GORRIZ-ARIAS consulting

Aribau 123, entl 2a. 08036 Barcelona
Tel. 93 452 60 60* • Fax 93 454 63 83
Delegació: Av. Constitución 143, 2n. 1a. 08860 Castelldefels (Barcelona)
Tel. 93 664 61 20 • Fax 93 665 65 53
gabinet@gorriz-arias.com • www.gorriz-arias.com

CLAVES PARA CREAR UNA EMPRESA O MONTAR UN NEGOCIO EN UN PAÍS EXTRANJERO

Quienes desean crear su propia empresa o montar un negocio en un país extranjero deben conocer determinadas cuestiones, como la nacionalidad de la sociedad (que depende de la sede real y el domicilio social), la fiscalidad y la tributación de los beneficios, los requisitos administrativos en cuanto a licencias y permisos de apertura, siempre teniendo en cuenta que cada Estado aplica un criterio diferente…

Estimado/a cliente/a:

Le recordamos que antes de expandir su empresa o negocio por el exterior debe analizar en profundidad el mercado en el que se quiere implantar para tener una estimación de las posibilidades de éxito de su producto o servicio.

Aunque los trámites necesarios para crear empresas en España sean complejos, la creación de empresas, negocios y sociedades en el extranjero, sobre todo si se van a gestionar desde España, también plantea dificultades.

Es importante valorar determinados aspectos que pueden devenir en obstáculos para la gestión, como el desconocimiento del idioma o de la legislación del país de asentamiento, así como todo lo relativo a la fiscalidad y la tributación por los ingresos, la necesidad de contar con un agente local en algunos países o lo relacionado con el manejo de cuentas bancarias abiertas en entidades de otros países.

EMPRENDER EN LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea permite la libre prestación de servicios y la libertad de establecimiento, ambas recogidas en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

Uno de los objetivos de la UE es el establecimiento de elementos objetivos comunes para crear una empresa pero, de momento, los requisitos varían de un país a otro.

Hay que tener en cuenta aspectos como:

Si quiere poner en marcha su empresa puede simplificar los trámites a través de la **ventanilla única**, un portal web de e-administración que le ayudará a informarle y a completar los trámites administrativos online.

Para poner en marcha su proyecto puede apoyarse en la experiencia que entidades nacionales y europeas ponen a su disposición, como las instituciones europeas o el Instituto de Comercio Exterior.

Si se trata de un **joven emprendedor** puede incorporarse al programa de intercambios transaccionales para aprender de empresarios experimentados.

- Financiación
- Plan de empresa
- Ayudas económicas
- Trámites administrativos
- Titulación
- Propiedad intelectual
- Condiciones de empleo y seguridad social para los trabajadores
- Si existe o no normativa específica para determinados sectores (financieros, sanitarios, juegos de azar, etc.)

EMPRENDER FUERA DE LA UNIÓN EUROPEA

Fuera de la Unión Europea cada país tiene sus propias normas de comercio internacional. **La Organización Mundial del Comercio** (OMT) promueve el comercio internacional, especialmente en materia de mercancías, servicios y protección de la propiedad intelectual. Los principales tratados internacionales están suscritos por sus 159 miembros (Incluida la UE)

La Unión Europea ha establecido un marco común para el comercio exterior de sus miembros con terceros países.

Requisitos legales: aunque la norma general es la libre circulación de mercancías hay algunos casos en que se aplica un régimen especial, controles de calidad o aranceles, según el producto y el país de origen y destino.

Si se trata de la prestación de servicios existen normas jurídicas distintas para regular el comercio internacional de servicios, el **Acuerdo General de Comercio de Servicios** suscrito por los estados miembros de la OMC "permite determinar a cada estado el grado de liberalización que concede a otros estados en materia de servicios"

En el caso de las inversiones, las empresas pueden realizar inversiones o mover capitales siempre que las declaren. Los movimientos de capital pueden verse afectados por acuerdos adoptados en el seno de un organización internacional de la que forme parte ese país.

NO OLVIDE...

