

Presidência | 04

Diretoria | 05

## **Espanha**

Instituições Políticas e Dados Macroeconômicos da Espanha | 06

Estrutura Geográfica, Meio Humano e Divisão Geopolítica | 08

Mapa Político-Administrativo do Reino da Espanha | 08

Relações Econômicas Bilaterais entre o Brasil e a Espanha | 17

Setores de Oportunidade na Espanha | 18

## **Capítulos**

### **Introdução**

- Espanha, um país atrativo para os negócios | 20

### **Societário**

- Constituição de sociedades e formas societárias | 23
- Reestruturação societária e aquisição de empresas | 26
- Compliance e luta contra a corrupção e fraude | 29

### **Arbitragem**

- Arbitragem como mecanismo de solução de conflitos | 32

### **Trabalhista**

- Direito trabalhista espanhol | 35

### **Tributário**

- Imposto de renda das pessoas físicas | 37
- Introdução e configuração de imposto sobre sociedades | 43
- Tributação internacional e preços de transferência | 50
- Incentivos fiscais para investir na Espanha | 53

### **Acordos Bilaterais**

- Acordos bilaterais entre Brasil e Espanha | 57

### **Financiamento**

- Financiamento e crédito | 60

## **Idioma**

- Falar espanhol, um propulsor de negócios na Espanha | 61

## **Investimentos**

- • Investimentos em Madri | 64

## **Participantes | 66**

## **Quem somos | 69**

## **Junta Diretiva | 71**

## **Equipe | 72**

## **Créditos | 74**

# Mensagem do presidente Marcos Madureira



O Guia Como Fazer Negócios na Espanha representa a missão da Câmara Espanhola no suporte às empresas brasileiras, pequenas, médias e grandes, que queiram se internacionalizar. As temáticas tratadas nesta publicação englobam as particularidades da legislação espanhola e expõem o retrato da estrutura macroeconômica e geográfica do país, que é considerado mundialmente um dos mais atrativos para investimentos diretos estrangeiros.

O cenário econômico internacional passa por grandes mudanças. Esta situação, ao mesmo tempo em que se apresenta como um desafio a ser superado pelos investidores, torna ainda mais importante o conteúdo deste guia, onde os profissionais dos principais escritórios de advocacia e consultorias da Espanha compartilham conhecimentos sobre todo o processo de implantação e desenvolvimento de negócios no país.

Os acordos, as relações comerciais, a localização privilegiada, que torna o país porta de entrada para outros mercados, a importância do mercado interno composto por mais de 46 milhões de habitantes e um setor de negócios altamente desenvolvido, compõem o cenário espanhol que oferece ao empreendedor apoios, subsídios e incentivos para o processo de internacionalização.

Tecnologias da informação e comunicação, energias renováveis, biotecnologia, meio ambiente, turismo, e os setores aeroespacial e automobilístico, são apenas alguns dos mercados estratégicos que se destacam com interessantes oportunidades de negócios para o investidor brasileiro.

Esperamos que o Guia Como Fazer Negócios na Espanha possa auxiliar a um número ainda maior de empresários e empreendedores a expandirem seus negócios de maneira sólida, sustentável e lucrativa. Estejam certos de que sempre poderão contar com o apoio da Câmara Espanhola.

Boa leitura!

## **Mensagem do diretor executivo Alejandro Gómez**



É motivo de grande satisfação para todos nós da Câmara Espanhola poder apresentar a vocês a primeira edição do Guia Como Fazer Negócios na Espanha. Nosso compromisso em apoiar novos investidores a estabelecerem relações comerciais com o país se evidencia nesta publicação, que esmiúça questões legislativas e normas espanholas, além de apresentar a Espanha como um provedor de oportunidades em diferentes setores e porta de acesso à

A publicação conta com capítulos dedicados às áreas societária, trabalhista, tributária, acordos bilaterais ente Brasil e Espanha, compliance e lei anticorrupção, arbitragem, relações governamentais, financiamento e crédito, idioma espanhol e investimentos locais, que abrangem grande parte do processo de implantação e desenvolvimento de um negócio no país.

Este projeto foi lançado em três eventos no Brasil, nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Recife. Este feito contribuiu para a maior disseminação do material e notoriedade às empresas que participaram da publicação com a redação dos capítulos, as quais agradecemos pela confiança e dedicação na elaboração de um conteúdo altamente qualificado e que ao mesmo tempo proporciona praticidade ao leitor.

Nosso agradecimento também ao Ministério de Indústria, Comércio e Turismo do Governo da Espanha e a Câmara de Comércio Brasil-España, apoiadores no processo de desenvolvimento desta publicação, que está disponível em espanhol e português e poderá ser acessada através do site da Câmara Espanhola.

Esperamos que o material seja de grande utilidade para todos os que buscam consolidar suas atividades econômicas em território espanhol.

Desejo a todos uma ótima leitura!

# Espanha

Ao longo deste capítulo, são descritas as principais características do Reino da Espanha, sua demografia, estrutura política e territorial, sua economia e setor externo, relações bilaterais hispano-brasileiras e oportunidades de investimento.

## **Instituições políticas e dados macroeconômicos da Espanha**

A Espanha é uma monarquia parlamentar. O Rei é o chefe de Estado, e sua principal tarefa é arbitrar e moderar o correto funcionamento das instituições de acordo com a Constituição. Também ratifica as nomeações dos cargos mais representativos nos poderes executivo, legislativo e judiciário.

A Constituição de 1978 estabelece os direitos fundamentais e liberdades públicas e atribui às Cortes Gerais (Parlamento) o poder legislativo, ao Governo da nação o poder executivo e aos juízes e magistrados o poder judiciário. A função legislativa é confiada às Cortes Gerais, que incluem o Congresso dos Deputados (Câmara Baixa) e o Senado (Câmara Alta) e cujos membros são eleitos a cada quatro anos por sufrágio universal. As Cortes Gerais exercem o poder legislativo, aprovam os orçamentos gerais do Estado, controlam a atividade do Governo e ratificam tratados internacionais.

O dirigente máximo do governo é o Presidente do Governo, escolhido pelas Cortes Gerais. O Presidente escolhe os membros do Conselho de Ministros.

A Espanha ocupa um lugar de destaque mundial em termos de importância de sua economia: é a 14ª economia mundial em termos de tamanho do PIB, 13º país mais atrativo para o investimento estrangeiro direto (IED), 12º emissor de IDE e 11º exportador de serviços comerciais.

Da mesma forma, a Espanha é uma economia moderna, baseada no conhecimento, em que os serviços representam quase 66% da atividade empresarial, segundo dados do Ministério da Economia e Negócios no ano de 2018, sendo um centro internacional de inovação favorecido pela existência de uma população jovem altamente qualificada, proativa e que oferece custos competitivos no âmbito da Europa Ocidental, especialmente no caso dos que possuem formação superior.

É importante destacar que a Espanha fez um grande esforço para se dotar de infraestruturas muito avançadas, capazes de facilitar o crescimento futuro da sua economia, que tem sido acompanhada por um importante compromisso com a investigação e inovação.

A **estrutura da economia espanhola** é a de um país desenvolvido, com o setor de serviços (66%) contribuindo mais para o Produto Interno Bruto, seguido pelo setor da indústria (16%), de modo que entre os dois setores eles representam mais de 82% do VAB a preços de mercado, de acordo com dados do Ministério da Economia e Negócios em 2018.

No conjunto do ano de 2018, o PIB espanhol a preços correntes situou-se em 1,2 trilhão de euros, 2,5 superior ao de 2017 em termos reais, encontrando-se a economia espanhola entre as que mais crescem na Europa. Segundo o Banco da Espanha, a previsão de crescimento para 2019 é de 2,2%, de modo que a Espanha pretende manter o crescimento em 2019 acima da média na zona do euro (previsto em 1,3% para o mesmo período).

A trajetória de crescimento iniciada nos dois últimos trimestres de 2013 foi mantida ao longo de 2018. Assim, durante os quatro trimestres de 2018, o PIB cresceu 0,6% entre janeiro e março, de 0,6% entre abril e junho, de 0,5% entre julho e setembro e de 0,7% nos últimos três meses de 2018.

Outro indicador relevante a ser considerado, quando se pensa em Espanha como destino de investimento, é a evolução dos preços. A inflação na Espanha vem caindo lentamente desde o final da década de 1980, resultado de um intenso processo de reforma estrutural que melhorou as condições internas de formação de preços. Assim, a inflação média entre 1987 e 1992 (média da evolução do Índice de Preços ao Consumidor) foi de 5,8%, pela primeira vez situou-se em um número inferior a 5% em 1993 e tem sido progressivamente reduzida, até uma taxa de inflação ano-a-ano no final do ano fiscal de 2018 em 1,2%.

O crescimento da economia espanhola nos últimos tempos foi resultado do dinamismo da demanda interna (notadamente o aumento da formação bruta de capital) e do bom desempenho da demanda externa.

A Espanha está posicionada como o 5º mercado europeu. De fato, hoje compõem o mercado interno espanhol 46,73 milhões de pessoas, com uma renda per capita de 25.064 euros em 2017 de acordo com os dados mais recentes do Instituto Nacional de Estatística (INE), 4,1% mais que no ano anterior, distinguindo 4 regiões com renda acima de 30.000 euros: Madri (33.824), País Vasco (32.969), Navarra (30.853) e Catalunha (30.064 €).

Há também uma demanda adicional significativa dos 82,6 milhões de turistas que visitaram o país em 2018, o que representa um aumento de 0,9% em relação ao ano anterior e um novo recorde histórico, que coloca a Espanha em segundo lugar entre os países do mundo com o maior recebimento de turistas, só perdendo para a França, e acumulando um aumento no volume de mais de 40% desde 2012.

Os turistas estrangeiros que visitaram a Espanha gastaram um total de 89.678 milhões de euros, representando um aumento de 3,1% em relação ao ano anterior. Estes números consolidam a Espanha como um destino turístico global e setor de investimento para desenvolvedores estrangeiros.

A confiança dos investidores internacionais nas perspectivas para a economia espanhola foi refletida na classificação dos ratings de solvência das três principais agências globais. A agência Fitch decidiu elevar a classificação da Espanha para A-, com perspectiva “estável” em janeiro de 2018, um rating de crédito que não recebia desde 2012. A agência elogiou a redução de certos desequilíbrios macroeconômicos ao publicar a qualificação. Em janeiro 2019, a Fitch mantém essa visão e as previsões de crescimento de 2,3% do PIB para a economia espanhola, apoiada pela força da demanda interna, sublinhando a alta excedente de produção em conta corrente de valor agregado, a desalavancagem contínua do setor privado e a reparação do setor financeiro.

A S&P Global Ratings (S&P) e a Moody concordam com estes princípios, de modo que a S&P mantém em 2019 uma classificação de crédito espanhola e A- (melhorada em março 2018) com uma perspectiva positiva, abrindo a porta para a melhoria da classificação a médio prazo. A S&P prevê um “sólido crescimento econômico” para a Espanha e destaca o aumento de contratos indefinidos. Por sua parte, a agência norte-americana Moody também melhorou em abril de 2018 as perspectivas sobre a capacidade de assumir as obrigações de crédito contraídas pela Espanha, elevando o rating de Baa<sup>1</sup>, primeira melhoria desde abril de 2014. Na verdade, diz Moody que as melhorias nos últimos anos “estão suficientemente consolidadas” e afirma como um “fator chave” a “melhoria na força da economia espanhola, por um balanço equilibrado de seu crescimento e a melhoria do Setor bancário, que agora compensa o freio que supõem outros fatores políticos e institucionais”.

Como principais desafios do governo para que a Espanha volte à classificação AAA estão: o volume da dívida pública, a dívida externa, ou a ausência de um plano mais ambicioso de re-

<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#)

formas - em seções como a sustentabilidade do sistema de Seguridade Social.

### **Estrutura Geográfica, meio humano e divisão geopolítica**

O Reino da Espanha ocupa uma área de 505.970 km<sup>2</sup> no sudoeste da Europa, sendo o segundo maior país da União Europeia. O território da Espanha cobre a maior parte da Península Ibérica, que compartilha com Portugal; e inclui também as Ilhas Baleares no Mediterrâneo, as Ilhas Canárias no Oceano Atlântico, as cidades do norte de África de Ceuta e Melilla e várias pequenas ilhas e ilhotas.

De acordo com o INE, a população da Espanha em 2018 era de 46,73 milhões de pessoas, com uma densidade de 92,5 habitantes por quilômetro quadrado (em comparação com 23,8 no Brasil).

A Espanha tem um clima tipicamente mediterrâneo, com diferenças por regiões. O clima na região costeira do norte (costa atlântica) e no Golfo de Vizcaya é caracterizado por ser ameno e chuvoso durante todo o ano, com temperaturas não muito baixas no inverno nem muito altas no verão. O clima na costa do Mediterrâneo, incluindo as Ilhas Baleares, Ceuta e Melilla, é ameno no inverno e seco e quente no verão. Os maiores contrastes ocorrem no interior da península, onde o clima é seco, com invernos frios e verões quentes. As Ilhas Canárias têm um clima privilegiado, com temperaturas muito estáveis entre as estações ao longo do ano no ambiente de 20°, inclusive entre o dia e a noite.

**Mapa político-administrativo do Reino da Espanha**



A Espanha desfruta de uma excelente qualidade de vida, sendo um país aberto a estrangeiros. O país conta com quase 8.000 km de costa litorânea, abundantes possibilidades de esportes e uma variedade de eventos sociais, todos presididos pela diversidade de heranças culturais e pelo cruzamento de civilizações.

O Reino da Espanha está organizado em 17 Comunidades Autônomas, cada uma compreendendo uma ou mais províncias, além das Cidades Autônomas de Ceuta e Melilla, no Norte da África.

O número total de províncias é de 50.

Cada Comunidade Autônoma exerce os poderes que lhe são atribuídos pela Constituição e que são especificados nos Estatutos de Autonomia. Estes Estatutos contêm, além disso, a regulamentação institucional da Comunidade, que geralmente consiste em: uma Assembleia Legislativa eleita por sufrágio universal que promulga a legislação aplicável na Comunidade; um Governo com funções executivas e administrativas, chefiado por um Presidente eleito pela Assembleia que é o representante máximo da Comunidade, e um Superior Tribunal de Justiça que detém o poder judicial no território da Comunidade. Além disso, em cada Comunidade existe um Delegado do Governo nomeado pelo Governo Central, que dirige a Administração Estatal localmente e a coordena com a da Comunidade.

As Comunidades são financeiramente autônomas, recebendo também dotações dos Orçamentos Gerais do Estado.

Como resultado da estrutura descrita acima, a Espanha tornou-se um dos países mais descentralizados da Europa.

Segue-se uma série de dados geográficos, demográficos e econômicos, ilustrativos de cada um dos territórios descritos:

## Andaluzia



**População:** 8.384.408

**Superfície:** 87.599 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Sevilla

**PIB nominal (2017; em milhares de €)<sup>2</sup> :** 155.934.701

**PIB per capita:** 18.557€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 135.813,44

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 465.950,07

**Principais setores de atividade:** Setor agropecuário; indústria alimentícia; indústria de plástico; metalurgia e siderurgia; automotiva; comércio atacadista; transporte terrestre, armazenamento e atividades anexas e hotelaria.

## Aragón



**População:** 1.308.728

**Superfície:** 47.720 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Zaragoza

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 36.379.698

<sup>2</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#)

**PIB per capita:** 27.648€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 46.091,43

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 22.638,61

**Principais setores de atividade:** Agropecuário (fundamentalmente em Huesca); indústria alimentícia; indústria de plástico e borracha; metalurgia e siderurgia; automotiva; comércio atacadista; transporte terrestre; armazenamento e atividades anexas e hotelaria.

### **Astúrias**



**População:** 1.028.244

**Superfície:** 10.604 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Oviedo

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

**PIB per capita:** 22.243€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 54.374,84

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 328.530,86

**Principais setores de atividade:** Indústria alimentícia; indústria química; armazenamento e anexas; hotelaria.

### **Ilhas Baleares**



**População:** 1.128.908

**Superfície:** 4.992 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Palma de Mallorca.

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

**PIB per capita:** 26.287€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 467,81

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 657,46

**Principais setores de atividade:** Hotelaria, hostels e turismo; indústria alimentícia: comércio atacadista e varejista; armazenamento e atividades anexas.

### **Ilhas Canárias**



**População:** 2.127.685

**Superfície:** 7.447 km<sup>2</sup>

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

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

**PIB per capita:** 20.573€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 8.417,79

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 121.558,39

**Principais setores de atividade:** Indústria alimentícia; comércio atacadista e varejista; hotelaria e hostels; 'Call centers'.

## **Cantabria**



**População:** 580.229

**Superfície:** 5.321 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Santander

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

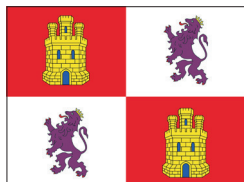
**PIB per capita:** 22.700€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 54.784,80

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 11.215,55

**Principais setores de atividade:** Indústria alimentícia; Comércio atacadista; transporte terrestre; hotelaria.

## **Castilha e León**



**População:** 2.409.164

**Superfície:** 94.226 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Valladolid

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

**PIB per capita:** 23.446€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 168.404,28

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 44.342,64

**Principais setores de atividade:** Indústria alimentícia; metalurgia; comércio atacadista e varejista; automotiva; indústria de plástico e borracha.

## **Castilha la Mancha**



**População:** 2.026.807

**Superfície:** 79.463 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Toledo

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

**PIB per capita:** 19.819€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 36.290,93€

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 5.347,64

**Principais setores de atividade:** Indústria alimentícia; comércio atacadista; hotelaria; fabricação de bebidas; transporte terrestre; armazenamento e atividades anexas.

## Ceuta



**População:** 85.144

**Superfície:** 19 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Ceuta

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 1.662.363

**PIB per capita:** 19.561€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 400,34

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 687,29

**Principais setores de atividade:** Serviços.

## Catalunha



**População:** 7.600.065

**Superfície:** 32.107 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Barcelona

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 223.987.828

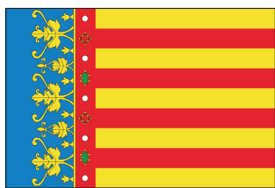
**PIB per capita:** 30.064€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 578.578,87

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 1.008.960,93

**Principales sectores de actividad:** Principais setores de atividade: Agrário (fundamentalmente em Tarragona e Lérida) e indústria alimentícia; indústria química; indústria de plástico e borracha; metalurgia; automotiva; indústria manufatureira; comércio varejista e atacadista; atividades administrativas e de escritórios; hotelaria; armazenamento e anexas.

## Comunidade Valenciana



**População:** 4.963.703

**Superfície:** 23.255 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Valencia.

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 108.632.581

**PIB per capita:** 22.034€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 184.953,07

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 518.376,18

**Principais setores de atividade:** Agrário (Alicante e Valencia); indústria alimentícia; plástico e borracha; metalurgia; automotiva; hotelaria e hostels; comércio atacadista; armazenamento e anexas.

## Extremadura



**População:** 1.072.863

**Superfície:** 41.635km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Mérida.

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 18.838.435

**PIB per capita:** 17.554€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 24.822,88

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 1.004,15

**Principales sectores de actividad:** Principais setores de atividade: Agrário; indústria alimentícia; indústria química; transporte terrestre.

