

## CLAUS PER CREAR UNA EMPRESA O MUNTAR UN NEGOCI EN UN PAÍS ESTRANGER

*Els qui desitgen crear la seva pròpia empresa o muntar un negoci en un país estranger han de conèixer determinades qüestions, com la nacionalitat de la societat (que depèn de la seu real i el domicili social), la fiscalitat i la tributació dels beneficis, els requisits administratius quant a llicències i permisos d'obertura, sempre tenint en compte que cada estat aplica un criteri diferent...*

Benvolgut/da client/a:

Li recordem que abans d'expandir la seva empresa o negoci a l'exterior ha d'analitzar en profunditat el mercat en el qual es vol implantar per tenir una estimació de les possibilitats d'èxit del seu producte o servei.

Encara que els tràmits necessaris per crear empreses a Espanya siguin complexos, la creació d'empreses, negocis i societats a l'estranger, sobretot si es gestionaran des d'Espanya, també planteja dificultats.

És important valorar determinats aspectes que poden esdevenir en obstacles per a la gestió, com el desconeixement de l'idioma o de la legislació del país d'assentament, així com tot el relatiu a la fiscalitat i la tributació pels ingressos, la necessitat de comptar amb un agent local en alguns països o el relacionat amb el maneig de comptes bancaris oberts en entitats d'altres països.

## EMPRENDRE A LA UNIÓ EUROPEA

La Unió Europea permet la lliure prestació de serveis i la llibertat d'establiment, ambdues recollides en el Tractat de Funcionament de la Unió Europea.

Un dels objectius de la UE és l'establiment d'elements objectius comuns per crear una empresa però, de moment, els requisits varien d'un país a un altre.

Cal tenir en compte aspectes com:

Si vol engegar la seva empresa pot simplificar els tràmits a través de la **finestreta única**, un portal web d'e-administració que l'ajudarà a informar-lo i a completar els tràmits administratius en línia.

Per engegar el seu projecte es pot recolzar en l'experiència que entitats nacionals i europees posen a la seva disposició, com les institucions europees o l'Institut de Comerç Exterior.

Si es tracta d'un **jove emprenedor** pot incorporar-se al programa d'intercanvis transaccionals per aprendre d'empresaris experimentats.

- Finançament
- Pla d'empresa
- Ajudes econòmiques
- Tràmits administratius
- Titulació
- Propietat intel·lectual
- Condicions d'ocupació i seguretat social per als treballadors
- Si existeix o no normativa específica para determinats sectors (financers, sanitaris, jocs d'atzar, etc.)

## EMPRENDRE FORA DE LA UNIÓ EUROPEA

Fora de la Unió Europea cada país té les seves pròpies normes de comerç internacional. L'**Organització Mundial del Comerç** (OMT) promou el comerç internacional, especialment en matèria de mercaderies, serveis i protecció de la propietat intel·lectual. Els principals tractats internacionals estan subscrits pels seus 159 membres (inclosa la UE).

La Unió Europea ha establert un marc comú per al comerç exterior dels seus membres amb tercers països.

**Requisits legals:** encara que la norma general és la lliure circulació de mercaderies hi ha alguns casos en què s'aplica un règim especial, controls de qualitat o aranzels, segons el producte i el país d'origen i destinació.

Si es tracta de la prestació de serveis existeixen normes jurídiques diferents per regular el comerç internacional de serveis, l'**Acord General de Comerç de Serveis** subscrit pels estats membres de l'OMC "permet determinar a cada estat el grau de liberalització que concedeix a altres estats en matèria de serveis".

En el cas de les inversions, les empreses poden realitzar inversions o moure capitals sempre que les declarin. Els moviments de capital poden veure's afectats per acords adoptats en el si d'una organització internacional de la qual formi part aquest país.

## NO OBLIDI...

### OPORTUNITATS DE NEGOCI

És important valorar quins són els sectors més interessants per a l'empresari o emprenedor espanyol a cada país: béns de consum i agroalimentaris, sector energètic, maquinària i equips, sector turístic, construcció, infraestructures de transport, etc.