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Es importante valorar cuales son los sectores más interesantes para el empresario o emprendedor español en cada país: bienes de consumo y agroalimentarios, sector energético, maquinaria y equipos, sector turístico, construcción, infraestructuras de transporte, etc. También es determinante conocer el mercado de destino, sus costumbres y los usos locales.

FERIAS

Dada la dificultad de establecer contactos con potenciales clientes o distribuidores, la asistencia a alguna de las **ferias** o certámenes comerciales puede resultar de gran utilidad. Las Oficinas Económicas y Comerciales de cada Embajada de España disponen de amplia y detallada información al respecto.

RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR

Sobre la tramitación de las importaciones, aranceles y regímenes económicos aduaneros, el IVA, Impuestos especiales y demás normas y requisitos técnicos relativos a la importación, las **Oficinas Económicas y Comerciales** de las **Embajadas de España** ofrecen amplia información y asesoramiento.

INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

Es conveniente informarse sobre la existencia de incentivos fiscales con carácter general para atraer la instalación de empresas y de capital extranjero. Además, en el ámbito regional o municipal, las distintas administraciones pueden variar, dentro de sus márgenes de su competencia, los tipos impositivos con el fin de atraer la inversión.

ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS

Son varias las estructuras formales de implantación que la legislación de cada país puede ofrecer al inversor extranjero: oficinas de representación, agentes, sociedad simple, sociedad colectiva o plena, sociedad comanditaria o fiduciaria, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades anónimas, franquicias.

SOCIOS LOCALES

La mayoría de las inversiones pueden llevarse a cabo sin un socio local o con una participación mínima. A la vista de algunas experiencias es recomendable una participación mayoritaria y mayor de dos tercios para evitar minorías de bloqueo. En el caso concreto de implantaciones a través de Joint Ventures de tipo comercial puede resultar interesante la existencia del socio local.

INFRAESTRUCTURAS (REDES DE DISTRIBUCIÓN)

Es imprescindible conocer de antemano el estado de las infraestructuras de transporte de cada país y la logística de distribución de mercancías para decidir la inversión, el lugar de instalación, la estructura de envíos, etc.

BANCOS

El Banco Central de cada país es el responsable de regular las actividades bancarias. Este banco establece las reglas, pautas, y requisitos obligatorios para los bancos y entidades de crédito en todo el territorio nacional.

MARCAS

Es importante proteger la marca. Puede hacerlo a través del **Sistema Internacional de Patentes** (SIP) o de la **Patente Europea**.

PROFESIONES REGULADAS

Si va a ejercer alguna de las profesiones reguladas en la directiva 2005/36/CE, puede necesitar un certificado de competencias o **acreditar tus títulos españoles**.

El Ministerio de Empleo y Seguridad Social es la autoridad competente para el reconocimiento de la cualificación para el ejercicio en España de la profesión regulada de **Graduado Social** por ciudadanos de la UE.

FINANCIACIÓN

Es importante buscar financiación. En esto puede ser muy útil conocer los programas del ICEX, como **pyme – invierte** y el convenio **ICEX – CERSA**.

> **ICEX** ofrece programas y servicios para los inversores y las empresas españolas que quieran incorporarse a los mercados internacionales.

ICEX - España Exportación e Inversiones ofrece también un **programa de becas de internacionalización empresarial** para la formación de jóvenes profesionales especializados en internacionalización empresarial. A través de estas becas se consigue una formación teórica en comercio internacional y una formación práctica en las distintas oficinas de la Red Exterior de la Secretaría de Estado de Comercio, en empresas españolas con actividad internacional o en instituciones internacionales.

Fuente: Ministerio de empleo y seguridad social. Secretaría General de Inmigración y Emigración

Pueden ponerse en contacto con este despacho profesional para cualquier duda o aclaración que puedan tener al respecto.

Un cordial saludo,

DPTO. FISCAL
GORRIZ-ARIAS *Consulting*
tel. 93.452.60.60 fax. 93.454.63.83
www.gorriz-arias.com