## Galícia



**População:** 2.701.743

**Superfície:** 29.574 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Santiago de Compostela

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 60.568.060

**PIB per capita:** 22.404€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 174.699,86

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 112.050,46

**Principais setores de atividade:** Indústria alimentícia; fabricação de bebidas; indústria de plástico e borracha; metalurgia; automotiva; comércio atacadista; armazenamento e anexas; hotelaria.

### **Madri**



**População:** 6.578.079

**Superfície:** 8.022 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Madrid

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 220.024.945

**PIB per capita:** 33.824€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 284.835,67

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 254.371,05

**Principais setores de atividade:** comércio atacadista; comércio varejista; transporte terrestre; armazenamento e anexos; produtoras de cinema e televisão; hosteleria e hotelaria; atividades administrativas e de escritórios; produções artísticas.

### **Melilha**



**População:** 86.384

**Superfície:** 12 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Melilla.

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 1.527.165

**PIB per capita:** 18.007€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 4,40

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 2.456,90

**Principais setores de atividade:** Serviços.

### **Murcia**



**População:** 1.478.509

**Superfície:** 11.313 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Murcia.

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 30.410.415

**PIB per capita:** 20.636€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 234.252,93

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 1.008.699,77

**Principais setores de atividade:** agrário; indústria alimentícia; comércio atacadista; transporte terrestre.

### **Navarra**



**População:** 647.554

**Superfície:** 10.391 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Pamplona.

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 19.776.897

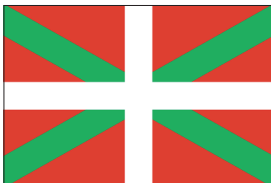
**PIB per capita:** 30.853€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 103.295,36

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 26.679,90

**Principais setores de atividade:** indústria alimentícia; indústria química; metalurgia; siderurgia; automotiva; indústria plástico e borracha; comércio atacadista.

### **País Vasco**



**População:** 2.199.088

**Superfície:** 7.234 km<sup>2</sup>

**Capital administrativa:** Vitoria.

**PIB nominal (2017; em milhares de €):** 71.464.338

**PIB per capita:** 32.969€

**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 103.295,36

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 26.679,90

**Principais setores de atividade:** indústria alimentícia; madeira; papel e artes gráficas; metalurgia; automotiva; comércio varejista; transporte terrestre; armazenamento e anexos.

### **La Rioja**



**População:** 315.675

**Superfície:** 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.**Exportações ao Brasil (2018; em milhares de €):** 234.252,93

**Importações do Brasil (2018; em milhares de €):** 1.008.699,77

**Principais setores de atividade:** Indústria alimentícia; fabricação de bebidas; metalurgia; hotelería.

## **Relações Econômicas Bilaterais entre o Brasil e a Espanha**

A relação Espanha-Brasil é baseada em dois pilares fundamentais: a forte presença de investimento de empresas espanholas no Brasil e o interesse dos brasileiros pela língua e cultura espanhola.

Os fluxos econômicos e comerciais hispano-brasileiros foram historicamente aprimorados pelos laços da Espanha com a Ibero-América e a África do Norte e as vantagens de usar a Espanha como porta de entrada para a Europa e o norte da África.

### **Principais acordos bilaterais**

- Plano de Parceria Estratégica Espanha-Brasil: Assinado em novembro de 2003. Cria dois grupos de trabalho (Infraestrutura e Comércio e Investimento). Eles não tiveram muita atividade até que foi acordado para reativá-los durante a visita à Espanha da presidente Dilma Rousseff (2012). Reuniram-se em 2014 (Brasília) e 2015 (Madri).
- Tratado Geral de Cooperação e Amizade: Assinado em julho de 1992. Em vigor desde julho de 1994. Como parte do Tratado foi incluído um Acordo Econômico, em vigor até 1999.
- Contrato de Dupla Tributação (CDI): Assinado em novembro de 1974. Em vigor desde dezembro de 1974. Atualizado em setembro de 2003, por meio de troca de correspondência.

### **Acordos setoriais recentes com conteúdo econômico**

- Memorando de Entendimento entre o Ministério da Integração Nacional do Brasil e o Ministério da Agricultura, Pesca, Alimentação e Meio Ambiente do Reino da Espanha sobre Cooperação em Recursos Hídricos (março de 2018). É uma renovação do Memorando de Entendimento assinado em abril de 2015.
- Acordo de colaboração bilateral na área científica por meio da Comissão Conjunta de Ciência, Tecnologia e Inovação (novembro de 2017).
- Memorando de Entendimento entre o Ministério do Desenvolvimento do Reino da Espanha e o Ministério dos Transportes, Portos e Aviação Civil da República Federativa do Brasil, na área das Infraestruturas e Transportes. (Abril de 2017).
- Memorando de Entendimento entre o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços da República Federativa do Brasil e o Ministério da Economia, Indústria e Competitividade do Reino de Espanha sobre Cooperação Econômica e Comercial. (Abril de 2017).
- Declaração conjunta de intenções sobre cooperação em matéria fiscal e aduaneira, assinada entre ambas as agências fiscais em junho de 2016.
- Acordo de Colaboração ICEX-APEX Brasil, maio de 2010, renovado em abril de 2015.
- Acordo de Colaboração entre o ICEX e a Agência Gaúcha para o Desenvolvimento e Promoção de Investimentos (AGDI, Rio Grande do Sul), dezembro de 2014.
- Acordo de Colaboração entre o Ministério do Desenvolvimento e o PNUD, março de 2014 e renovado em setembro de 2017. Oferece suporte jurídico à colaboração entre as empresas públicas de engenharia e planejamento de infraestruturas INECO (Espanha) e EPL (Brasil).
- Acordo de Colaboração entre CDTI e a FINEP, de dezembro de 2013.
- Acordo de Colaboração ICEX-Investe São Paulo, novembro de 2013.
- Acordo de Colaboração entre o BNDES e a IGO, outubro de 2013.
- Acordo de Colaboração entre o Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação do Brasil e a Secretaria de Estado da Inovação, novembro de 2012.

### **Relações comerciais bilaterais**

Os dados excepcionais de exportação entre 2010 e 2013 transformaram o Brasil no primeiro cliente da Espanha na América Latina (à frente do México e, a partir de 2014, a mudança de

ciclo no Brasil voltou a modificar essa situação e os dados dos últimos anos recuperam uma situação comercial deficitária para a Espanha e benéfica para o Brasil.

De fato, com dados da Secretaria de Estado de Comércio do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, as importações espanholas do Brasil aumentaram drasticamente em 2017, de 2.968,9 milhões de euros em 2016 - 1,1% do total importado para a Espanha -, para 4.064,8 milhões de euros em 2017, o que implica um crescimento de 36,9% em apenas um ano. Em 2018 essa tendência se manteve e as importações ficaram em 4.834,5 milhões de euros, o que representa um avanço no ano de 15,9%.

Por outro lado, em 2017, as exportações espanholas para o Brasil totalizaram 2.509,2 milhões de euros (0,9% do total), com um aumento de 11,7% em relação a 2016. No ano fiscal de 2018, as exportações espanholas para o Brasil teriam ficado em 2.423,6 milhões de euros, o que equivale a uma queda de 3,4% em relação ao ano anterior.

Com esses dados, o Brasil tem sido nosso cliente número 16 em 2017, com uma participação de mercado de 0,9% e nosso fornecedor número 17, com uma participação de 1,3%. Por sua parte, em 2018 o Brasil baixou uma posição como cliente e chegou ao 17º lugar (mantendo a cota em 0,9% do total das exportações) e como fornecedor subiu três posições até ser nosso fornecedor de posição 14, com uma participação de 1,5% sobre a importação total.

Desta forma, a balança comercial bilateral situou-se em 1.555,7 milhões de euros em 2017, passando para 2.410,9 milhões de euros em 2018. Isso levou a uma redução significativa na taxa de cobertura de 87,9% em 2015 para 50,1% em 2018.

O comércio bilateral está concentrado em alguns setores. Segundo o secretário de Estado do Comércio do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, em 2018, os principais capítulos exportados para o Brasil pela Espanha foram: semimanufaturados (38%); bens de equipamento (20%); produtos energéticos (18,3%); alimentos (8,7%), bens de consumo (5,3 %), ou componentes para a indústria automotiva (4,8%). Em relação aos principais capítulos importados do Brasil pela Espanha destaca-se a alimentação (34%); produtos energéticos (34%); matérias-primas (20%); semimanufaturados (9%) e bens de capital (2%); a partir desses dados, poderíamos qualificar as duas economias como complementares.

Os dados de comércio de serviços têm pior qualidade e atualização do que os de bens. Segundo o Ministério da Economia do Brasil em 2017, a Espanha teria exportado serviços para o Brasil no valor de 1.197,9 milhões de dólares (colocando-nos como seu 6º fornecedor), enquanto as importações de serviços do Brasil somaram 323 milhões de dólares, com um aumento 50% em relação a 2016.

## **Setores de oportunidade na Espanha**

Para o investidor brasileiro, a Espanha oferece oportunidades interessantes de negócios em setores estratégicos de alto valor agregado, como as TIC, a energia renovável, biotecnologia, ambiente, turismo, indústria aeroespacial e automotiva, devido ao seu ambiente competitivo.

Além disso, as empresas instaladas na Espanha não somente podem ter acesso ao mercado interno, um mercado muito atrativo por seu tamanho, mais de 46 milhões de consumidores e seu alto poder aquisitivo, com um PIB per capita superior a 25.000 euros – no entanto, a partir da Espanha, é possível ter acesso aos mercados da Europa, Norte da África e Oriente Médio, enquanto a Espanha serve como uma excelente ponte entre a União Europeia e os países da América Latina, a sua posição geoestratégica privilegiada, o seu prestígio, sua relação histórica -cultural e a forte presença de empresas espanholas em todas estas regiões.

Por outro lado, a Espanha é um país aberto ao investimento internacional. De acordo com o Índice da OCDE, FDI Regulatory Restrictiveness Index, a Espanha é o nono país do mundo com

a regulamentação mais aberta para o investimento internacional. Este perfil altamente internacionalizado da economia espanhola permitiu que o país se tornasse uma plataforma para negócios internacionais, de modo que a Espanha é o 13º receptor de investimento estrangeiro no mundo, o que destaca o importante papel desempenhado pelo investimento estrangeiro na economia espanhola.

Nos últimos cinco anos, um em cada três projetos recebidos foram enquadrados em setores com alto valor tecnológico e com importação de inovação, como as TIC, indústria automobilística, meio ambiente, aeronáutica e aeroespacial, turismo e serviços empresariais, entre outros. Note-se que, em 2017, a indústria automobilística representou 8,6% do PIB espanhol (incluindo a distribuição e atividades conexas) e 19% das exportações espanholas. Estimando a contribuição dos demais setores relacionados ao setor automotivo (distribuição, seguros, financeiro, etc.), a participação no PIB do setor em 2017 aproxima-se de 10%. Com estes dados, a Espanha foi em 2017 o segundo maior fabricante de automóveis na Europa e oitavo no mundo, sendo também o primeiro fabricante europeu de veículos industriais, l. Esta indústria consiste em mais de 17 fábricas e 1.000 empresas de fabricação de peças e equipamentos. Além disso, estima-se que para a expansão e modernização das usinas seja necessário um investimento de 10.000 milhões de euros. Entre as oportunidades de negócio deste Setor encontra-se a fabricação de materiais leves, reciclagem de materiais, introdução da energia elétrica como meio de propulsão ou os carros conectados.

Enquanto isso, também é importante salientar que o setor aeroespacial e de defesa na Espanha é caracterizado por um crescimento elevado e um investimento significativo em investigação e desenvolvimento que atingiram 966 milhões de euros em 2017 de acordo com dados fornecidos pela Associação Espanhola de Empresas Tecnológicas de Defesa, Segurança, Aeronáutica e Espaço (TEDAE). Entre as oportunidades de negócios neste Setor incluem sistemas de gestão do tráfego aéreo (ATM), voos comerciais não tripulados, a concepção e fabricação de materiais leves e o desenvolvimento de aplicações de satélite.

Por sua vez, o desenvolvimento do setor das tecnologias da informação (TIC) ocupa na Espanha, atualmente, um lugar de destaque no cenário internacional, com forte apoio dos sucessivos governos comprometidos com os seus parceiros europeus em uma implementação harmonizada das políticas de modernização tecnológica. O mercado das TIC experimentou na Espanha um dos maiores crescimentos da Europa na última década, consolidando-se entre os cinco primeiros da região. Entre as oportunidades mais importantes do setor incluem a implementação de CSC corporativa, a terceirização de tarefas associadas a centros de serviços compartilhados, redes inteligentes, Cidades Inteligentes, redes ultra-rápidas, internet das coisas, impressão em 3D, FINTECH, segurança cibernética e Big Data.

Finalmente, o setor de energia renovável também merece uma menção especial. É um setor especialmente atrativo para investimentos internacionais, já que o atual plano do governo passa pela drástica redução, entre 80% e 95%, das emissões de gases de efeito estufa e pelo aumento das energias renováveis na matriz energética espanhola, objetivos em consonância com o Acordo de Paris. Para atingir esses objetivos, estima-se que a Espanha terá que investir, até 2050, aproximadamente 350.000 milhões de euros.

---

# 1 | Espanha, um país atrativo para os negócios

ESCRITO POR CESCE



Atualmente fazer negócios na Espanha é um pouco mais fácil que em 2015 ou 2016. Esta afirmação se comprova tanto no relatório Doing Business do Banco Mundial, que avalia 190 países e jurisdições, quanto no Barômetro do Clima de Negócios na Espanha desenvolvido pelo Instituto Espanhol de Comércio Exterior (ICEX) e IESE Business School.

A Espanha é um país da União Europeia competitivo, moderno e inovador, dotado de recursos humanos e tecnológicos que o tornam muito atrativo para a comunidade de negócios internacional. Além disso, conta com um amplo sistema de ajudas e incentivos em âmbito europeu, nacional, regional e local, do qual podem beneficiar-se os investidores.

Dispõe de uma moderna e completa rede de infraestruturas: primeira rede europeia de trens de alta velocidade e de autoestradas e rodovias, assim como três dos portos de maior tráfico de contêineres e dois dos maiores aeroportos da Europa.

A Espanha é o nono país do mundo em recebimento de Investimento Estrangeiro Direto (IED). Seu elevado grau de abertura e favorável marco jurídico para os investimentos estrangeiros levaram a Espanha a receber investimentos em atividades de alto valor agregado e intensivas em conhecimento e contribuição tecnológica. Em produção científica, a Espanha é o nono país em âmbito mundial e quinto da UE-15, já a que os cientistas espanhóis dispõem de um excelente grau de formação e capacitação.

O idioma espanhol tem uma importância crescente para os negócios. É o idioma oficial em mais de 20 países do continente americano, incluídos os Estados Unidos. Em conjunto, há mais de 500 milhões de falantes de espanhol no mundo.

O mercado espanhol é um dos maiores da Europa, com 47 milhões de consumidores, ao qual se deve somar mais de 56 milhões de turistas que visitam a Espanha todos os anos.

Como membro da UE, a Espanha tem acesso direto aos países da União Europeia. Mantém com a América Latina o maior número de tratados de dupla tributação e de proteção dos investimentos. Do mesmo modo, as empresas espanholas mantêm um papel de liderança nas economias latino-americanas. Ambos os fatores são essenciais para fazer da Espanha um trampolim para as relações de negócios na América Latina e para que as empresas latino-americanas tenham acesso aos mercados europeus.

A Espanha se converteu em um lugar estratégico para a gestão das multinacionais em sua expansão nos mercados da Europa e América Latina. Numerosas companhias Europeias e asiáticas como (Wincor Nixdorf, British Telecom, Huawei, etc.) estabeleceram seus headquarters para a América Latina na Espanha, e outras latino-americanas como Cemex, Pemex, Votorantim escolheram a Espanha como centro de decisão para suas operações na Europa. A proximidade geográfica da Espanha com os mercados do Norte da África e do Oriente Médio completa sua extraordinária área de influência.

O Banco Mundial também mostrou reconhecer o avanço espanhol, registrando em seu comunicado que a Espanha encontra-se entre as cinco nações da OCDE que implementaram mais

reformas bem-sucedidas no momento de facilitar o lançamento e funcionamento dos negócios. Por sua parte, os resultados do Barômetro do Clima de Negócios na Espanha de 2017 indicam uma melhora em relação com os resultados obtidos em exercícios anteriores, com uma avaliação média de 2,92 sobre 5 e um aumento das previsões das empresas de investimento, emprego e faturamento. As áreas mais valorizadas são as de Infraestruturas, Tamanho de Mercado, Capital Humano e Qualidade de Vida.

A área mais importante para os investidores continua sendo a do Capital Humano. Outras áreas destacadas são o Tamanho de Mercado, as Infraestruturas e o Mercado de Trabalho. Os setores que receberam melhor avaliação por parte dos investidores foram os relacionados com a Infraestrutura, ponto forte da Espanha, e Tamanho de Mercado, seguidos por Capital Humano e Qualidade de Vida.

Além disso, os investidores na Espanha demonstram a necessidade de medidas no concernente aos Custos (como de eletricidade, telefone ou Internet), ao Regime Fiscal (como os encargos da Seguridade Social sobre o trabalhador ou o imposto de Sociedades), ou à Redução da Carga Burocrática.

Os aspectos do Capital Humano também são considerados essenciais e são avaliados positivamente em muitos pontos, especialmente com relação à qualidade, custo e flexibilidade, embora em outros haja espaço para melhorias, como o domínio de idiomas.

As previsões de investimento, faturamento, geração de emprego e volume de exportação para os anos 2017 e 2018 são claramente positivas e melhores com relação a 2016. Concretamente, as perspectivas de investimento para o próximo ano, por parte das empresas estrangeiras na Espanha, são muito favoráveis. Assim, 95% das empresas pesquisadas têm previsto aumentar ou manter seus investimentos na Espanha e as perspectivas de emprego também são muito positivas, passando para 94% as empresas instaladas no país que têm previsto aumentar ou manter seu quadro de funcionários na Espanha, frente a 87% que afirmam tê-lo feito em 2016. Igualmente são excelentes as perspectivas de faturamento em nosso país, com 91% de empresas pesquisadas que pensam aumentar ou manter seu faturamento. Finalmente, sobre o volume de exportação, mais de 70% das empresas estrangeiras exportam a terceiros negociados da Espanha, aumentando, além disso, o perfil exportador das empresas entre 2016 e 2018.

A Administração, as empresas espanholas e suas organizações representativas apostam decididamente em fomentar a internacionalização da malha empresarial, conscientes de que se a economia espanhola quer crescer, terá que fazê-lo por meio do exterior. É por isso que, a partir destas perspectivas, as empresas nacionais almejam lançar-se ao exterior e atrair investimentos estrangeiros como única via de crescimento e como meio para impulsionar a produtividade, a inovação e a criação de empregos.

Assim, a malha empresarial espanhola está formada, quase em sua totalidade, por pymes (pequenas e médias empresas). As empresas com menos de 250 trabalhadores representam 99,88% do total, o que equivale a 3.178.408 unidades produtivas. A estratégia para consolidar o modelo de crescimento orientado ao exterior é dinamizar os instrumentos que ajudam a potencializar essas deficiências em termos de produtividade, inovação e, fundamentalmente, financiamento.

Com o objetivo de melhorar as condições financeiras dos projetos empresariais, a Administração do Estado colocou em funcionamento uma série de instrumentos financeiros públicos entre os quais se distingue o seguro de crédito, que atualmente desempenha um papel essencial como elemento dinamizador e de apoio à iniciativa empresarial, um projeto chave que se mostrou muito relevante durante os primeiros anos da crise, quando os mecanismos oficiais tornaram possível empreender projetos no exterior perante a carência quase absoluta de crédito por parte das entidades, demonstrando sua utilidade como corretor de falhas de mercado.