També és determinant conèixer el mercat de destinació, els seus costums i els usos locals.

## FIRES

Donada la dificultat d'establir contactes amb potencials clients o distribuïdors, l'assistència a alguna de les **fires** o certàmens comercials pot resultar de gran utilitat. Les Oficines Econòmiques i Comercials de cada Ambaixada d'Espanya disposen d'una àmplia i detallada informació sobre aquest tema.

## RÈGIM DE COMERÇ EXTERIOR

Sobre la tramitació de les importacions, aranzels i règims econòmics duaners, l'IVA, impostos especials i altres normes i requisits tècnics relatius a la importació, les **Oficines Econòmiques i Comercials de les Ambaixades d'Espanya** ofereixen una àmplia informació i assessorament.

## INCENTIUS A LA INVERSIÓ

És convenient informar-se sobre l'existència d'incentius fiscals amb caràcter general per atreure la instal·lació d'empreses i de capital estranger. A més, en l'àmbit regional o municipal, les diferents administracions poden variar, dins dels seus marges de la seva competència, els tipus impositius amb la finalitat d'atreure la inversió.

## ESTABLIMENT D'EMPRESES

Són vàries les estructures formals d'implantació que la legislació de cada país pot oferir a l'inversor estranger: oficines de representació, agents, societat simple, societat col·lectiva o plena, societat comanditària o fiduciària, societats de responsabilitat limitada, societats anònimes, franquícies.

## SOCIS LOCALS

La majoria de les inversions es poden dur a terme sense un soci local o amb una participació mínima. A la vista d'algunes experiències és recomanable una participació majoritària i més gran de dos terços per evitar minories de bloqueig. En el cas concret d'implantacions a través de joint ventures de tipus comercial pot resultar interessant l'existència del soci local.

## INFRAESTRUCTURES (XARXES DE DISTRIBUCIÓ)

És imprescindible conèixer per endavant l'estat de les infraestructures de transport de cada país i la logística de distribució de mercaderies per decidir la inversió, el lloc d'instal·lació, l'estructura d'enviaments, etc.

## BANCS

El Banc Central de cada país és el responsable de regular les activitats bancàries. Aquest banc estableix les regles, pautes, i requisits obligatoris per als bancs i entitats de crèdit en tot el territori nacional.

## MARQUES

És important protegir la marca. Pot fer-ho a través de el **Sistema Internacional de Patents (SIP)** o de la **Patent Europea**.

## PROFESSIONS REGULADES

Si exercirà alguna de les professions regulades en la directiva 2005/36/CE, pot necessitar un certificat de competències o **acreditar els teus títols espanyols**.

El Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social és l'autoritat competent per al reconeixement de la qualificació per a l'exercici a Espanya de la professió regulada de **Graduat Social** per ciutadans de la UE.

## FINANÇAMENT

És important buscar finançament. En això pot ser molt útil conèixer els programes de l'ICEX, com el **PYME – INVIERTE** i el conveni **ICEX – CERSA**.

**ICEX** ofereix programes i serveis per als inversors i les empreses espanyoles que vulguin incorporar-se als mercats internacionals.

ICEX - Espanya Exportació i Inversions ofereix també un **programa de beques d'internacionalització empresarial** per a la formació de joves professionals especialitzats en internacionalització empresarial. A través d'aquestes beques s'aconsegueix una formació teòrica en comerç internacional i una formació pràctica en les diferents oficines de la Xarxa Exterior de la Secretaria d'Estat de Comerç, en empreses espanyoles amb activitat internacional o en institucions internacionals.

*Font: Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social. Secretaria General d'Immigració i Emigració.*

Es poden posar en contacte amb aquest despatx professional per qualsevol dubte o aclariment que puguin tenir sobre aquest tema.

Una salutació cordial,

## MET ASSOCIATS