---

## Constituição de sociedades e formas societárias

ESCRITO POR URÍA MENÉNDEZ

URÍA  
MENÉNDEZ

As sociedades S.A e S.L. diferenciam-se em relação aos outros tipos sociais, principalmente no fato de que a responsabilidade de todos seus sócios se limita ao aportado no capital social. São claramente as mais habituais em Direito espanhol e, por isso, as que serão objeto de análise nesta publicação.

Ambas são regidas, fundamentalmente, pelo disposto no Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julho, pelo qual se aprova o texto consolidado da Lei de Sociedades de Capital.

### Constituição

As sociedades S.A e S.L. constituem-se mediante a outorga de uma **escritura de constituição, registrada** perante notário espanhol, na qual deve constar: (i) a identidade do sócio ou dos sócios, (ii) a escolha de um tipo societário determinado, (iii) os aportes realizados por cada sócio e o numerário das participações ou ações atribuídas em troca, (iv) os estatutos da sociedade, e (v) a identidade da pessoa(s) que se encarregam, inicialmente, da administração e representação da sociedade, além de algumas particularidades próprias de cada tipo social.

Para a outorga da escritura de constituição deve-se levar em conta, entre outros, os seguintes aspectos:

- Em caso de que os sócios estrangeiros se apresentem por meio de representantes, deve-se outorgar uma procuração em sua correspondente jurisdição. Esta procuração deve estar devidamente apostilada.
- O sócio estrangeiro deve contar com um número de identificação fiscal espanhol (N.I.F. ou N.I.E, caso seja pessoa jurídica ou física).
- É necessário obter certidão negativa da denominação social que se pretende dar à nova companhia e demonstrar, por meio de um certificado bancário, que foi aportado o capital social mínimo para sua constituição.

A seguir, a escritura de constituição é registrada no Registro Mercantil [Registro Comercial] onde a sociedade tiver seu domicílio e, com isso, adquire-se a titularidade jurídica própria ao tipo social escolhido. A informação do Registro é pública e qualquer pessoa pode solicitar certidões ou notas simples sobre circunstâncias que constem registradas.

Além disso, em cumprimento da normativa de prevenção de lavagem de dinheiro, previamente à outorga da escritura, o sócio deve realizar a declaração de titularidade real, identificando se há alguma pessoa física que, direta ou indiretamente, possua ou controle uma porcentagem superior a 25 por cento do capital ou de seus direitos de voto.

Finalmente, deve-se informar o investimento estrangeiro na Espanha ao Registro de Investi

mentos para fins administrativos ou estatísticos. O tipo de declaração e o sujeito obrigado a realizá-la dependem do investimento, mas habitualmente a pessoa jurídica estrangeira ou física não residente terá que apresentar o modelo D1-A, relativo a investimentos em sociedades espanholas que não são negociadas em Bolsa.

## **Capital Social e Integralização**

### **Sociedade anônima**

O capital social mínimo da SA é 60.000 euros, divide-se em **ações** consideradas valores mobiliários e podem ser representadas mediante títulos ou anotações em conta. As ações devem estar totalmente subscritas e integralizadas, ao menos, em uma quarta parte de seu valor nominal no momento da outorga da escritura de constituição.

As ações representadas mediante títulos podem ser nominativas ou ao portador. Deverão ser nominativas caso sua importância não tenha sido totalmente desembolsada ou quando sua transmisibilidade esteja sujeita a restrições. As ações podem ser negociadas de forma regular, em cujo caso deverão estar representadas mediante notas em conta.

Em princípio, as ações são livremente transmissíveis, salvo pelas limitações estabelecidas, em seu caso, nos estatutos. As formalidades para a transmissão dependem de sua forma de representação.

### **Sociedade de responsabilidade limitada**

Nas Sociedades de Responsabilidade Limitada o capital social mínimo é de 3.000 EUR e está dividido em participações que não são consideradas como valores mobiliários nem podem ser representadas (também não podem, portanto, serem negociadas no mercado). Devem estar totalmente subscritas e integralizadas no momento da outorga da escritura de constituição.

A transmissão de participações deve constar em documento público e está sujeita a restrições (geralmente direitos de aquisição preferencial), salvo que se transmitam a outro sócio, cônjuge, ascendente, descendente ou sociedade pertencente ao mesmo grupo, observando sempre o previsto nos estatutos sociais.

## **Características Comuns da S.A. e S.L.**

- Ambas as sociedades podem ser unipessoais, ou seja, podem ter um único sócio. A unitariedade suporta obrigações de publicidade. A nacionalidade ou o domicílio do sócio é indiferente.
- As participações e as ações podem outorgar direitos distintos.
- A assembleia geral é o órgão supremo de administração da sociedade. Os acionistas ou sócios se reúnem em assembleias para decidir sobre as matérias próprias de sua competência (aprovação de contas, nomeação de administradores, modificações estatutárias, entre outras). Existem dois tipos de assembleias: a ordinária, que se celebra anualmente para pronunciarem-se sobre a gestão social, as contas anuais e a aplicação do resultado; e as extraordinárias, que são todas as demais.
- Por sua parte, a representação e a administração da sociedade correspondem aos administradores. Podem ser confiadas a um administrador único, a vários administradores que atuem de forma solidária ou conjunta ou a um conselho de administração. Não é necessário que o administrador cumpra nenhum requisito de nacionalidade ou domicílio, porém, os administradores não residentes devem contar com o N.I.E.

## **Outros Tipos Sociais**

Em 2003 foi introduzida outra modalidade de S.L. A Sociedade Limitada Nova Empresa (S.L.N.E.), que tem como objetivo simplificar seu regime e agilizar os requisitos para sua constituição. Entre suas características se destacam: que pode inscrever-se no Registro em um prazo de 48 horas da outorga da escritura de constituição, seu capital social mínimo é de 3.000 e máximo de 120.000 euros, pode ter um objeto social amplo e genérico para permitir mais flexibilidade no desenvolvimento de suas atividades e unicamente podem ter sócios pessoas físicas (máximo de 5 sócios).

Por outro lado, o Regulamento (C) núm. 2157/2001 do Conselho, de 8 de outubro de 2001, introduziu a figura da Sociedade Anônima Europeia, que permite a criação e a gestão de sociedades de dimensão europeia. Pode-se constituir mediante fusão de, ao menos, duas sociedades pre-existentes que estejam sujeitas às normas, tenham seu domicílio e administração em, pelo menos, dois Estados membros distintos. O capital social subscrito não pode ser inferior a 120.000 euros.

---

## Reestruturação societária e aquisição de empresas

ESCRITO POR QUABBALA



Centenas de empresas, afetadas pelas restrições de crédito e pela recessão dos últimos anos, encontraram nos procedimentos de reestruturação uma solução para seus problemas de endividamento, recorrendo a mecanismos extrajudiciais que permitem evitar o concurso de acredores (concordatas e falências). Em matéria de reestruturação financeira, os acordos de refinanciamento e os acordos extrajudiciais de pagamento são instrumentos essenciais na Espanha. Os primeiros se propõem para pessoas físicas, bem como pequenas e médias empresas, enquanto os últimos se orientam às empresas médias e grandes.

A obrigação de solicitar a declaração de insolvência recai sobre o devedor durante os dois meses seguintes da data do conhecimento ou do suposto conhecimento da sua insolvência. Não obstante, se no prazo mencionado e conforme o artigo 5º bis da Ley Concursal se comunica ao Juzgado o início das negociações para alcançar os acordos referidos, o devedor não estará obrigado a solicitar insolvência até quatro meses depois do início das mesmas (três de negociação e um para a apresentação), sempre que não tiver saído da situação de insolvência. O devedor poderá solicitar que o procedimento de negociação tenha caráter reservado. Igualmente, desde o início das negociações, não poderão ser iniciadas execuções de bens necessários para a continuação da atividade do devedor, suspendendo-se as já iniciadas.

O acordo de refinanciamento pode ser atípico, ou seja, não estar fixado a um procedimento específico e reger-se pela autonomia da vontade das partes, segundo estabelece o artigo 1255 do Código Civil Espanhol.

Por outro lado, encontramos os acordos típicos que deverão seguir a regulação do art 71 bis Ley Concursal e que poderão ser homologados posteriormente em um Tribunal, conforme se prevê na Disposição Adicional 4ª do mesmo texto legal.

O conteúdo destes acordos é livre, referindo-se aos requisitos formais mencionados que deverão constar para sua validade. Na prática habitual, por meio de negociações, são realizadas medidas que permitem que o devedor cumpra com suas obrigações de uma maneira mais flexível. Assim, são frequentes os acordos que prorrogam as datas de vencimento, aumentam os juros aplicáveis, modificam as amortizações, preveem reduções de dívida, etc. Nas reestruturações financeiras de empresas médias e grandes a capitalização de dívidas ou equity debt swap também é frequente, o que reforça a sustentabilidade do equilíbrio ao diminuir a dívida e melhorar a capacidade de endividamento, de forma que se possa conseguir um financiamento adicional, fresh money, permitindo que a empresa continue com sua atividade.

Em relação com suas características, cabe mencionar que contam com proteção rescisória, que não requer que o devedor se encontre em situação de insolvência, assim como deverão ter caráter conservador e não liquidador.

Com respeito aos requisitos que estes acordos devam cumprir, além de ampliar significativamen-

te o crédito disponível ou modificar e extinguir as obrigações, estes deverão responder a um plano de viabilidade da empresa que permita a continuação de sua atividade a curto e médio prazo.

Igualmente, se exige a aprovação dos credores com representação de, pelo menos, 3/5 do passivo do devedor, a emissão de um certificado por parte de um auditor de contas sobre a suficiência do passivo que se exige para a aprovação do acordo, bem como sua divulgação ao público.

Também se protege da rescisão os acordos que, apesar de não alcançarem o referido quórum, cumpram uma série de requisitos, entre outros, o incremento da proporção de ativos sobre a de passivos ou que lancem um ativo circulante superior ao passivo circulante.

Com respeito à homologação dos acordos de refinanciamento, a Disposição Suplementar 4ª Ley Concursal estabelece que se proceda somente se houver aprovação de 51% dos passivos financeiros, bem como se forem cumpridos determinados requisitos do art 71bis Ley Concursal (parágrafo a e números 2º e 3º do parágrafo b do artigo 71.1bis). Se houver um crédito consorciado, será entendido que este está aprovado pela totalidade dos afetados quando ultrapassar 75% de aceitação. Será aplicada uma porcentagem inferior caso as normas que regulem referido acordo assim determinarem.

Os efeitos do acordo poderão ser estendidos também a outros credores de passivos financeiros que não tiverem sido aprovados. O regime aplicado será com relação à redução das dívidas, esperas e conversão de dívidas em ações ou partes de capital, que variará caso seus créditos tenham ou não garantia real, bem como a porcentagem de passivos financeiros que tiverem sido aprovados no acordo.

Uma vez analisada a solicitação pelo Juiz, as execuções singulares serão paralisadas até que seja acordada a homologação.

Cabe ressaltar que, caso o devedor não cumpra com o acordo de refinanciamento, qualquer credor (aderido ao acordo ou não) pode solicitar a declaração de incumprimento do mesmo. Depois de declarado, os credores poderão solicitar a declaração de insolvência.

Quanto ao acordo extrajudicial de pagamentos, este mecanismo foi introduzido na legislação sobre insolvência mediante a Lei 14/2013 de apoio aos empreendedores e sua internacionalização e se regula no Título X da Ley Concursal.

Os orçamentos para seu funcionamento diferem em função de tratar-se de um devedor pessoa física ou empresário, ou um devedor pessoa jurídica.

No caso do devedor pessoa física, poderá iniciar o procedimento a que estiver em situação de insolvência ou quando estiver previsto que não poderá cumprir regularmente com suas obrigações, sempre que a estimativa do passivo for inferior a cinco milhões de euros. No caso do devedor pessoa física empresário se requererá a apresentação do balanço.

Quando se tratar de uma pessoa jurídica (esta poderá ser de qualquer tipo). Exige-se que esteja em situação de insolvência, que no caso de declarar insolvência, não seja de particular complexidade, bem como que conte com ativos suficientes para suportar os custos do acordo. Assim, este procedimento se limita a empresas de tamanho médio ou reduzido.

Além do mencionado anteriormente, se restringe o acesso ao procedimento em questão determinadas pessoas em circunstancias tais como a existência de condenação definitiva por delitos contra o patrimônio, que nos últimos cinco anos tenham alcançado um acordo extrajudicial de pagamento, a homologação de um acordo de refinanciamento ou a declaração de insolvência, entre outros.

O procedimento se iniciará com a solicitação de nomeação de um mediador, dirigida ao tabelião ou ao Registro Comercial. Depois da aceitação do cargo, o registrador ou o tabelião comunicará o

Tribunal da abertura das negociações, seguido de uma reunião com os credores com objetivo de chegar a um acordo de pagamento.

A aceitação do referido acordo avançará caso se produza o voto favorável de 60% do passivo que possa estar afetado pelo mesmo, aplicando um regime de redução de dívidas, esperas e conversão de dívidas que variará em benefício do devedor se a porcentagem de aprovação alcançar 75%.

Em relação com outras dimensões da reestruturação societária, convém fazer referência às reguladas pela Lei 3/2009 sobre Modificações Estruturais das Sociedades Mercantis; entre elas, a fusão, a cisão e a cessão global dos ativos e passivos.

No que diz respeito aos processos de aquisição de empresas, para este tipo de operação, não se prevê uma regulamentação específica, portanto, é preciso reportar-se à regulamentação genérica do contrato de compra e venda contemplado no Código Civil Espanhol.

A compra e venda de empresas pode ser realizada mediante a transmissão de todos seus ativos e passivos, ou bem mediante a transmissão da totalidade de suas ações ou títulos de participação (ou de uma porcentagem que outorgue o controle).

—

## Compliance e luta contra a corrupção e fraude

ESCRITO POR IBERDROLA



A situação atual do Compliance e a luta contra a corrupção e a fraude na Espanha se acentua pela reforma do Código Penal do ano 2010, levada a cabo pela Lei Orgânica 5/2010, de 22 de junho, que introduziu no ordenamento jurídico a possibilidade de atribuir às pessoas jurídicas a correspondente responsabilidade penal (art. 31.1 bis).

No artigo 31.1 bis do Código Penal se recolhem os dois supostos de fato que determinam a responsabilidade penal da empresa: bem pode ser a própria empresa que cria essa responsabilidade penal ou os subordinados que a gera. Portanto, a pergunta é: Como se transmite da pessoa física a responsabilidade penal à pessoa jurídica? Isso pode ser analisado sob duas perspectivas distintas; (i) por um lado, de acordo com o denominado sistema de transferência ou responsabilidade vigária ou subsidiária, no qual o indivíduo comete um delito em nome e benefício, já seja direto ou indireto, da empresa ou pessoa jurídica, transmitindo a responsabilidade penal do indivíduo à pessoa jurídica; (ii) e por outro lado, conforme o sistema de culpabilidade ou autorresponsabilidade, aqui o relevante é se uma vez elaborado e implantado um determinado plano de compliance, foram estabelecidas todas as medidas e prevenções necessárias na corporação de maneira que seja eficaz e seguro ou, pelo contrário, se carece de defeitos, os quais podem ser sorteados ou evitados facilmente por aquela pessoa física no momento de cometer o ato delitivo.

Nem todos os delitos constantes no Código Penal podem ser cometidos pelas pessoas jurídicas, por isso, seguindo a Circular da Procuraria Geral do Estado 1/2016, que analisa de forma detalhada o mencionado artigo 31.1 bis do Código Penal, e atendendo a sua natureza econômica, podemos destacar: a lavagem de dinheiro, os delitos contra o meio ambiente, os delitos contra a Fazenda Pública e a Seguridade Social, fraudes, suborno ou o tráfico de influências entre muitos outros.

O Código Penal determina as multas ou sanções aplicáveis às pessoas jurídicas, que podem chegar à dissolução da pessoa jurídica, a limitação da atividade ou a clausura de locais. A responsabilidade penal das pessoas jurídicas pode dar lugar também a uma responsabilidade civil que poderá ser solidária, subsidiária ou a título lucrativo, se do correspondente fato delitivo se derivam danos ou prejuízos.

É evidente que, diante deste panorama, as empresas devem proteger-se e estabelecer um escudo penal que possa evitar que lhes seja imputado um delito, embora de momento, não existe um critério formal que sirva para conhecer os supostos de isenção da responsabilidade penal da pessoa jurídica, o que determina a existência de um vazio que gera insegurança jurídica.

Atualmente, a melhor forma que têm as empresas para evitar que lhe sejam atribuídas a responsabilidade penal é a implantação de um plano de prevenção elaborado para evitar que se cometam delitos no âmbito da organização e/ou por meio da mesma. Um plano ao qual a

própria Circular da Procuradoria Geral do Estado 1/2016 outorga uma função capital na empresa: promover a cultura ética empresarial: “...os modelos de organização e gestão ou corporate compliance não têm por objeto evitar a sanção penal da empresa, a não ser promover uma verdadeira cultura ética empresarial...”

A cultura e o conceito de compliance faz referência exata ao “bom cidadão corporativo”. O suposto de fato estabelecido pela Lei de “haver-se descumprido gravemente por aqueles os deveres de supervisão, vigilância e controle” é o requisito necessário para que se produza a existência da responsabilidade penal. Fica claro que as pessoas jurídicas atuam por meio das pessoas físicas, e que quando estes últimos cometem um delito, os que adquirem a responsabilidade penal são as empresas.

### **Como Deve ser o Modelo de Organização e Gestão da Prevenção de Delitos em uma Empresa para que Possa Funcionar como Causa de Isenção da Responsabilidade Penal da Pessoa Jurídica**

Na Espanha a elaboração e posterior estabelecimento de um programa de compliance em uma empresa não é uma justificativa suficiente para que se possa exonerar-la da responsabilidade penal, porém, não deixa de ser um dos requisitos fundamentais que estabelece o artigo 31.2 bis do Código penal para que se produza a isenção da pessoa jurídica: (i) que se tenha implantado um programa de compliance antes da comissão do delito, para reduzir as possibilidades da comissão de atos delitivos na empresa ou os controles necessários para sua supervisão e manutenção (ii) um especial seguimento que corresponderá à pessoa ou órgão renomado como responsável por compliance, que poderá ser interno ou externo, mas terá que ter dedicação exclusiva e autonomia operacional para garantir sua independência (iii) que a comissão do fato delitivo tenha se produzido sorteando todas as medidas estabelecidas no plano de prevenção (iv) que tenha completado corretamente sua competência, a pessoa ou órgão responsável por zelar pela “supervisão, vigilância e controle” como responsável por compliance e estabelecido no ponto (ii).

Se estes parâmetros não forem comprovados de forma íntegra, a acreditação parcial poderá servir como atenuante.

Finalmente, é importante destacar o artigo 31.5 bis do Código Penal que determina as pautas que devem seguir os modelos de organização e gestão a fim de que sejam efetivos e eficazes para limitar ou exonerar a responsabilidade penal da pessoa jurídica, em concreto; (i) estudar quais são os riscos penais que podem existir na corporação ou empresa, as áreas nas quais podem existir e também comprovar que fatos delitivos podem ser acautelados, (ii) no momento de configurar a vontade da pessoa jurídica, é necessário estabelecer os protocolos necessários para sua posterior adoção e aplicação, (iii) a criação de um programa de compliance deve contar com os meios econômicos suficientes, (iv) a elaboração de um relatório pelo órgão ou pessoa responsável por compliance, no qual se detalhe todas as questões relevantes com relação ao plano de prevenção, (v) a necessidade de elaborar um sistema disciplinador que resulte de aplicação e que conte com aquelas sanções a serem impostas, sempre e quando não se cumprirem as obrigações e responsabilidades estabelecidas no plano de prevenção, (vi) periodicamente será necessário revisar o programa de compliance, já seja por questões de mudanças normativas, pela possibilidade de implantar novas medidas de prevenção ou simplesmente por questões de mudanças na corporação.

Além dos critérios expostos anteriormente, é preciso levar em conta que, caso queiram um programa de compliance eficiente, no mais amplo sentido da palavra, devem ser seguidas as seguintes pautas; (i) dirigir uma formação adequada a diretores, representantes legais, administradores e empregados, já seja de forma genérica ou específica, (ii) a necessidade de implan-

tar um sistema de sanções ou infrações para garantir a eficácia do programa de compliance, ou seja, que não seja um simples trâmite (iii) a criação de um sistema de comunicação e informação, conhecido como whistleblowing, ou seja, a existência de um canal de denúncias que assegure a não existência de represálias posteriores.

A não existência de uma Lei Anticorrupção na Espanha como tal, como existe na legislação brasileira, não pode significar uma atenuação das medidas que devem ser adotadas pelas empresas, a fim de evitar situações de corrupção e fraude. Ao contrário, o próprio Código Penal espanhol vai mais além e atribui expressamente responsabilidade penal à pessoa jurídica no âmbito da luta contra a corrupção e a fraude, ao contrário que a lei brasileira, que embora atribua sanções de similar contundência, deixa na esfera administrativa a responsabilidade da empresa por fatos de corrupção e fraude, limitando a responsabilidade penal da pessoa jurídica a determinados delitos contra o meio ambiente.

Hoje em dia o universo empresarial espanhol se compõe em mais de 90% de pymes (pequenas e médias empresas) e micropymes, que se enfrentarão às mesmas responsabilidades penais que as grandes corporações. Entretanto, os meios econômicos, de organização, de recursos humanos e inclusive de conhecimento normativo, que em tais empresas são mais escassos, expõem às pymes e micropymes à necessidade de implantar um sistema do Compliance, mas também de aquilatar seus custos e de priorizar, definitivamente, outras decisões, apesar da relevância que possam ter aquelas responsabilidades penais. Atualmente existem no mercado soluções online de Compliance, dirigida às pymes e às micropymes, de fácil compreensão e acesso, acessíveis a sua economia, e o que é mais importante, são ferramentas úteis para conseguir limitar a responsabilidade penal de tais empresas. Link útil: [www.idbocompliance.com](http://www.idbocompliance.com)

Concluindo, é altamente recomendável, no momento de fazer negócios na Espanha, que as empresas contem com Programas do Compliance solventes e eficazes, sempre adaptados às dimensões e atividade desenvolvida pela empresa, que possam evitar as onerosas consequências derivadas de uma possível imputação penal da própria empresa.

—

# 5 | Arbitragem como mecanismo de solução de conflitos

ESCRITO POR IUS + AEQUITAS

## IUS + AEQUITAS

*Despacho de Abogados*

### O que é Arbitragem?

EA arbitragem é um sistema de “justiça privada” alternativo ao procedimento que se segue nos tribunais de justiça para resolver os conflitos entre particulares e/ou empresas, a fim de pôr fim a suas diferenças mediante a intervenção de um terceiro neutro denominado “árbitro” ou “tribunal arbitral” que resolve a controvérsia por meio de um “laudo” (vinculante e equivalente a uma sentença do juiz), sem necessidade de recorrer aos tribunais de justiça.

As partes podem acordar que a arbitragem se desenvolva e resolva em direito ou em equidade, para o qual deverão determinar previamente que tipo de arbitragem se identifica melhor com a matéria e com o conflito concreto que desejam resolver. O tipo de arbitragem escolhida não afeta os trâmites do procedimento, mas sim condiciona a forma em que o árbitro adota seus acordos e resolve definitivamente a controvérsia. No caso de falta de acordo entre as partes sobre o tipo de arbitragem, prevalecerá sempre a de direito.

### O que é uma arbitragem de direito?

A arbitragem de direito é aquela na qual o árbitro deve resolver o conflito raciocinando sua decisão juridicamente, aplicando ao caso as disposições normativas, jurisprudenciais e doutrinárias que resultem procedentes. O laudo, conforme a direito, deve ser motivado.

Resulta idônea para resolver conflitos sobre interpretação de cláusulas contratuais e todos aqueles outros conflitos relativos a matérias reguladas por normas de direito imperativo.

### O que é uma arbitragem de equidade?

Arbitragem de equidade é aquela na qual o árbitro resolve o conflito mediante um laudo, emitido em conformidade com seu mais leal saber e entender, segundo seu sentido natural do que é justo. Este tipo de arbitragem oferece margem de manobra ao árbitro, já que este pode levar em conta circunstâncias que lhe permitem moderar a aplicação estrita da norma jurídica em busca daquela solução que resulte mais justa para o caso concreto, atendidas tais circunstâncias. Isso não supõe que a decisão arbitral (“laudo”) possa ser pronunciada arbitrariamente e à margem do ordenamento jurídico ou dos contratos assinados ou que se pronuncie laudo sem raciocinar e motivar a resolução.

A arbitragem de equidade é idônea para resolver conflitos relativos a demandas de indenização por danos e prejuízos, determinados conflitos de construção, divisão de coisa comum, heranças, etc...

### **Vantagens da Arbitragem como Método de Resolução de Conflitos Internacionais**

Apesar de a arbitragem surgir como alternativa real para acautelar e solucionar definitivamente e de forma idônea os conflitos provenientes de transações de comércio internacional, a submissão a esse processo se perfila já não só como uma opção, mas sim como a solução mais idônea em muitos dos casos, à vista das vantagens que se detalham a seguir:

- **Especialização técnica dos 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:** os processos de arbitragem tendem a desenvolverem-se em um período que se estende entre os seis (6) meses e um ano. Por isso, representa um espaço de tempo sensivelmente inferior ao que se necessitaria para resolver o conflito por meio da via de jurisdição ordinária.
- **Confidencialidade:** trata-se de um procedimento plenamente confidencial, no qual o árbitro e as partes implicadas se comprometem a não divulgar os detalhes e a manter a privacidade de toda a informação relevada no processo, respondendo pelos danos e prejuízos que possam ser causados em caso de descumprimento da obrigação de confidencialidade.
- **Neutralidade:** enquanto que em algumas ocasiões, ao fazer negócios no estrangeiro, pode existir o temor de que os juizes possam estar influenciados por um país e uma determinada cultura, o árbitro é um perito independente, especializado na matéria objeto da controvérsia. Este ponto foi objeto de não poucos debates, posto que um juiz especializado em matéria mercantil e civil, ainda apoiando-se em pareceres de peritos, pode não conhecer por si só os pormenores de um processo com componente internacional, no qual devem ser aplicadas normativas de diferentes países e convênios bilaterais ou multilaterales.

A **arbitragem internacional permite resolver os conflitos em um foro neutro**, oferecendo, assim, um atrativo indiscutível ao permitir às partes resolver suas diferenças em um foro neutro, evitando que a disputa seja julgada perante os tribunais nacionais de uma das partes e os possíveis problemas futuros para obter a pronta e efetiva execução de sentença.

- Possibilidade de adotar **medidas cauteladas** com grande celeridade e em cooperação com a magistratura.
- Como alternativa ao previsto no ponto anterior, cada vez mais em Cortes de Arbitragem se prevê a possibilidade de **solicitar “arbitragem de emergência”**
- **Grande flexibilidade:** já que os árbitros acordam com as partes o desenvolvimento do processo mediante a Ata de Missão, estabelecendo assim as regras e os prazos do procedimento arbitral.
- **Variabilidade lingüística:** em resoluções de conflitos internacionais, esta representa, sem dúvida nenhuma, uma das mais importantes vantagens, já que as partes podem escolher de maneira livre e consensuada o idioma no qual será desenvolvida a arbitragem, que pode não limitar-se unicamente às línguas nacionais dos implicados.
- **Solução final e definitiva:** A decisão final que obtenham as partes na arbitragem será definitiva e terá a mesma eficácia que uma sentença judicial final, não sendo suscetível de apelação. Desta forma, os laudos arbitrais não poderiam ser passíveis de recursos, salvo que a legislação nacional dispusera de uma previsão para isso. Unicamente pode ser interposta ação de anulação por motivos muito repartidos pelas leis arbitrais (vulneração da ordem pública).
- **A efetividade dos laudos arbitrais:** Graças ao Convênio de Nova Iorque de 1958 sobre Reconhecimento e Execução de Sentenças, e ao qual estão submetidos 159 estados, os laudos arbitrais pronunciados em um estado são, de maneira geral, reconhecidos e executados em qualquer outro estado membro do convênio. Por sua parte, a lei espanhola 11/2011, de 20 de maio, de reforma da Lei 60/2003, de 23 de Dezembro, dispõe que corresponde aos Tribunais Superiores de Justiça a competência para outorgar o reconhecimento

aos laudos estrangeiros.

- **Livre designação:** São as partes implicadas no processo que designam, de forma consensuada, o/s árbitro/s ou a Instituição Arbitral, conforme a arbitragem seja “ad hoc” ou institucional.
-

## 6 | **Direito trabalhista espanhol**

ESCRITO POR QUABBALA



O mercado de trabalho espanhol é denominado pelos especialistas como sendo um mercado dual, ou seja, um mercado formado por trabalhadores fixos e temporários, sempre e quando nos referimos ao trabalho por conta própria.

Esta dualidade do mercado de trabalho provém de diversos fatores, como podem ser a alta ocupação sazonal que afeta o nosso país e, além disso, o mercado de trabalho vinculado ao turismo. Outra das causas que dão lugar ou deram lugar a esta dualidade é a grande diferença e custo para o empregador do pessoal fixo ou temporário, sendo este último, em termos de demissão, muito mais econômico que o pessoal fixo. Por isso, e há um tempo, foram tomadas várias medidas destinadas a lutar contra a dualidade trabalhista, tendentes fundamentalmente a igualar os direitos de ambos os grupos.

Finalmente e antes de entrar numa análise da normativa aplicável ao trabalhador por conta própria, já que este é o maior grupo, cabe destacar a existência dos denominados autônomos, aos quais não se aplica a normativa que analisaremos a seguir, já que eles se auto-empregam, nem também aos funcionários públicos, os quais são trabalhadores por conta própria, mas que também não lhes é aplicável essa normativa.

Antes de fazer referência à regulação atual, cabe mencionar a origem do direito trabalhista espanhol, que se desenvolve com muita força no século XIX e princípios do XX, com medidas como o estabelecimento de sistemas de proteção social e acordos trabalhistas.

Atualmente o direito trabalhista ou o direito do trabalho na Espanha está regulamentado na própria **Constituição**, concretamente em seu artigo 35 que determina: “1. Todos os espanhóis têm o dever de trabalhar e o direito ao trabalho, a livre escolha de profissão ou ofício, à promoção através do trabalho e a uma remuneração suficiente para satisfazer suas necessidades e as de sua família, sem que, em nenhum caso, possa existir discriminação por razão de sexo. 2. A lei regulará um estatuto dos trabalhadores.”

Seguindo o mandato constitucional, o legislador espanhol procedeu à aprovação do Estatuto dos Trabalhadores, que foi sendo modificado com a evolução do mercado de trabalho, estando atualmente vigente o **Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de outubro, pelo qual se aprova o texto consolidado da Lei do Estatuto dos Trabalhadores**.

O objeto último do Estatuto não é outro que estabelecer as bases e direitos mínimos das partes da relação trabalhista, ficando excluídas do mesmo as relações de serviço dos funcionários públicos, as prestações pessoais e obrigatórias (ser membro de um tribunal ou de uma mesa eleitoral) e todos aqueles trabalhos realizados a título de amizade ou familiaridade, salvo que estes últimos sejam assalariados.

Os mínimos recolhidos no Estatuto dos Trabalhadores devem ser respeitados por ambas as partes, ou seja, empregado e empregador. O Estatuto dos Trabalhadores poderia ser considerado a pedra angular do direito trabalhista espanhol, embora na prática habitual exista um desenvolvimento normativo específico em função do setor, o território ou a empresa, sendo a mesma

desenvolvida pela via do Acordo Coletivo.

Como já indicamos, existe uma multiplicidade de causas de sujeição a um convênio ou outro, podendo os mesmos subdividir-se em função do setor e âmbito de aplicação, os quais se classificam nas seguintes categorias:

- Acordos setoriais estatais e nacionais;
- Acordos setoriais autonômicos;
- Acordos setoriais provinciais;
- Acordos setoriais interprovinciais;
- Acordos setoriais locais ou distritais;
- Acordos de empresa..

As precipitadas normas têm uma aplicação de menor a maior, ou seja, se houver Acordo Autonômico serão aplicadas antes que o Estatuto dos Trabalhadores, mas se houver Acordo de Empresa, será o aplicável ao trabalhador sempre e quando respeitar os mínimos regulados no Estatuto dos Trabalhadores.

Tanto no Estatuto dos Trabalhadores quanto na maioria dos Acordos são regulamentadas uma série de questões que poderiam ser consideradas como fundamentais, tais como a duração da jornada de trabalho, o número máximo de horas diárias, semanais ou anuais, descanso mínimo ou o período de férias, sendo mais amplos os direitos constantes nos Acordos Coletivos que os estabelecidos pelo Estatuto dos Trabalhadores.

Porém, nem tudo no Direito Trabalhista espanhol se limita às relações privadas entre empregado e empregador, já que existem outros direitos que abrangem a relação trabalhista de todos os trabalhadores, como pode ser a liberdade sindical ou as obrigações provenientes frente à Agência Estatal da Administração Tributária e frente à Seguridade Social com a celebração de um contrato de trabalho.

De modo meramente enunciativo, podemos assinalar que quando um trabalhador é contratado por uma empresa, deve ser registrado na Seguridade Social com a finalidade de cumprimento de suas obrigações, unicamente limitado ao pagamento dos impostos correspondentes e a geração de direitos, tais como o serviço de auxílio desemprego (para isso, devem cumprir uns mínimos) ou o acesso à sanidade universal com plenitude de direitos.

Definitivamente, o mercado de trabalho na Espanha está mudando constantemente, já que a normativa aplicável é alterada ano após ano com novos tipos de contratos, distintas contribuições à Seguridade Social, mudanças na tributação e um extenso etcétera, com a finalidade última de diminuir o desemprego e reduzir a dualidade em favor do trabalho estável.

---

- **Alfonso Legaz Hevia. Advogado no QUABBALA ABOGADOS & ECONOMTAS, SLP. Associado no Ilustre Colégio de Advogados de Madri**

# Imposto de renda das pessoas físicas

ESCRITO POR GÓMEZ-ACEBO & POMBO ABOGADOS

## Introdução e Configuração do Imposto

# G A \_ P

Gómez-Acebo & Pombo

### Natureza e normativa

O Imposto sobre a renda de Pessoas Físicas (“**IRPF**”) encontra-se regulado, principalmente, na Lei 35/2006, de 28 de novembro, do imposto sobre a renda de pessoas físicas (“**LIRPF**”) e seu regulamento de desenvolvimento aprovado pelo Real Decreto 439/2007, de 30 de março (“**RIRPF**”).

### Fato tributável

A LIRPF define o fato tributável como a obtenção da renda mundial pelo contribuinte, compondo a renda:

- Os rendimentos do trabalho e das atividades econômicas;
- Os rendimentos do capital, mobiliário e imobiliário;
- Os lucros e as perdas patrimoniais;
- As atribuições de renda que se estabeleçam por lei;

### Contribuinte e residência fiscal

Consideram-se contribuintes do IRPF:

As pessoas físicas que tenham sua residência habitual em território espanhol. Para isso, é preciso enquadrar-se em algumas das seguintes situações:

- Permanecer mais de 183 dias do ano natural na Espanha (as ausências esporádicas têm que ser contabilizadas, salvo que se comprove a residência fiscal em outro país).
- Quando radicar na Espanha o núcleo principal ou a base de atividades empresariais ou profissionais ou de interesses econômicos da pessoa, independentemente do lugar onde resida habitualmente. Entretanto, há uma presunção, salvo prova em contrário, que a pessoa tem sua residência habitual na Espanha quando residir habitualmente o cônjuge não separado legalmente e os filhos menores de idade que dele dependam.
- As pessoas físicas de nacionalidade espanhola que trasladem sua residência a um paraíso fiscal no período no qual se faz a mudança e os quatro seguintes.

### Isenções

A Lei do IRPF contempla uma ampla lista de isenções destacando, por exemplo, a isenção de indenizações por demissão ou afastamento do trabalhador, na quantia estabelecida no Estatuto dos Trabalhadores (com o limite de 180.000 euros), e a isenção sobre os rendimentos obtidos por trabalhadores transferidos ao exterior pelos dias que permanecer no exterior, prestando serviços para uma pessoa ou entidade não residente ou para o estabelecimento permanente de uma entidade residente, com o limite de 60.100 euros anuais..

Do mesmo modo, cabe destacar também a isenção dos lucros patrimoniais obtidos pela transmissão da moradia habitual quando a importância obtida na venda se reaplicar na aquisição de uma nova moradia habitual. Além de outros requisitos, o reinvestimento precisa ser feito no

prazo máximo de dois anos, a contar da data de transmissão.

### Período impositivo, rendimentos

O período impositivo do IRPF coincide com o ano natural, sendo produzido o rendimento em 31 de dezembro de cada período impositivo, exceto em caso de falecimento do contribuinte em que o rendimento se produz na data de falecimento.

### Tipos de rendas, esquema geral e tipo de encargo

As rendas obtidas são classificadas em dois tipos:

**Renda geral:** entre as quais se incluem os rendimentos do trabalho e de atividades económicas, os rendimentos do capital imobiliário, determinados rendimentos do capital mobiliário, os lucros patrimoniais que não tiverem a consideração de renda da economia e as atribuições de renda. A escala de encargo aplicável (estatal e autonómica):

Base liquidável/Até euros	Quota íntegra/Euros	Restante base liquidável/Até euros	Taxa aplicável
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%

Se após a compensação de rendas da base geral o resultado for negativo, pode-se compensar com o saldo positivo dos lucros patrimoniais da base da economia com o limite de 25%.

**Renda da economia:** em que se integram os rendimentos do capital mobiliário e os lucros e perdas patrimoniais provenientes da transmissão de elementos patrimoniais. Será aplicada a seguinte escala:

PBase liquidável/Até euros	Quota íntegra/Euros	Restante base liquidável/Até euros	Taxa aplicável
0	0	6.000	19%
6.000,00	1.140	44.000	21%
50.000,00	10.380	En adelante	23%

Se depois da compensação de rendas da economia o resultado for negativo, pode-se compensar com o saldo positivo dos rendimentos do capital mobiliário com o limite de 25%.

Tanto para a base geral quanto para a base da economia, se depois das compensações se chegarem a um saldo negativo, este pode ser compensado nos anos posteriores.

### Rendimentos do Trabalho

Os rendimentos do trabalho são constituídos por todas as contra-prestações ou lucros, qualquer que seja sua denominação ou natureza, em dinheiro ou em espécie, derivados direta ou indiretamente de trabalho pessoal ou da relação trabalhista ou estatutária, destacando, entre outros, salários, benefícios do desemprego, subsídios e subsídios para despesas de viagem (embora alguns sejam excluídos da tributação), etc.

Sobre o rendimento integral pode-se resultar aplicável uma redução de 30%, quando o rendimento tiver tido um período de geração superior a 2 anos ou aqueles qualificados regularmente como obtidos de forma irregular no tempo, também aplicável às indenizações por demissão, quando atribuídos em um único período impositivo, com o limite de 300.000 euros anuais (em

caso de indenizações por demissão, este limite se reduz para indenizações superiores a 700.000 euros).

Do mesmo modo, também será possível reduzir o rendimento integral do trabalho com determinados gastos como, por exemplo, as contribuições à Seguridade Social, mutualidades obrigatórias de funcionários e outras como a redução genérica de 2.000 euros anuais.

Por último, quanto às retribuições do trabalho em espécie, estas têm que ser avaliadas com caráter geral por seu valor de mercado, embora para determinados bens e direitos a Lei estabelece regras de avaliação específicas, como para a cessão de uso de veículos que se tem que valorar em 20% anual do custo de aquisição ou do valor que lhe corresponderia se fosse novo (dependendo de se o empregador for proprietário ou não do veículo), ponderado pelo uso privado; ou em caso de utilização de moradia propriedade da empresa, esta retribuição em espécie é avaliada em 5% ou 10% do valor cadastral, dependendo se este valor foi revisado ou não.

### **Rendimentos de Atividades Econômicas**

Estes rendimentos são provenientes do trabalho pessoal e/ou do capital, supõe por parte do contribuinte a ordenação por conta própria de meios de produção e/ou de recursos humanos, com a finalidade de intervir na produção ou distribuição de bens ou serviços.

No caso de que a atividade seja o arrendamento de imóveis, será necessária a utilização de, ao menos, uma pessoa empregada com um contrato de trabalho e a jornada completa.

Para o cálculo do rendimento líquido existem dois sistemas:

- Estimativa Direta (normal e simplificada): Como regra geral, para o cálculo do rendimento líquido, serão utilizadas as normas do Imposto sobre Sociedades. Serão eliminados aqueles gastos diretamente relacionados com a atividade como salários, seguridade social, fornecimentos, amortizações, etc.
- Estimativa Objetiva: Também denominada estimativa por módulos, que implica o cálculo do rendimento líquido de acordo com a aplicação de determinados módulos, que dependendo do tipo de atividade realizada e de uma série de características objetivas do negócio, como o número de metros quadrados do local, o número de empregados do negócio ou o consumo de eletricidade, entre outras opções, determina o rendimento da atividade, sem levar em conta o faturamento real do negócio.

Também estes rendimentos podem ser objeto de redução quando forem cumpridos certos requisitos, destacando, por exemplo, a redução de 20% para contribuintes que iniciem o exercício de uma atividade e apliquem o sistema de estimativa direta. Também pode ser aplicável a estes rendimentos a redução de 30% por irregularidade ou período de geração de mais de dois anos.

### **Rendimentos e Ganhos Derivados de Investimentos na Espanha**

#### **Rendimentos do capital**

Os rendimentos do capital são a totalidade dos benefícios ou contraprestações, qualquer que seja sua denominação ou natureza, dinerárias ou em espécie, que provenham, direta ou indiretamente, de elementos patrimoniais, bens ou direitos, cuja titularidade corresponda ao contribuinte e não se encontrem afetos a atividades econômicas realizadas por este. Distinguem-se os rendimentos do capital mobiliário e imobiliário.

#### **Rendimentos do capital mobiliário**

##### **Rendimentos integrais do capital mobiliário**

Os rendimentos do capital mobiliário se incluem, em geral, na base da economia e fundamentalmente são:

- **Rendimentos obtidos pela participação nos recursos próprios de uma sociedade.** Dividendos, prêmios e outras participações em benefícios de entidades, assim como os rendimentos derivados da constituição ou cessão de direitos ou poder de uso ou desfrute sobre os valores ou participações. Igualmente, a distribuição do prêmio de emissão de ações ou participações e qualquer outro benefício obtido por ser sócio, acionista, associado ou partícipe.
- **Rendimentos obtidos pela cessão a terceiros de capitais próprios,** juros e qualquer outra forma de retribuição acordada como remuneração, assim como as derivadas da transmissão, reembolso, amortização, troca ou conversão de qualquer classe de ativos representativos da captação ou utilização de capitais alheios.
- **Rendimentos procedentes de operações de capitalização, de contratos de seguro de vida ou invalidez e de rendas derivadas da imposição de capitais.**
- **Outros rendimentos,** que se incluem na base tributável geral: são os derivados da propriedade intelectual que não pertençam ao autor, a propriedade industrial, a prestação de assistência técnica, o arrendamento de bens móveis, negócios e minas e os procedentes da cessão do direito à imagem.

#### **Gastos deduzíveis**

Os gastos de administração e depósito de valores negociáveis.

#### **Rendimentos do capital imobiliário**

Os rendimentos do capital imobiliário são aqueles que provêm da titularidade de bens imóveis rústicos e urbanos ou de direitos reais que recaiam sobre eles. Para a determinação do rendimento líquido podem ser deduzidos os gastos necessários para sua obtenção (por exemplo, gastos de melhoria ou reparações, tributos, amortizações, entre outros), assim como por certas reduções em função de se cumprirem alguns requisitos (por exemplo, redução por arrendamento de moradia de 60% ou quando se tratar de rendimentos com um prazo de geração superior a 2 anos, o rendimento pode ser reduzido em até 30%).

#### **Lucros e perdas patrimoniais**

As variações patrimoniais constituem os lucros e perdas patrimoniais que, por sua vez, podem provir de transmissões ou não (neste último caso formam parte da base geral) e, em relação a estas, destacam:

##### **Transmissões a título oneroso (com contraprestação)**

A importância do ganho é determinada por meio da diferença entre o valor de transmissão (importância real de alienação: nunca inferior ao valor de mercado, menos os gastos acessórios à alienação) e o valor de aquisição (preço de aquisição mais o custo das melhorias, os gastos e tributos inerentes à aquisição, menos as amortizações).

##### **Transmissões a título lucrativo (sem contraprestação)**

São aplicados os critérios das transmissões a título oneroso, tomando como valores aqueles que resultem de aplicar as normas do Imposto sobre Sucessões e Doações (valor de mercado no momento da doação).

##### **Casos de inexistência de ganho/perda patrimonial**

A norma estabelece supostos nos quais não existe um ganho patrimonial, por exemplo, nas reduções de capital com devolução de contribuições ou nas transmissões lucrativas de empresas ou participações em empresas familiares.

Por sua parte, não existe perda patrimonial, por exemplo, em caso de transmissões de elementos patrimoniais que se voltem a adquirir no ano seguinte da transmissão, as derivadas das transmissões de valores ou participações quando se adquirem valores homogêneos dentro de

um período de tempo que dependerá se os valores estiverem ou não admitidos à negociação.

### **Especialidades aplicáveis às Instituições de Investimento Coletivo**

Os sócios ou partícipes das IIC aplicarão as seguintes rendas:

- O ganho ou perda patrimonial obtida como consequência da transmissão das ações ou participações ou do reembolso destas últimas.
- Os resultados distribuídos pelas instituições de investimento coletivo.

Entretanto, quando a importância obtida se destinar à aquisição ou subscrição de outras ações ou participações no IIC, quando se cumprirem certos requisitos, não procederá com o cálculo do ganho ou perda patrimonial, e as novas ações ou participações subscritas conservarão o valor e a data de aquisição das ações ou participações transmitidas ou reembolsadas.

### **Tributações de rendas imobiliárias**

Aqueles imóveis, titularidade do contribuinte e que não estejam afetos a um arrendamento, tributarão no IRPF em conceito de tributação de rendas imobiliárias. Assim, será tributada a renda pelos imóveis urbanos e imóveis rústicos que não constituam a moradia habitual do contribuinte pelo período que tenha estado à disposição deste.

A renda a ser tributada é de 2% do valor cadastral do imóvel, ou 1,10% se tiver sido revisado no prazo dos 10 períodos impositivos anteriores.

### **Regime especial de trabalhadores transferidos para o território espanhol**

Aquelas pessoas que adquiriram sua residência fiscal na Espanha como consequência de sua transferência a esse território poderão optar por pagar o Imposto de Renda de não Residentes durante o período da mudança de residência e até os cinco seguintes. Para isso, terão que cumprir as seguintes condições:

- Que não tenham sido residentes na Espanha durante os dez períodos impositivos anteriores àquele no qual se produziu a transferência ao território espanhol.
- Que a transferência tenha ocorrido como consequência de:
  - Um contrato de trabalho (com um empregador na Espanha ou quando a transferência tiver sido ordenada pelo empregador e exista uma carta de deslocamento deste), com exceção da relação trabalhista especial dos esportistas profissionais.
  - A aquisição da condição de administrador de uma sociedade, cujo capital não participe ou, quando a participação na mesma não determine a consideração de sociedade vinculada nos termos previstos na LIS.
  - Que não obtenha rendas que se qualificam como obtidas mediante um estabelecimento permanente situado em território espanhol.

O regime especial implica que o contribuinte colete os seguintes tipos:

- Escala aplicável à parte de base liquidável da economia:

Parte da base liquidável/ Até euros	Quota integral/ Euros	Restante base liquidável/ Até euros	Taxa aplicável
0	0	6.000	19%
6.000,00	1.140	44.000	21%
50.000,00	10.380	En adelante	23%

- Escala aplicável à parte da base liquidável geral:

Base liquidável	Taxa aplicável
Hasta 600.000 euros	24%
Desde 600.000,01 euros en adelante	45%

### **Mudança de Domicílio: “Exit tax”**

Com objeto de desincentivar a perda de residentes na Espanha, titulares de valores cuja futura venda poderia gerar uma boa arrecadação à Fazenda Pública, o legislador introduziu o “exit tax”, ou seja, os lucros patrimoniais devido à mudança de residência que onerem os contribuintes com o IRPF, que tenham sido residentes fiscais na Espanha e que tenham contribuído e pagado o IRPF durante, pelo menos, dez dos quinze períodos impositivos anteriores ao último período impositivo que deva declarar-se pelo IRPF e que percam sua condição por mudança de residência, quando se der uma das seguintes circunstâncias: i) que o valor de mercado das ações ou participações exceda, conjuntamente de 4.000.000 de euros, ii) que na data do último período impositivo que deva declarar o IRPF possua uma porcentagem superior a 25% de participação em uma entidade e o valor de mercado desta exceda um milhão de euros.

Entretanto, se a mudança de residência ocorrer para um país da União Europeia ou para um país com o qual exista um efetivo intercâmbio de informação tributária, o contribuinte pode solicitar um adiamento da dívida. Em caso de não ter irradiado as ações ou participações e retornar a Espanha, adquirindo novamente a condição de contribuinte do IRPF, ficará extinta a dívida e seus juros.

### **Retenções**

Determinados rendimentos estão sujeitos a uma retenção no IRPF que será deduzida da cota final do imposto. Fundamentalmente, os rendimentos sujeitos são os do trabalho, com aplicação de uma taxa progressiva em função do nível de salário, rendimentos do capital mobiliário, os lucros de capital derivados do IIC aos quais se aplica uma taxa fixa de 19%. Também os rendimentos de atividades profissionais estão sujeitos à retenção como regra geral de 15%, embora para os dois primeiros anos de atividade a taxa foi reduzida para 7%.

### **Obrigações Formais**

Quem estiver obrigado a apresentar a declaração do IRPF, terá que apresentar sua declaração e ingressar o imposto final ou solicitar a devolução do excedente que resultar nos prazos estabelecidos para cada ano, que costuma ser de 30 de junho do exercício seguinte ao declarado.

# Introdução e configuração do imposto sobre sociedades

ESCRITO POR GÓMEZ-ACEBO & POMBO ABOGADOS

# G A \_ P

Gómez-Acebo & Pombo

## **Natureza e Normativa**

O Imposto sobre Sociedades onera a obtenção de renda pelo contribuinte, qualquer que seja sua fonte ou origem. Está regulado, principalmente, nas seguintes normas:

- Lei 27/2014, de 27 de novembro, do Imposto sobre Sociedades (a “LIS”).
- Real Decreto 634/2015, de 10 de julho, pelo qual se aprova o Regulamento do Imposto sobre Sociedades.

## **Contribuinte**

São contribuintes do Imposto sobre Sociedades as pessoas jurídicas quando tiverem sua residência na Espanha, à exceção das sociedades civis sem objetivo mercantil. Também ostentarão a condição de contribuintes os recursos de investimento, as uniões temporárias de empresas, os recursos de capital-risco, os recursos de investimento coletivo ou os recursos de pensões, entre outros.

## **Residência**

Considera-se que uma sociedade é residente em território espanhol quando concorrer algum dos seguintes requisitos:

- Que tenha sido constituída conforme as leis espanholas.
- Que tenha seu domicílio social em território espanhol.
- Que tenha sua sede de direção efetiva em território espanhol, circunstância que se produzirá quando radicar na Espanha a direção e controle de sua atividade.

Neste sentido, somente tributarão pelo Imposto sobre Sociedades as rendas obtidas por entidades residentes em território espanhol, enquanto que as obtidas por entidades não residentes serão tributadas pelo Imposto e Renda de Não Residentes.

## **Conceito de atividade econômica e sociedade patrimonial**

Em termos gerais, define-se o conceito de atividade econômica como a ordenação por conta própria dos meios de produção e de recursos humanos ou de um deles, com a finalidade de intervir na produção ou distribuição de bens ou serviços.

Para o caso de atividades consistentes no arrendamento de imóveis, estabelece-se a particularidade de que se entenderá que existe atividade econômica, unicamente quando para sua ordenação se utilizar, ao menos, uma pessoa contratada por meio de um contrato de trabalho e jornada completa.

Por outro lado, define-se a sociedade patrimonial como aquela que não realiza uma atividade

econômica e em que mais da metade de seu ativo esteja constituído por valores ou não esteja afeto a uma atividade econômica.

Neste sentido, o fato de que uma sociedade tenha a consideração de entidade patrimonial tem transcendência a efeitos da compensação de bases tributáveis negativas ou a aplicação de determinadas isenções, entre outros.

## **Isenções**

No Imposto sobre Sociedades existem dois tipos de isenções:

- Isenções objetivas, com base nas quais não nasceria a obrigação tributária com motivo da realização de determinados fatos tributáveis como a isenção de dividendos e mais-valias, rendas positivas de estabelecimentos permanentes.
- Isenções subjetivas, com base nas quais não nasceria a obrigação tributária para determinados contribuintes, fundamentalmente o Estado, as Comunidades Autônomas e as entidades locais.

## **Período Impositivo, Incidência e Taxa de Encargo**

O período impositivo do Imposto sobre Sociedades coincidirá com o exercício econômico da entidade. Não obstante o anterior, o período impositivo concluirá:

- Quando a entidade se extinguir.
- Quando tiver lugar uma mudança de residência ao extranjero<sup>1</sup>.
- Quando se produzir a transformação da forma jurídica da entidade e isso determinar a não sujeição ao Imposto sobre Sociedades.

Por sua parte, a incidência do Imposto sobre Sociedades se produz no último dia do período impositivo.

Por último, a taxa geral do encargo para os contribuintes do Imposto sobre Sociedades será de 25 por cento.

## **Determinação da Base Tributável**

Para a determinação da base tributável do Imposto sobre Sociedades deve-se partir do resultado contábil da sociedade, o qual será determinado de acordo com as normas previstas no Código de Comércio e, concretamente, no Plano Geral de Contabilidade (o “PGC”). Uma vez determinado o resultado contábil, a base tributável será obtida por meio da correção dos ajustes previstos na LIS. Neste sentido:

- O contribuinte deverá realizar um ajuste positivo:
  - Quando um gasto contábil não resultar fiscalmente deduzível.
  - Quando um ingresso fiscalmente imputável for superior ao que se contabilizou.
- O contribuinte deverá realizar um ajuste negativo:
  - Quando um gasto fiscalmente deduzível for superior ao que se contabilizou.
  - Quando um ingresso fiscalmente tributável for menor que o que se contabilizou.

<sup>1</sup> Em relação com a mudança de residência, é necessário levar em consideração o exit tax, um método escolhido pelo legislador para impor um encargo ao traslado de residência fiscal a outro Estado sobre a mais-valia latente gerada na Espanha sobre ações ou participações em sociedades.

## **Ajustes sobre a base tributável**

Esses ajustes terão lugar quando não houver uma concordância entre o gasto/ingreso contábil e o gasto/ingreso fiscal. Fundamentalmente podem ser:

- **Amortizações:** A importância da amortização do imobilizado material, intangível e dos investimentos imobiliários, que se correspondam à depreciação efetiva que sofram os distintos elementos por funcionamento, uso, desfrute ou obsolescência, regulando o legislador diversos métodos para proceder com essa amortização que coincidem com os métodos regulados na normativa contábil. A estes efeitos, os ajustes que possam existir correspondem com incentivos fiscais como amortizações aceleradas, liberdade de amortização, arrendamento financeiro, entre outros.
- **Deteriorações:** São deduzíveis as perdas por deterioração dos créditos derivadas das possíveis insolvências dos devedores na medida em que no momento da incidência do Imposto sobre Sociedades concorra alguma circunstância como, por exemplo, que tenha transcorrido o prazo de 6 meses do vencimento da obrigação, não sendo deduzíveis, em nenhum caso, determinadas perdas por deterioração como, por exemplo, as derivadas da deterioração do imobilizado material e imaterial.
- **Gastos não deduzíveis:** A LIS estabelece uma exaustiva lista de gastos que não são considerados deduzíveis no Imposto sobre Sociedades, destacando, por exemplo, os que representam uma retribuição dos recursos próprios (dividendos e outros), gastos por serviços prestados desde paraísos fiscais ou pagamentos através de pessoas ou entidades ali residentes (salvo prova de que o gasto recebido corresponde com uma operação ou transação efetivamente realizado) ou gastos financeiros gerados em um grupo mercantil derivados de dívidas destinadas à aquisição, a outras entidades do grupo, de participações no capital ou recursos próprios de qualquer tipo de entidades ou a realização de contribuições no capital ou recursos próprios de outras entidades do grupo, salvo que se comprove a concorrência de motivos econômicos válidos.
- **Os interesses de empréstimos participativos outorgados por uma entidade do grupo mercantil que terão a consideração de dividendos.** Esta limitação à dedutibilidade é unicamente aplicável a empréstimos participativos outorgados desde 20 de junho de 2014.
- **Limitação na dedutibilidade de gastos financeiros:** Como regra geral, os gastos financeiros líquidos serão deduzíveis com o limite de 30 por cento do benefício operacional do exercício (EBITDA). Em todo caso, serão deduzíveis os gastos financeiros líquidos do período impositivo pela importância de 1 milhão de euros. Do mesmo modo, os gastos financeiros que não puderem ser objeto de dedução poderão ser deduzidos nos períodos impositivos seguintes, conjuntamente com os do período impositivo correspondente, e tendo em conta o limite mostrado anteriormente.
- **Existe um limite adicional à dedutibilidade de gastos financeiros derivado de dívidas destinadas à aquisição de participações no capital social ou recursos próprios de entidades de 30% do benefício operacional da entidade que realizou a aquisição quando esta sociedade se funda com a adquirida nos 4 anos seguintes e não aplica o regime de neutralidade fiscal.** Este limite não será de aplicação quando a dívida destinada à aquisição da entidade for, como máximo, de 70% do preço de aquisição, nem também se a dívida reduzir nos 8 anos seguintes da aquisição, até que a dívida atinja 30%..

## **Preços de transferência**

As operações realizadas por pessoas ou entidades vinculadas devem cumprir com o princípio de valor de mercado, entendendo-se por este o preço que teriam acordado pessoas independentes. Embora os supostos de vinculação sejam numerosos, convém destacar aqueles que se definem

pela relação sócio-sociedade ou grupo de sociedades para as quais se estabelece um grau de participação de, ao menos, 25% (com antecedência ao ano 2015, a porcentagem era significativamente inferior, 5%, o que fazia com que várias companhias se vissem obrigadas a documentar suas operações com acionistas com um sob grau de participação. Este incremento na porcentagem se encontra mais alinhado com o de outros países da UE e pertencentes a OCDE).

Os métodos de avaliação deste tipo de operações coincidem com os métodos da OCDE.

Adicionalmente, as entidades devem dispor de documentação que justifique as operações vinculadas realizadas no exercício mediante uma via dupla:

- **Documentação do grupo ao qual pertence o obrigado tributário ou Masterfile.**
- **Documentação do obrigado tributário na qual têm que se justificar e avaliar operações realizadas pelo próprio sujeito (Countryfile).**

Estas obrigações de documentação se simplificam para aquelas companhias com um volume de negócio abaixo dos 45 milhões de euros. Também se contemplam isenções à obrigação de documentar as operações vinculadas quando o volume de operações realizadas entre as mesmas pessoas ou entidades não superem os 250 mil euros anuais ou também para as operações realizadas entre companhias de um mesmo grupo de consolidação fiscal.

Finalmente, em caso de que existam discrepâncias entre o valor acordado e o de mercado poderão praticar-se dois tipos de ajustes: (i) ajuste primário ou tradicional pela importância da diferença entre o preço acordado e o de mercado e (ii) o ajuste secundário ou ajuste de requalificação da renda em função de sua natureza, normalmente dividendos ou contribuições aos recursos próprios.

Além das obrigações de documentação já mencionadas, existe também a obrigação de reportar esta informação por meio do relatório país por país (Country by Country Report), aplicável para grupos com um volume de operações superior a 750 milhões de euros.

Por último, a própria normativa contempla o regime sancionador para o caso de descumprimento destas obrigações de documentação ou quando a documentação for deficiente.

### **Compensação de bases tributáveis negativas**

As bases tributáveis negativas que tenham sido objeto de liquidação ou autoliquidação podem ser compensadas com os ganhos positivos dos períodos impositivos seguintes sem limite temporário, embora como máximo pode-se compensar entre 70 por cento e 25 por cento em função da importância líquida da cifra de negócios. Não obstante, em todo caso, poderão ser compensadas no período impositivo bases tributáveis negativas até a importância de 1 milhão de euros. Dado que já não existe um limite temporário à compensação de bases tributáveis negativas, a Administração tributária pode comprovar as mesmas durante um período de 10 anos.

## **Incentivos Fiscais**

### **Isenção sobre dividendos e rendas derivadas da transmissão de valores representativos dos recursos próprios de entidades residentes e não residentes em território espanhol**

Com o propósito de corrigir a dupla tributação, os dividendos ou participações em benefícios recebidos, assim como os ganhos obtidos na transmissão de participações, tanto de entidades espanholas quanto estrangeiras, estão isentos na medida em que cumpram os seguintes requisitos:

- Que a porcentagem de participação, direta ou indiretamente, no capital ou nos recursos próprios da entidade seja de, ao menos, 5 por cento ou que o valor de aquisição da participação seja superior a 20 milhões de euros.
- Que a mesma seja, de maneira ininterrupta, durante o ano anterior ao dia em que seja exigível o benefício que se distribua ou, em sua falta, mantenha-se posteriormente du-

rante o tempo necessário para completar esse prazo.

- No caso de participações no capital ou nos recursos próprios de entidades não residentes em território espanhol, que a entidade participada tenha estado sujeita e não isenta por um imposto estrangeiro de natureza idêntica ou análoga ao Imposto sobre Sociedades a uma taxa nominal de, ao menos, dez por cento.

Do mesmo modo, desde o dia 1º de janeiro de 2016, não serão fiscalmente deduzíveis os ganhos negativos provenientes da transmissão da participação em uma entidade que cumpra os requisitos anteriormente assinalados ou, no caso de tratar-se de participações no capital ou nos recursos próprios de entidades não residentes em território espanhol, que não se cumpra o requisito de tributação mínima de 10% nominal.

### **Isenção das rendas obtidas no exterior por meio de um estabelecimento permanente**

Também com o propósito de evitar a dupla tributação, as rendas positivas obtidas no exterior por meio de um estabelecimento permanente localizado fora do território espanhol, sempre e quando estes ganhos estiverem sujeitos e não isentos a um imposto de natureza idêntica ou análoga ao Imposto sobre Sociedades, nos termos anteriormente expostos, estão isentos do imposto, não estando permitido aproveitar as rendas negativas.

### **Redução na base tributável: Patent Box**

É um dos fundamentais incentivos que concede o Imposto sobre Sociedades. Trata-se de uma redução na base tributável que pode alcançar até 60% das rendas positivas procedentes da cessão do direito de uso ou de exploração de determinados ativos intangíveis, ou seja: de patentes, de desenhos ou modelos, de planos ou fórmulas ou de procedimentos secretos, sempre e quando se cumprirem certos requisitos, com o objetivo de premiar a inovação e o desenvolvimento do negócio. A porcentagem de redução depende do volume de gastos incorridos na criação do ativo.

Esta redução também é aplicável em caso de transmissão dos ativos intangíveis mencionados.

Para poder aplicar este incentivo fiscal, é necessário cumprir uma série de requisitos, ou seja:

- O cessionário tem que utilizar o ativo intangível no desenvolvimento de uma atividade econômica.
- O cessionário não residir em um território de nula tributação ou paraíso fiscal.
- Ser diferenciável a contraprestação acordada pela cessão.
- Dispor dos registros contábeis para poder determinar a renda líquida (ganhos e gastos diretamente relacionados com a cessão e o ativo)

### **Deduções**

O Imposto regula também uma série de deduções fiscais sobre a cota, com as quais se permite reduzir a carga tributária. Fundamentalmente são:

- Dedução por dupla tributação jurídica e econômica, para evitar que determinadas rendas sejam sobre-oneradas em dois Estados diferentes e para evitar que uma mesma renda seja objeto de tributação por dois sujeitos distintos. Dedução para evitar a dupla tributação jurídica: imposto suportado pelo contribuinte.
- Dedução por projetos de Investigação, Desenvolvimento (I+D) e/ou inovação Tecnológica (iT), como instrumentos para fomentar o I+D+i empresarial. A geração da dedução fiscal é proporcional às atividades de I+D+i desenvolvidos, e se aplica na liquidação anual do imposto de sociedades, até certo limite de cota.

### **Incentivos sobre veículos para canalizar o investimento**

Do mesmo modo, a LIS estabelece uma série de veículos que oferecem vantagens competitivas

às entidades que queiram desenvolver todo tipo de investimentos na Espanha, destacando, por exemplo:

- Regime especial de Entidades de Posse de Valores Estrangeiros ou de sociedades Holding: é um regime especial cuja importância, depois da incorporação da isenção de dividendos e mais-valias, ficou reduzida a entidades participadas por sócios não residentes em território espanhol, na medida em que a partilha de dividendos não ficará sujeita na Espanha à correspondente retenção.
- Sociedades Anônimas Cotadas de Investimento Imobiliário (“**SOCIMI**”): São entidades que têm como objeto social a aquisição, posse e promoção de imóveis urbanos para seu arrendamento que, cumprindo uma série de requisitos comerciais (capital mínimo, cotação no mercado bursátil, composição específica do ativo, partilha mínima de dividendos, entre outros), podem optar por aplicar um regime fiscal especial consistente na tributação exclusivamente em sede dos sócios das rendas geradas pela SOCIMI que, como norma geral, coletará 0%.
- Entidades dedicadas ao arrendamento de moradias: Para aqueles sujeitos passivos do imposto que tenham uma determinada quantidade de moradias em seus ativos patrimoniais, que se encontrem à disposição para serem alugadas a terceiros e que cumpram certos requisitos, permitindo-lhes aplicar uma bonificação de 85% da cota íntegra do imposto.
- Outros regimes especiais: Deste modo a normativa regulamenta outros regimes especiais com vantagens fiscais, por exemplo, para sociedades e recursos de capital-risco (sociedades que permitem aplicar a isenção na partilha de dividendos e mais-valias em um cenário mais amplo que as entidades que não aplique dito regime especial), para Instituições de Investimento Coletivo e Sociedades de Capital Variável (cujo tipo impositivo se reduz ao 1 por cento) ou para Agrupamentos de Interesse Econômico Espanhol (que é de aplicação o regime de atribuição de rendas).

### **Outros regimes especiais do Imposto**

Além do exposto, o legislador espanhol incorporou outros regimes fiscais que permitem às empresas que suas atuações não sejam penalizadas pela tributação, destacando, por exemplo, o regime especial de fusões, separações, contribuições de ativos, troca de títulos e mudança de domicílio social de uma Sociedade Europeia ou uma Sociedade Cooperativa Europeia de um Estado membro a outro da União Europeia (que permite tornar neutras fiscalmente as operações de reestruturação), em virtude da qual os potenciais ganhos de capital que puderam ser gerados com motivo de tal operação de reorganização diferem-se até a sua realização frente a terceiros. Existe também um regime especial de consolidação fiscal, que permite a compensação de bases tributáveis entre sociedades do grupo ou a inexistência de obrigações de documentação das operações intragrupo.

### **Transparência Fiscal Internacional**

O regime de transparência fiscal internacional é um regime de atribuição de rendas que tem como objetivo evitar os efeitos que se produzem quando entidades residentes na Espanha transladam seus capitais a sociedades residentes em territórios de baixa tributação, com o propósito de reduzir a imposição sobre os benefícios. Este regime tributa os sócios residentes das sociedades não residentes da mesma forma que o regime de atribuição de rendas, e não é aplicável quando a sociedade não residente pertence à União Europeia.

## **Retenções e Pagamentos por Conta**

eterminadas rendas estão sujeitas a uma retenção do Imposto sobre Sociedades a uma taxa de 19% como, por exemplo, dividendos ou juros. Existem exceções à prática de retenções em alguns supostos como nas rendas por arrendamentos que cumprem determinados requisitos, ou dividendos entre entidades do mesmo grupo de consolidação fiscal.

Adicionalmente, as entidades sujeitas ao Imposto sobre Sociedades devem realizar três pagamentos por conta da liquidação final do Imposto nos meses de abril, outubro e dezembro de cada ano. A forma de calcular estes pagamentos varia, já seja pelo volume de negócio da sociedade ou por própria escolha do sujeito passivo. O primeiro método toma como base a cota íntegra do último Imposto sobre Sociedades apresentado, aplicando uma taxa de 18%, enquanto que a segunda modalidade toma como base o resultado contábil (mais/menos ajuste fiscais) dos primeiros 3, 9 ou 11 meses de cada ano natural, aplicando a taxa que resulte de multiplicar a taxa impositiva pela que deve pagar a sociedade por 5/7 deduzindo, além disso, as bonificações, retenções e anteriores pagamentos por conta.

Não obstante, para entidades com um volume de negócios superior a 10 milhões de euros, introduziu-se um pagamento fracionado mínimo consistente em 23% do resultado contábil positivo.

## **Obrigações Formais**

A declaração do Imposto sobre Sociedades se apresenta nos 25 primeiros dias seguintes aos 6 meses posteriores à conclusão do exercício fiscal. Assim, uma sociedade cujo exercício fiscal finalize em 31 de dezembro de cada ano, deverá enviar sua declaração do Imposto sobre Sociedades nos 25 primeiros dias do mês de julho do exercício seguinte.

—

## Tributação internacional e preços de transferência

ESCRITO POR IDBO

**IDBO**  
Consultants

A internacionalização das empresas espanholas permitiu, já faz algum tempo, que a Espanha conte com uma normativa de aplicação às operações internacionais bastante vantajosa, e que a mesma resulte da aplicação plena às empresas brasileiras que desejem se instalar ou ter operações com a Espanha.

Por exemplo, a Lei 27/2014, de 27 de novembro, do Imposto de Sociedades contempla a isenção de tributação pela obtenção de dividendos e ganhos de capital, baixo certas condições; conta-se com uma legislação “holding” benéfica; e são aplicáveis regulamentações europeias, como a Diretiva Matriz-Filial, que pode supor significativa economia tributária para uma empresa brasileira que, por exemplo, tenha base na Espanha e deseje se expandir a outros países da União Europeia.

Assim, a Espanha assinou 103 Convenções Internacionais para evitar a Dupla Tributação com número igual de países, que se encontram vigentes no dia de hoje, seguindo o Convênio Modelo da OCDE, que seriam de total aplicação aos investidores brasileiros que se estabeleceram no país. Entre tais Convênios, a Espanha e o Brasil assinaram o seu no dia 14 de novembro de 1974, que entrou em vigor no dia 31 de dezembro de 1975 e ainda está vigente.

A regulamentação interna espanhola, tanto pelo que se refere a atividades a realizar na Espanha, quanto pelo que se refere a operações internacionais relacionadas com o país, é de aplicação, em total plano de igualdade, a qualquer empresa brasileira que tenha decidido se instalar na Espanha ou realizar operações com outras empresas situadas no país. Existe na Espanha uma norma específica, o Real Decreto Lei 5/2004, de 5 de março, do Imposto de Renda de Não-Residentes, para as operações levadas a cabo por não-residentes sem estabelecimento permanente.

Como se sinalizava anteriormente, a Espanha conta com uma legislação específica para sociedades holding, Entidades Detentoras de Valores Estrangeiros (ETVEs, em espanhol), onde a partilha de dividendos e ganhos de capital que sejam recebidos de outras partes no exterior, baixo certas condições, estariam isentas de tributação, e onde, por exemplo, a partilha de dividendos a uma empresa brasileira ou os ganhos que a empresa obtivesse pela transmissão das ações da sociedade espanhola também se encontrariam isentas.

A Espanha conta também com regulamentações específicas para sociedades de investimento financeiro (SICAVs) e para sociedades de investimento imobiliário (SOCIMIs), que requerem uma legislação mercantil específica e um regime tributário especial e vantajoso.

No regime geral espanhol, as empresas residentes devem tributar pelas suas rendas mundiais, a um tipo geral de 25% sobre os benefícios. Os não-residentes são tributados exclusivamente pelas rendas obtidas de fonte espanhola. Na Espanha, todas as sociedades são tributadas exclusivamente sob o critério do Lucro Real (estimación directa, em espanhol), não existindo para as sociedades regimes objetivos como o Lucro Presumido brasileiro. As perdas podem ser com-

pensadas sine die, ainda que haja limitações anuais. Os impostos pagos no exterior por uma entidade espanhola são considerados créditos fiscais (foreign tax credit) até o limite do pago ou do que tenha sido pago na Espanha. O tipo geral de tributação pelas rendas obtidas por um não-residente na Espanha, sem estabelecimento permanente, se situa em 24% no geral.

Utilizando a Convenção para evitar a Dupla Tributação, assinada entre Brasil e Espanha, os dividendos pagos por uma empresa espanhola a uma entidade brasileira tributariam 10% sem prejuízo dos casos onde haveria isenção total, conforme indicamos; os interesses pagariam no geral 15% e os cânonos entre 10% e 12,50%. A Espanha, sob a Convenção com o Brasil, conta com a aplicação do critério de "nação mais favorecida", exceto em relação a outros países da Ibero América.

### **Preços de Transferência**

A complexidade das relações comerciais e de investimentos internacionais, a liberalização dos mercados de capitais e o processo de globalização econômica tem provocado a aparição de organizações empresariais que operam simultaneamente em vários Estados. Consequentemente, tais organizações podem realizar entre entidades do mesmo grupo transações que permitem a transferência dos benefícios, geralmente através de num mecanismo de preços, de um Estado com uma tributação maior a outro Estado com uma tributação inferior. Além de incidir nos benefícios, aquelas transações também podem incidir sobre o impacto dos impostos indiretos (v. gr.: Iva), das tarifas e sobre a transferência de fundos. As flutuações cambiais da moeda podem ser outro motivo, assim como puderam ser parte de uma estratégia para penetrar em novos mercados.

Os preços de transferência, a partir de uma perspectiva fiscal, são produzidos quando as transações entre duas sociedades pertencentes ao mesmo grupo internacional se realizam a um preço diferente ao que teriam combinado duas entidades independentes. Ou seja, devem coincidir duas situações: por um lado, a existência do vínculo entre as entidades que realizam a transação; e por outra, que se atue em condições que difiram das comuns no mercado. Logicamente, é necessário que tais situações provoquem uma distorção das dívidas tributárias das entidades vinculadas e dos rendimentos tributários onde residem as entidades.

A regulamentação espanhola, ao objetivo da valorização de tais transações, segue os critérios da OCDE, que assumem em qualquer tratamento dos preços de transferência o denominado princípio de plena concorrência (arm's length principle), conforme a qual as entidades vinculadas devem levar a cabo as operações entre elas nas mesmas condições de mercado. Na Espanha, se aplicam como métodos de valorização de tais operações os métodos tradicionais recomendados pela OCDE, com a seguinte ordem hierárquica:

1. O método de preço de operações comparáveis entre empresas independentes (Comparable Uncontrolled Price Method);
2. O método do aumento de custo (Cost Plus Method);
3. O método do preço de revenda (Resale Price Method)
4. O método da divisão do benefício, tanto através da análise das contribuições (contribution analysis), quanto através da análise residual (residual analysis). Isto é mediante o profit split method ou o transnational net margin method.

Os Acordos prévios de valorização de operações entre entidades vinculadas (APAs) são de aplicação na Espanha e podem ter vigência durante o exercício em que se assine e quatro períodos impositivos a mais. Os APAs podem ser limitados ou gerais, ou seja, podem se referir a algumas ou todas as transações.

O APA comporta a valorização pela Administração Tributária das operações que irão se realizar

entre entidades vinculadas, com caráter prévio à sua realização, partindo da proposta do objeto tributável. .

### **Normas Anti-abuso**

A legislação sobre a Transparência Fiscal Internacional (Controlled Foreign Company – CFC) é aplicável na Espanha, sendo um instrumento para tributar os benefícios retidos nas empresas estabelecidas no exterior. É aplicável a entidades que obtêm rendas passivas e cuja gestão e direção se levam a cabo por pessoas e grupos estabelecidos na Espanha. Na dinâmica empresarial internacional, a direção efetiva é um aspecto relevante na determinação de situações que puderam se entender compreendidas sob o critério CFC.

A internacionalização das empresas e a globalização multiplicam os fluxos de renda internacionais, ao que as Convenções e Tratados tentam evitar ou limitar as situações de dupla tributação internacional que poderiam decorrer. O critério geral das Convenções, sob o Modelo OCDE, é eliminar ou reduzir a tributação que suporta o não-residente no país onde se originam os rendimentos. Condutas como o treat shopping, que comporta a redução de tributação na fonte através do uso das Convenções, tanto as diretas (direct conduit) ou as indiretas (stepping stone conduit), e condutas como o rule shopping, onde se pretende catalogar o tipo de renda em direção à mais favorável na aplicação de uma Convenção, são perseguidas na Espanha através das regulamentações antifraude, além da aplicação das próprias Convenções sob os critérios de residência e beneficiários efetivos, principalmente.

No que tange o tema de evitar situações de abuso pelos grupos empresariais internacionais, bem como a aplicação das normas anti-lavagem de dinheiro, anti-financiamento do terrorismo e anti-corrupção, a Espanha assinou diversos acordos de intercâmbio de informação com outros países. Entre eles, o Brasil.

No âmbito interno espanhol, aplicam-se alguns critérios restritivos como, por exemplo, a dedução como gasto de interesses por empréstimos, onde quando os mesmos superam um milhão de euros não podem supor mais do que 30% do Ebitda tributário, e se aplicam restrições adicionais para compras alavancadas e endividamentos intragrupo.

---

• Escrito por *Ángel F. Prieto*

# 10 | Incentivos fiscais para investir na Espanha

ESCRITO POR TODA & NEL-LO E ROCHA & BARCELLOS

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

Entre os benefícios fiscais para atrair talentos ou o investimento estrangeiro (ou mais tecnicamente, pessoas – físicas ou jurídicas – não residentes na Espanha), dois destacam-se significativamente, na forma de **regimes fiscais especiais**: o primeiro, relativo à tributação das sociedades (conhecido como ETVE), e o segundo, sobre a tributação das pessoas físicas (conhecido como Lei Beckham)..

## **Entidades Detentoras de Valores Estrangeiros (ETVE)**

### **Apresentação e tipo societário**

Também conhecidas popularmente como as “holdings espanholas”, são aquelas sociedades (comuns quanto à forma societária, pois comercialmente se trata de empresas para o uso, normalmente **sociedades de responsabilidade limitada** – S.L. – que necessitam apenas de aporte de capital; é claro que sua participação deve ser **nominativa**, ou seja, devem constar os dados identificadores do titular/acionista) que gozam de um regime fiscal especial que consiste na **isenção** sobre os dividendos (e também sobre eventual ganho de capital no desinvestimento) que obtenham por deter ações ou participações em sociedades estrangeiras.

Trata-se, por consequência, de sociedades com um grande potencial de atratividade de investidores estrangeiros, os quais, ao canalizar seu capital por meio de uma sociedade holding estabelecida na Espanha, podem levar a cabo seus investimentos internacionais sem serem tributados na Espanha pelos rendimentos derivados de tais investimentos internacionais.

### **Trajatória consolidada e oportunidades de mercado**

O regime fiscal das ETVE está regulamentado na Espanha desde 1995, e nasceu com o objetivo de eliminar a bitributação internacional sobre as participações em entidades não residentes que exercem atividades empresárias, ao mesmo tempo em que compete com outras jurisdições em torno da Espanha com regimes consolidados de “**participation exemption**” com efeitos semelhantes ao oferecido atualmente pelas ETVE espanholas (este pode se o caso de Luxemburgo ou Holanda).

A grande vantagem da Espanha, especialmente em relação aos demais países europeus, é a extraordinariamente **ampla rede de Acordos** para evitar a bitributação (CDIs) que a Espanha tem com a América Latina, ao firmar acordos bilaterais – com ainda outros benefícios fiscais muito importantes, em termos gerais – de CDIs com praticamente todos e cada um dos países da América Central e da América do Sul (ou mesmo com um número importante de jurisdições caribenhas sem relação cultural hispano-americana).

Assim, quando as sociedades norte-americanas olharam para o sul do macro-continente americano para realizar investimentos ou estabelecer subsidiárias no exterior, elas puderam usar uma ETVE espanhola, desembarcando no país latino-americano em questão de forma diferenciada, e com a passagem anterior pela Espanha (numa estrutura societária constituída pela seguinte cadeia, por ordem descendente: U.S. company - ETVE espanhola - subsidiária LATAM).

## Gestão ativa de titularidade de participações societárias a partir da ETVE

Em contraste com o acima exposto, como um possível elemento que por vezes tenha inibido a proliferação de ETVE (pelo menos entre certos tipos de investidores ou setores de atividade) é a mais que provável exigência de que a ETVE, de um do ponto de vista tributário, tenha uma “substância” operacional suficiente no território espanhol (escritório físico, recursos humanos, etc.), pois de outra forma seria possível que as autoridades fiscais espanholas acabassem negando ou questionando o regime ETVE em tal caso.

De fato, neste sentido, desde 1º de janeiro de 2015, o objeto social deste tipo de entidade deve necessariamente incluir a gestão e administração de fundos próprios de não residentes em território espanhol, mediante a correspondente organização de meios materiais e pessoais. E a titularidade das participações em entidades não residentes deve ser gerida ativamente, embora seja possível atribuir esta tarefa de forma simples a qualquer membro do órgão de administração da ETVE.

### Adesão ao regime

A adesão ao regime de ETVE é voluntária, por meio de uma comunicação à Agência Tributária Espanhola (AEAT). Desta forma, o sistema será aplicado ao exercício tributário seguinte ao em que feita a referida comunicação (ou seja, para sua aplicação a partir de janeiro do ano seguinte, será suficiente com sua solicitação em **dezembro** do ano corrente) e ao exercícios seguintes que se encerrem posteriormente, até que se comunique a renúncia ao referido regime.

### Operação sob o regime fiscal especial

Cabe destacar que, também desde a última grande reforma da Lei Fiscal Societária de 2015, ainda que qualquer sociedade estabelecida na Espanha, cuja participação em outra sociedade (espanhola ou estrangeira) seja de pelo menos 5% ou em valor superior a 20 milhões de euros, também pode se beneficiar do regime de isenção de dividendos e ganhos de capital decorrentes de tal participação, a verdade é que o ETVE continua a ter vantagens sobre o regime geral (além de não estar, em princípio, sujeito a flutuações mudanças legislativas ou ao risco de reformas fiscais). Em concreto:

- Por um lado, a Lei Fiscal Societária prevê que as participações adquiridas pelas ETVE antes do exercício iniciado em 1 de janeiro de 2015, que não cumpram o requisito de participação mínima de 5%, mencionado anteriormente, podem beneficiar-se do regime especial se o valor de aquisição tiver sido superior a **6 milhões de euros**, reduzindo-se o investimento mínimo exigido no regime geral de 20 milhões de euros.
- Da mesma forma, o regime especial das ETVE apresenta a grande vantagem da isenção do Imposto de Renda sobre os Não-Residentes (IRNR), no caso de distribuição de benefícios (ou geração de ganhos de capital por desinvestimento) obtidos pelos sócios estrangeiros, o que facilita que o investidor estrangeiro possa investir e desinvestir em ETVE pro meio de um veículo societário não espanhol sem se preocupar com a tributação pelo IRNR espanhol, ou com a possível aplicação de um CDI ao caso específico, etc.

Assim, num cenário ideal, uma entidade ETVE não só poderia **evitar toda a tributação para si própria** (IS) e para seus **sócios não residentes** na Espanha (IRNR), mas ao mesmo tempo eliminar - ou, pelo menos, reduzir - a **retenção fiscal de saída** do dividendo da Espanha no país destinatário final do investimento graças ao CDI entre o país em questão e a Espanha.

Em conclusão, as ETVE oferecem um regime fiscal vantajoso para as sociedades e grupos de investidores internacionais que desejam basear na Espanha sua plataforma de investimento estrangeiro, com sua principal vantagem na isenção de impostos sobre dividendos e ganhos de capital decorrentes da titularidade de participação em sociedades não espanholas.

## **Regime Fiscal Especial para Trabalhadores Expatriados para Território Espanhol (Lei Beckham)**

### **Introdução e requisitos**

As pessoas físicas que adquirem sua residência fiscal na Espanha como resultado de sua **transferência para o território espanhol** (ou seja, expatriados para a Espanha de outro país) podem optar por pagar impostos com regras bastante semelhantes às que se aplicam sobre a renda de uma pessoa não residente na Espanha (IRNR), em vez de se sujeitar às regras ordinárias do Imposto de Renda de Pessoas Físicas (IRPF), quando preenchem as condições previstas na regulamentação fiscal, dentre as quais destacam-se as seguintes:

- Que não tenham sido residentes na Espanha nos dez exercícios fiscais anteriores àquele em que tenham sido transferidos para o território espanhol.
- Que a transferência para o território espanhol decorra de alguma das seguintes circunstâncias:
  - o Como resultado de um **contrato de trabalho**, com exceção da relação de emprego especial de atletas profissionais (embora essa exclusão possa parecer contraditória com o fato de que, coloquialmente, este regime tributário especial seja chamado pelo nome do conhecido futebolista inglês, a verdade é que a Lei Beckham foi vetada para atletas que chegaram na Espanha a partir de 2015).

Esta condição será considerada cumprida **quando iniciar-se** uma relação de trabalho, ordinária ou especial diferente da indicada acima, ou estatutária com um empregador na Espanha, **ou quando a transferência for ordenada** pelo empregador em uma relação de emprego preexistente fora da Espanha, desde que haja uma carta de transferência para tanto.

- o Como resultado da posse da **posição de administrador** (por exemplo, conselheiro delegado ou CEO, administrador único, etc.) de uma entidade em cujo capital não participe ou, ainda que participe, quando a sua participação no capital não determine o controle societário.

### **Adesão ao regime**

O exercício da opção de ser tributado pelo regime de Imposto de Renda Não Residentes deve ser feito através do uso do Formulário 149, cuja apresentação será feita no prazo máximo de **seis meses** a partir da data de início da atividade registrada no Seguro Social da Espanha ou da documentação que permita, no caso específico, ao trabalhador manter-se sob os efeitos da legislação de Seguro Social de seu país de origem.

### **Operação sob o regime fiscal especial**

O contribuinte que optar pelo regime de tributação do Imposto de Renda de Não Residentes estará sujeito a uma obrigação real relativa ao Imposto sobre Patrimônio (isto é, também será tributado por este outro imposto como está sujeito um não residente na Espanha que tenha ativos localizados em território espanhol).

Em particular, aplicam-se as seguintes regras a este regime:

- Não serão considerados obtidos durante a aplicação do regime especial os rendimentos provenientes de uma atividade desenvolvida **antes da data** de transferência para o território espanhol ou **depois da data** de comunicação de saída da Espanha formalizada perante a AEAT.
- A alíquota de retenção ou de pagamento sobre os rendimentos do trabalho será de **24%**. Quando a remuneração decorrente do trabalho, paga pelo mesmo pagador, durante o ano civil exceder **600.000 euros**, o percentual de retenção aplicável ao excedente será de **45%**.

### **Duração do regime especial**

O regime especial será aplicado durante o exercício fiscal em que o contribuinte adquira sua residência habitual na Espanha e pelos próximos **cinco exercícios fiscais**. Para este efeito, será considerado como o exercício fiscal em que a residência é adquirida, o primeiro ano civil em que, uma vez ocorrida a transferência, a permanência no território espanhol seja superior a 183 dias.

Assim, na prática, pode acontecer de a pessoa expatriada para o território espanhol não pague impostos de maneira ordinária pelo IRPF até o oitavo ano fiscal contado de sua chegada à Espanha.

### **Renúncia e exclusão do regime especial**

Os contribuintes que optarem pelo regime especial podem renunciar ao seu pedido durante os meses de **novembro e dezembro anteriores** ao início do ano civil em que a renúncia deva surtir efeitos.

Por outro lado, a exclusão do regime especial ocorre por descumprimento de qualquer uma das condições acima mencionadas e que determinam sua aplicação, e a exclusão gera efeitos no exercício fiscal em que verificado o descumprimento da condição.

Os contribuintes excluídos deverão comunicar esta circunstância à Administração Fiscal no prazo de um mês contado do descumprimento das condições que basearam o seu pedido de adesão ao regime. Os contribuintes que renunciem ou sejam excluídos da Lei de Beckham não podem voltar a optar por sua aplicação.

—

# 11 | Acordos bilaterais entre Brasil e Espanha

ESCRITO POR CUATRECASAS



**CUATRECASAS**

Um dos aspectos característicos das relações exteriores da República Federativa do Brasil é sua ainda escassa participação em convênios internacionais multilaterais. Salientamos, no entanto, a entrada em vigor no Brasil, no dia 14 de agosto de 2016, da XII Convenção de Haia de 5 de outubro de 1961, pelo qual suprime-se a exigência de legalização dos documentos públicos estrangeiros.

Sem prejuízo do que foi mencionado no parágrafo anterior, o Brasil subscreveu importantes acordos bilaterais com alguns países, entre eles, o Reino da Espanha. Por causa da relevância prática para efeitos do investimento no Brasil, destacam-se seguidamente os convênios bilaterais subscritos entre República Federativa do Brasil e o Reino da Espanha mais importantes. Para uma análise mais exaustiva dos mesmos, recomenda-se a leitura íntegra dos convênios cujos links incluem-se para facilidade de referência:

## ***Convênio entre Espanha e Brasil para Evitar a Dupla Imposição e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre a Renda, feito em Brasília em 14 de Novembro 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)

Em primeiro lugar, cabe destacar que o citado convênio somente tem aplicação, tal e como reflete o próprio título, nos Impostos sobre a Renda e os Impostos sobre o Patrimônio tanto de pessoas físicas como em pessoas jurídicas.

O convênio estipula a distribuição da potestade tributária de cada um dos dois países em relação à determinadas tipologias de rendimento segundo o disposto no texto do próprio acordo bilateral.

A respeito de planificar um possível desembarque ou investimento no Brasil, a seguir ressaltamos os aspectos mais relevantes do convênio para evitar a dupla imposição entre Espanha e Brasil:

### **Benefícios de empresas (artigo 7)**

Os rendimentos obtidos por residentes fiscais na Espanha como consequência de atividades empresariais no Brasil, tributarão exclusivamente na Espanha, exceto no caso no qual tais rendimentos tivessem sido obtidos por meio de um estabelecimento permanente no Brasil, nesse caso, os mesmos estarão submetidos a tributação no Brasil.

### **Dividendos (artigos 10 e 23)**

De acordo com a normativa tributária brasileira, os dividendos distribuídos pelas sociedades brasileiras não estão sujeitos a tributação no Brasil; e, em virtude do disposto no convênio, a percepção destes dividendos na Espanha estará isenta de tributação em sede do receptor em aplicação do disposto no artigo 23 do convênio. Convênios bilaterais Espanha-Brasil.

### **Juros (artigos 11 e 23)**

A cobrança de juros no Brasil por entidades residentes na Espanha estará submetida a uma retenção máxima de 15%. Não obstante, em aplicação do convênio subscrito com o Brasil, ao residente espanhol pode aplicar-se uma dedução de até 20% (cláusula “tax sparing”).

### **Royalties e serviços profissionais (Artigos 12, 14 y 23)**

O pagamento de cânonos estará sujeito, conforme convênio, a uma retenção de 10% por aplicação da cláusula de nação mais favorecida. Também neste caso, cabe advertir que o investimento espanhol poderia chegar a beneficiar-se de uma dedução de até 25% por aplicação do convênio, mesmo que somente tenha sofrido uma retenção de 10% (cláusula “tax sparing”).

Os benefícios gerados pela prestação de serviços profissionais no Brasil poderão estar submetidos a tributação no Brasil.

### **Ganhos de capital (artigo 13)**

Os benefícios obtidos por uma entidade residente na Espanha derivados da tramitação de participações de uma sociedade brasileira podem estar sujeitos a tributação no Brasil conforme as disposições da sua normativa local, dado que o convênio estipula que sobre esta tipologia de rendas ambas jurisdições terão potestade de gravame.

A normativa local brasileira estabelece que os benefícios estarão sujeitos a uma escala de gravame progressiva que varia entre a percentagem da 15% para benefícios inferiores a R\$5M até uma percentagem máxima da 22,5% no caso dos benefícios superiores a R\$30M, como indicado no quadro inferior:

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

Na Espanha, esses benefícios estarão isentos de tributação sempre e quando os requisitos previstos na normativa espanhola que regula o Imposto de Sociedades sejam cumpridos.

### **Convênio de Cooperação Jurídica em Matéria Civil entre Espanha e Brasil, feito em Madri em 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)

O convênio estabelece um regime de cooperação e um processo de reconhecimento e execução de decisões judiciais, transações, laudos arbitrários e documentos com força executiva em matéria civil, mercantil e trabalhista. O texto baseia-se na cooperação entre autoridades e constitui um instrumento muito útil para o operador económico, na medida na qual oferece um marco de segurança jurídica e proteção ao investidor. As principais vantagens deste convênio são, com carácter geral: (i) um regime muito favorável de reconhecimento e execução de resoluções judiciais; (ii) a isenção de caução ou depósito dos espanhóis que sejam parte num processo judicial no Brasil, e vice-versa; e (iii) a dispensa de legalização de documentos emitidos pelas autoridades judiciais ou outras autoridades de um dos dois estados.

### **Convênio de Seguridade Social entre Espanha e Brasil de 16 de Maio de 1991, como Modificado em Maio de 2018**

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

O convênio que se aplica a pessoas que trabalhem ou tenham trabalhado em algum de ambos

os países e a seus familiares e cessionários, estabelece que o assegurado somente esteja sujeito à seguridade social do país cujo território exerça sua atividade trabalhista. Além disso, prevê que: (i) para adquirir as prestações de caráter contributivo previsto no convênio, podem somar-se os períodos de seguro cumpridos na Espanha e no Brasil; (ii) as prestações econômicas de caráter contributivo poderão se recebidas com independências de que o interessado resida ou se encontre na Espanha ou no Brasil; o(iii) cada país pagará suas próprias prestações diretamente ao beneficiário. As prestações de caráter contributivo previstas no convênio são, entre outras, a assistência sanitária; as prestações por incapacidade temporal; ou as prestações por incapacidade permanente, velhice, morte e acidente de trabalho.

**Links úteis:**

Para conhecer a lista completa de relaciones bilaterais subscritas entre Espanha e Brasil, recomenda-se a visita ao seguinte link:

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

---

## 12 | Financiamento e crédito

ESCRITO POR SANTANDER



Conhecer as diferentes formas de financiamento e crédito existentes no mercado brasileiro é fundamental para todos empreendedores, pois permite conhecer as condições para investimentos a médio e longo prazo.

Os bancos no Brasil oferecem opções de financiamentos e crédito diversificadas e adequadas para o perfil do negócio de cada empreendedor. Portanto, exportadores, importadores, negócios locais, colaboradores, fornecedores e clientes podem beneficiar-se ao optar por linhas de crédito e financiamento. Se bem planejados, garantem resultados satisfatórios e permitem que a empresa se mantenha em alta no mercado.

Atualmente o Brasil é reconhecido no mercado internacional como um grande exportador de bens primários e matérias primas e, por isso, apresenta uma infinidade de oportunidades para investidores locais e internacionais, abrindo espaço para novos concorrentes e consumo de produtos e serviços financeiros.

Por isso, o empresário poderá se amparar em diferentes modalidades de financiamento para viabilizar suas negociações e tornar seus produtos mais atrativos. Mesmo fabricantes de produtos de qualidade reconhecida e capazes de competir com os melhores produtos do mundo, muitas vezes não conseguem se desenvolver sem uma forma de financiar suas mercadorias, expansão da infraestrutura e demais insumos necessários para ganho de competitividade.

Pensando nisso, existem soluções no mercado financeiro que apoiam o empresário na gestão do fluxo de caixa e de seu crescimento.

Assim, créditos como Antecipação de Recebíveis e Desconto de Duplicatas são facilidades para o empresário, pois são concedidos com um recebimento à vista de suas vendas com pagamentos via cartão de crédito ou liquidez imediata nas vendas feitas a prazo.

A contratação de um financiamento ou linha de crédito, como o Capital de Giro, CDC (Crédito Direto ao Consumidor) e linhas internacionais para exportação e importação como ACC – Adiantamento de Contrato de Câmbio e Finimp – Financiamento à importação também podem impulsionar um negócio com a melhoria que ele precisa. A modernização na estrutura da empresa e a compra de equipamentos, máquinas, veículos e serviços pode significar uma evolução e possibilitar sucesso em grandes projetos.

O Santander Brasil é o maior banco de varejo internacional e possui operações localizadas em todo o País, além de Branchs internacionais, e é atualmente uma das maiores redes de agências bancárias entre os bancos brasileiros, que oferece a clientes excelentes serviços financeiros para financiamento de suas operações.

Portanto, é de extrema importância que o empreendedor esteja sempre atento a novas tecnologias, mercados e outras oportunidades para crescer e alavancar os seus negócios. A modernização e expansão podem ser decisivas para o sucesso empresarial.

# Falar espanhol, um propulsor de negócios na Espanha

ESCRITO POR IDIOMAS SIN FRONTERAS



Hoje em dia é difícil encontrar um empresário brasileiro que não conheça algum vocabulário espanhol. Principalmente por sua situação geográfica, o Brasil é o único país da América Latina que não fala o idioma, mas está circundado por países hispânicos. O constante intercâmbio cultural entre o Brasil e outros países latinos incrementa a mistura entre ambos idiomas.

Porém, é importante destacar a diferença entre um bate-papo entre amigos e uma reunião de trabalho. As empresas brasileiras que querem investir na Espanha devem fortalecer seu aprendizado do idioma espanhol, com a mesma importância dada ao inglês, atualmente o idioma mais valorizado no mundo dos negócios.

## Falsos amigos

O idioma espanhol e o português possuem muitas semelhanças, porém, muito cuidado com os falsos amigos. Equivocar-se com algum vocabulário pode ser constrangedor. São muitas as palavras que mudam de sentido, mas que mantêm a grafia e pronúncia homogêneas nos dois idiomas:

Firma = pequena empresa (port.) assinatura (esp.)

Azar = má sorte (port.) casualidade (esp.)

Boato = rumor (port.) ostentação (esp.)

Bodega = lugar sujo (port.) armazém (esp.)

Câmbio = intercâmbio de dinheiro (port.) mudança (esp.)

Escritório = gabinete (port.) mesa de escritório (esp.)

Sucesso = grande acontecimento (port.) qualquer acontecimento (esp.)

Vago = livre, vazio (port.) malandro (esp.)

Sobremesa = comida depois de uma refeição (port.) momento depois da comida (ESP)

Propina = suborno (port.) gorjeta (esp.)

Esquisito = estranho (port.) maravilhoso (esp.)

Acordar = despertar-se (port.) lembrar-se, fazer acordo (esp.)

Apelido = alcunha (port.) sobrenome (esp.)

Copa = salão para refeições (port.) taça (esp.)

Embaraçada = atrapalhada (port.) grávida (esp.)

Reto = direito (port.) desafio (esp.)

Sítio = chácara (port.) lugar (esp.)

Solo = chão (port.) sozinho (esp.)

Salada = mistura de vários alimentos (port.) muito sal (esp.)

Ligar = chamar por telefone(port.) paquerar (esp.)

Cena = apresentação de teatro ou filme (port.) jantar (esp.)

Corrida = competição (port.) tourada (esp.)

Neto = filho do filho (port.) valor líquido (esp.)

## **Fonética**

Diferentemente do português, o espanhol tem uma fonética bastante simples e fidedigna com a escrita. Ao ler uma palavra, automaticamente sabemos qual é a sua pronúncia correta, pois, em geral, se pronuncia como se escreve. A vogal “e” sempre terá o som de /e/, como a letra “o” sempre terá o som de /o/.

Pronunciar mal um idioma pode ser engraçado num primeiro momento, especialmente para principiantes, porém, em um entorno laboral, pode ser prejudicial para o estabelecimento de uma boa relação que se pretende instituir entre empresários e seus representantes diante de empresas estrangeiras. Uma pronúncia incorreta de um segundo idioma pode afetar negativamente a imagem do interlocutor.

## **Cultura**

Profissionalmente, estar preparado para uma reunião de negócios com clientes ou parceiros estrangeiros significa conhecer bem o alvo: a empresa e a história do país de destino. Falar bem o novo idioma representa uma capacidade de romper fronteiras e estreitar a relação com estes contatos, com a finalidade de abrir novas possibilidades profissionais. Na Espanha não é diferente. Os espanhóis são muito receptivos, têm muito orgulho de sua cultura e admiram um bom conhecedor da língua de Cervantes.

## **Expressões**

Ter um bom conhecimento do espanhol pode ser um fator decisivo no momento de fechar um negócio na Espanha. Os espanhóis não gostam de rodeios, valorizam a sinceridade. A apresentação de um projeto ou produto deve ser breve e concisa, o interlocutor deve falar de maneira direta, por meio do uso de palavras adequadas, evitando uma má interpretação do que lhe interessa expor. A única forma de falar bem uma língua é aprender a gramática e ter um bom vocabulário e, se possível, saber usar as curiosas expressões idiomáticas, características típicas de uma sociedade. Algumas são conhecidas em português: “Em casa de ferreiro, espeto é de pau” (En casa de herrero, cuchillo de palo), “Falar pelos cotovelos” (Hablar por los codos), “O que os olhos não veem, o coração que não sente” (Ojos que no ven, corazón que no siente).

## **Negociação**

Um empresário espanhol geralmente é muito competitivo e pode dominar uma reunião, sem deixar muita oportunidade para o representante brasileiro que espera o momento ideal para entrar na conversa com suas exposições. Delicadamente, convém interromper a conversa e apresentar-lhe suas ideias e argumentos. Claramente, se esta reunião acontece na Espanha, nada mais confortável que falar em espanhol. Uma ocasião perfeita para solidificar este encontro é o almoço de negócios, durante o café (“sobremesa” para os espanhóis), momento ideal para falar de esportes, especialmente o futebol, geografia, culinária ou qualquer tema que possa ser atrativo naquele momento. No final, revisar os detalhes da negociação e buscar o caminho para construir um clima de confiança com o empresário espanhol. Certamente esta relação será

consolidada a longo prazo.

Importante lembrar que o empresário espanhol é muito otimista e trabalhador, tem muita experiência em finanças e não conhece fronteiras, característica que faz parte do seu DNA. Sempre busca novas experiências comerciais. Saber negociar com um espanhol é o segredo para alcançar o sucesso numa das grandes potências da União Europeia. No momento do acordo, é importante saber negociar e, para isso, conhecer frases como estas podem ser muito útil:

- Está fuera de mi presupuesto. (Está fora do meu orçamento.)
- Es todo lo que puedo ofrecerle. (Isto é tudo que posso te oferecer.)
- Hasta aquí puedo llegar. (Este é o meu limite.)
- No puedo permitírmelo. (Não posso me permitir.)
- Ni para ti, ni para mí. (Nem para você, nem para mim.)
- Quedamos a la espera de una respuesta. (Aguardamos uma resposta.)

## **Mercado**

O espanhol é o segundo idioma mais estudado e falado no mundo, oficialmente em 21 países. Também um dos principais idiomas das organizações mais importantes do mundo como a ONU (Organização das Nações Unidas). Dominar a língua espanhola e conhecer sua cultura pode ser um fator estratégico para ampliar as relações comerciais das empresas brasileiras.

Vale a pena aprender espanhol numa sociedade cada vez mais globalizada, na qual ser um profissional bilíngue (que domine tranquilamente os idiomas português-inglês) já se tornou uma obrigação. A disputa por profissionais que dominam outros idiomas é bastante acirrada. Aprender espanhol não é uma tarefa difícil, principalmente para quem já domina um idioma latino. Porém, é necessário ter disciplina como qualquer aprendizagem e colocar em prática o desejo de querer conquistar o mercado espanhol e aproveitar a variedade cultural de um país tão interessante como a Espanha. A palavra-chave: ânimo!

---

• *Escrito por Júnea Assir*

# 14 | Investimentos em Madri

ESCRITO POR MADRID INVESTMENT ATTRACTION



## Madri, Cidade de Oportunidades, Qualidade de Vida e Diversidade

Madri é a **capital administrativa e econômica** da Espanha. Com quase 3,5 milhões de habitantes, é a terceira maior cidade da União Europeia, atrás de Londres e Paris. Com 138.810 milhões de euros, a cidade aporta 12% do PIB da Espanha. O PIB per capita ascende a 43.615 euros, 74% superior à mesma informação da Espanha e 45% acima da UE-28.

A cidade possui uma **localização estratégica**. Investir em Madrid significa se incorporar à área econômica mais integrada do mundo, da União Europeia, além de se beneficiar de suas conexões privilegiadas com a América Latina e o Caribe e a África. Os laços históricos e culturais e o idioma a tornam em uma excelente ponte que une a Europa, a América Latina e o Mediterrâneo, um incomparável enclave para acessar mais de 1.300 milhões de clientes. É por esta razão que grandes empresas latino-americanas, europeias e asiáticas tem em Madri os centros dos quais operam com o resto dos continentes.

Esta situação estratégica se vê reforçada com uma das redes de infraestruturas de transporte mais avançadas do mundo. Madri é o nódulo central do moderno sistema de transportes da península ibérica e, por isso, um **centro de infraestruturas de primeira classe**. O aeroporto Adolfo Suárez – Madrid Barajas é o segundo da Europa por capacidade – 70 milhões de passageiros ao ano – e o sexto por tráfego de passageiros. Seu Centro de Carga Aérea gerencia 50% da carga aérea nacional e tem mais de 200 companhias instaladas, a maior concentração de empresas do setor. Além disso, a cidade é o centro de uma das redes ferroviárias mais amplas e modernas da Europa. A rede espanhola Alta Velocidad é a segunda mais extensa do mundo, atrás apenas da China, com mais de 3.100 km de longitude que tornam Madri um dos principais nós de alta velocidade do mundo e conectam a cidade com as grandes cidades espanholas (Barcelona, Málaga, Sevilha, Valencia) e com as principais capitais europeias. Não há outra cidade no sul da Europa que ofereça melhor comunicação.

Além disso, Madri é um grande **centro financeiro internacional**, a quarta praça europeia e a 12ª do mundo – primeira do mundo por contratação de títulos. 85% das transações na Bolsa de Madri são realizadas por operadores estrangeiros. Ademais das 35 grandes empresas incluídas no IBEX, na Bolsa de Madri são cotadas quase 2 mil empresas com capitalização e volume de contratação superiores ao bilhão de euro e ao PIB espanhol. É também importante o papel das 24 grandes empresas ibero-americanas cotadas no LATIBEX.

As empresas escolhem Madri e a cidade conta com a maior concentração empresarial da Espanha. Das 2 mil maiores empresas espanholas, 72% são madrilenas. A cidade vive um renovado dinamismo empresarial, com cifras de criação de novas empresas que situam o seu ecossistema inovador na vanguarda nacional. Não em vão, em âmbito de **Ciência e Tecnologia**, Madri acolhe 36 dos 123 centros e institutos de pesquisa do Conselho Superior de Pesquisa Científica (CSIC, em espanhol), o terceiro maior centro público de pesquisa científica da Europa. Em Madri trabalham e vivem um de cada quatro pesquisadores espanhóis.

Madri é uma **cidade inspiradora**, um espaço idôneo para criar. Sua população, jovem e vital, conta com níveis de formação elevados; não é em vão que a cidade lidera, junto a Paris e Londres, o ranking de polos universitários europeus. Os madrileños constituem **capital humano formado, criativo e empreendedor**, a um custo muito competitivo em comparação a outras grandes cidades europeias.

A cidade se caracteriza pela sua forma de ser integradora, acolhedora e próxima. Sua diversidade e a amabilidade de sua gente constituem o seu maior atrativo. Ninguém é estrangeiro em Madri, **uma cidade aberta** a todas as culturas em que vivem harmoniosamente mais de três milhões de pessoas de 181 nacionalidades. 12,4% dos madrileños nasceram em outros países.

**Multicultural e cosmopolita**, é uma das cidades com melhor **qualidade de vida** do mundo. Seu estilo de vida único a torna no destino preferido aos estudantes Erasmus. Madri é também muito valorizada pelos expatriados, que reconhecem que se sentem mais felizes e tem uma perspectiva mais positiva da vida na cidade.

Um lugar **para viver e trabalhar**, um entorno amável, habitável e sustentável, com um excelente sistema de transporte público, graças a uma extensa e eficiente rede de metrô, ônibus e trens urbanos, e um dos mais avançados e modernos sistemas educativos e sanitários. Uma cidade verde, consciente com o meio ambiente e que está imersa em um ambicioso plano de desenvolvimento urbano sustentável.

Madri é, finalmente, uma **cidade viva** com uma rica e variada oferta cultural e de lazer, um valioso patrimônio histórico e uma reconhecida cultura gastronômica. Capital europeia com mais horas de sol, o céu e o clima de Madri permitem aproveitar de suas ruas em todas as horas, bem como de sua vida social e cultural.



# | Participantes

## **CESCE BRASIL**

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

**Tel.:** 55 11 2135 2456

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

**Site:** www.cescebrasil.com.br

## **CUATRECASAS**

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

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

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

**Site:** www.cuatrecasas.com

## **GÓMEZ-ACEBO & POMBO ABOGADOS**

**Contato:** Marina Rincón Velayos - Advogada

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

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

**Site:** www.ga-p.com

## **IDBO**

**Contato:** Roberto Sanz - Sócio

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

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

**Site:** www.idboconsultants.com

## **IDIOMAS SIN FRONTERAS**

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

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

**Email:** info@idiomassinfronteras.es

**Site:** www.idiomassinfronteras.es

## **IUS + AEQUITAS**

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

**Tel.:** 34 915 914 291

**Email:** emartinez@iusaequitas.net

**Site:** www.iusaequitas.net

## **LLYC**

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

**Tel.:** 55 21 3797 6400

**Email:** blima@llorenteycuenca.com

**Site:** www.llorenteycuenca.com

## **MADRID INVESTMENT ATTRACTION**

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

**Email:** info@madridinvestmentattraction.com

**Site:** www.madridinvestmentattraction.com

## **NEOENERGIA**

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

**Tel.:** 55 21 3235 9800

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

**Site:** www.neoenergia.com

## **QUABBALA**

**Contato:** Juliana Carvalho

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

**Email:** juliana@quabbala.com

**Site:** www.quabbala.com

## **ROCHA E BARCELLOS ADVOGADOS**

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

**Tel.:** 55 11 2424 4850

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

**Site:** www.rochaebarcellos.com.br

## **SANTANDER**

**Contato:** Ana Usmari

**Tel.:** 55 11 3553 5142

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

**Site:** www.santandernegocioseempresas.com.br

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

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

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

**Email:** amestres@todanelo.com

**Site:** www.todanelo.com

## **URÍA MENÉNDEZ**

**Contato:** Sofía Rodríguez Torres - Advogada

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

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

**Site:** www.uria.com

# Quem somos

## **A Câmara**

A Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil é uma associação empresarial que atua há mais de 60 anos criando oportunidades de negócios no Brasil e na Espanha. Conta com associados dos mais diversos setores, portes e nacionalidades interessados em promover o intercâmbio comercial entre os dois países.

Na condição de integrantes da rede internacional de Câmaras de Comércio Espanholas no Exterior e da rede Eurocâmaras, o que nos dispõe grande acessibilidade nas relações governamentais, oferecemos ao associado uma visão abrangente de mercado.

## **Exposição da marca e reputação**

- Divulgação de notícias da empresa gratuitamente ou por meio de publicidade no site, boletim, redes sociais, TVs da sede da Câmara Espanhola, e no Informe Anual;
- Participação nos projetos Prêmio de Sustentabilidade e Guia de Negócios no Brasil/Espanha por meio de inscrição/patrocínio;
- Patrocínio de eventos que tenham ligação com o Core Business da empresa, para trabalhar a reputação da marca com divulgação para um público seletivo.

## **Networking e conhecimento**

- Acesso à lista de contatos das empresas associadas e indicação dos serviços por parte da Câmara aos demais sócios;
- Participação nos comitês estratégicos da Câmara, que promovem um espaço de compartilhamento de experiências e melhores práticas;
- Participação em eventos de networking realizados pela Câmara, sem limite de colaboradores por empresa;
- Participação no evento de boas-vindas aos novos sócios;
- Apoio a missões comerciais para grupo de empresas ou one to one;
- Acesso à rede de assessores e consultores especializados membros de nossas Câmaras de Comércio, com expertise comprovada na internacionalização de empresas;
- Consultoria sobre assuntos aduaneiros e informações interculturais;
- Oportunidade de participar em feiras e eventos diversos (nacionais e internacionais), apoiados pela Câmara, com descontos exclusivos para sócios;
- Acesso ao clipping semanal, com as notícias mais relevantes sobre o mercado brasileiro e espanhol;
- Acesso aos descontos em serviços e produtos oferecidos por demais sócios da Câmara;
- Uso gratuito das salas para até quatro reuniões anuais (regras e disponibilidade a consultar com a área de eventos).

## **Eventos**

- Além da participação nos eventos promovidos pela Câmara, também oferecemos preços diferenciados para a realização de eventos próprios no espaço da instituição (165m<sup>2</sup> de salas moduláveis que permitem a organização de conferências, reuniões, treinamentos, coquetéis, etc);
- Desenvolvimento de eventos externos de grande porte para o associado;
- Locação de salas com toda a infraestrutura necessária;
- Equipe especializada para o planejamento e coordenação do evento.

# | Junta Diretiva

## **PRESIDENTE**

**Marcos Madureira**  
Santander

## **VICE-PRESIDENTES**

**1º David Melcon**  
Telefônica Vivo

**2º Pau Abelló**  
Roca do Brasil

## **TESOUREIRO**

**Andoni Hernández**  
Demarest Advogados

## **TESOUREIRO SUPLENTE**

**Diego de Cárdenas**  
Ezentis

## **DIRETORES**

**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

# | Equipe

## **Diretora Executiva**

Alejandro Gómez

## **Assistente Executiva**

Lia Oliveira

loliveira@camaraespanhola.org.br

## **Departamento Administrativo e Financeiro**

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 Comunicação e 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 Comitês e Conhecimento***

**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

## Redação dos capítulos

Empresas associados à Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil e à Câmara de Comercio Brasil-España (CCBE)

## Edição

Cibele Quinto e Ana Caroline Moraes

## Revisão e tradução

Cerdán Traduções

## Design

Wellinton Lenzi

## Produção

Abril de 2019

## Apoio institucional



## Realização



## 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](https://facebook.com/CamaraEspanhola)



[linkedin.com/company/camaraespanhola](https://linkedin.com/company/camaraespanhola)



[twitter.com/camaraespanhola](https://twitter.com/camaraespanhola)



[youtube.com/camaraespanhola](https://youtube.com/camaraespanhola)



[instagram.com/camaraespanhola](https://instagram.com/camaraespanhola)

O presente guia é meramente informativo, não podendo ser interpretado como uma recomendação de implementação ou assessoramento específico em relação a qualquer dos temas nele tratados. Neste sentido, qualquer decisão de investimento deve ser precedida da contratação de assessores pelo investidor interessado.