SERVICIO

EURES

TRANSFRONTERIZO ANDALUCÍA-ALGARVE

Guía

para el desarrollo empresarial y la creación de empleo transfronterizo

EURES ANDALUCIA ALGARVE

OPORTUNIDADES TRANSFRONTERIZAS ANDALUCIA - ALGARVE

Jornadas EURES Transfronterizo Andalucía - Algarve Huelva y Tavira, octubre y noviembre de 2018

Con la financiación de:

UNIÓN EUROPEA

GUIA para el desarrollo empresarial y la creación de empleo transfronterizo

Oportunidades transfronterizas Andalucia - Algarve

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 3

2. PASOS A SEGUIR PARA DESARROLLAR EL TEJIDO EMPRESARIAL TRANSFRONTERIZO Y CREAR EMPLEO 4

2.1. Análisis y diagnostico 4

2.2. Dimensionar y diseñar una estructura comercial para Portugal 6

2.3. Sistema laboral portugués 7

2.4. Escoger la figura jurídica para operar en Portugal 10

2.5. Sistema fiscal portugués 16

3. RECOMENDACIONES DE LAS JORNADAS EURES TRANSFRONTERIZO 19

4. RECURSOS PARA LA MOVILIDAD TRANSFRONTERIZA 22

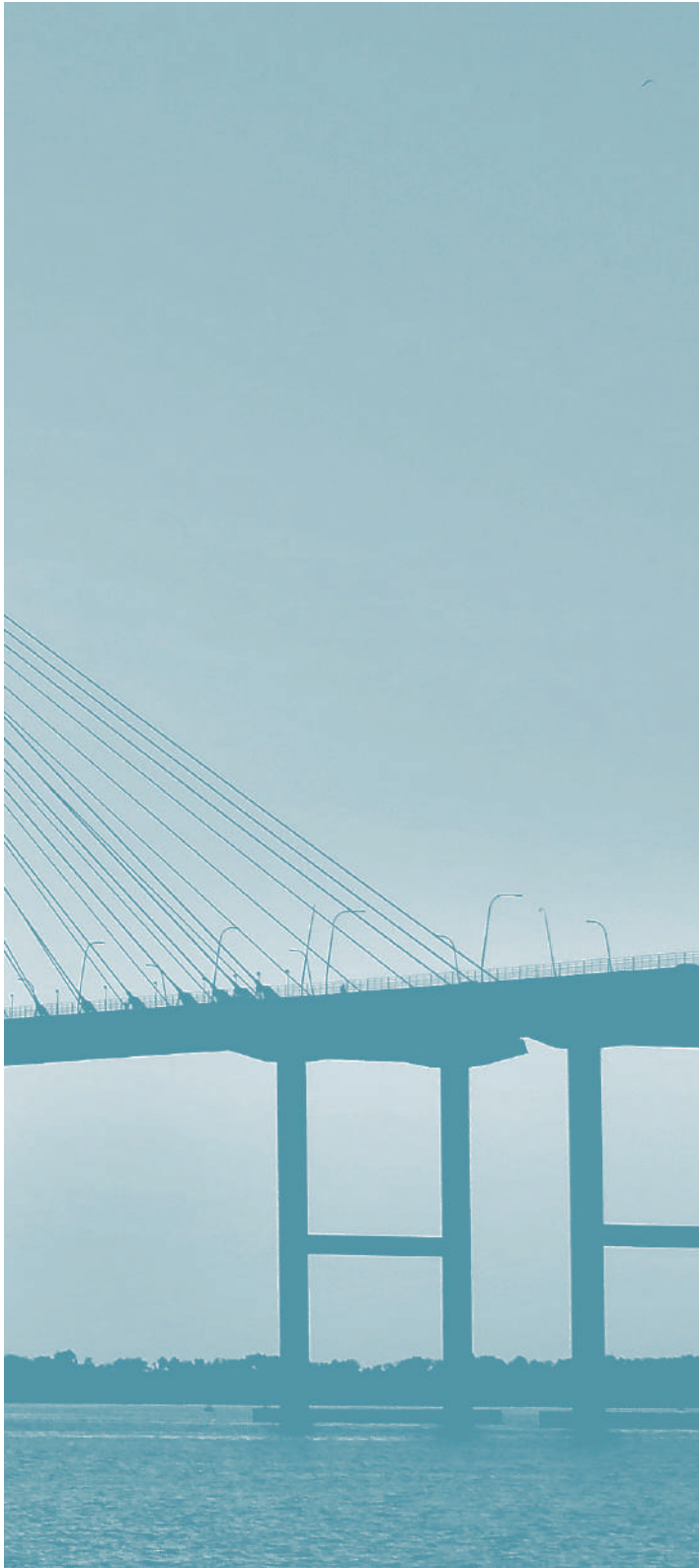
5. ANEXOS 23

1. INTRODUCCIÓN

La FOE, dentro del proyecto EURES Transfronterizo Andalucía-Algarve, junto con el Servicio Andaluz de Empleo, puso en marcha unas innovadoras jornadas para resolver de una manera accesible y asequible todas las cuestiones relativas a las inquietudes y las necesidades globales de desarrollo del tejido económico y empresarial del territorio transfronterizo entre Andalucía y el Algarve y de generación de empleo a través de la contratación de trabajadores y la colaboración empresarial. Los sectores estratégicos implicados son el comercio, la industria, las empresas auxiliares, el agro-alimentario, el transporte, la construcción, la organización de eventos, la hostelería, el turismo y la distribución, entre otros.

Las Jornadas EURES Transfronterizo Andalucía-Algarve tenían como objetivos:

- *Favorecer la cooperación de empresas transfronterizas para la puesta en marcha de una política de expansión de las mismas que permitan dinamizar los territorios y crear empleo.*
- *Favorecer la generación de iniciativas empresariales como fuente de empleo y auto-empleo.*
- *Detectar barreras a la movilidad de jóvenes emprendedores.*
- *Resolver cuestiones relativas a normativa fiscal y laboral de España y Portugal.*
- *Fomentar la contratación transfronteriza de trabajadores a través de prestaciones específicas a las empresas para mejorar la cobertura de vacantes en ambas regiones.*
- *Eliminar los obstáculos a la movilidad laboral de las personas trabajadoras de Andalucía y Algarve.*
- *Divulgar oportunidades de empleo en las dos zonas.*
- *Fomentar la búsqueda de empleo compartida.*



2. PASOS A SEGUIR PARA DESARROLLAR EL TEJIDO EMPRESARIAL TRANSFRONTERIZO Y CREAR EMPLEO

No hay recetas mágicas para las empresas o las personas que trabajan por cuenta propia y que deciden iniciar o consolidar sus actividades transfronterizas. Es cierto que existen numerosas similitudes entre los mercados español y portugués, y que Andalucía y Algarve están más próximas de lo que a priori puede parecer, pero la actividad empresarial y comercial está llena de retos, más aún cuando se cruza una frontera.

A continuación se proporcionan algunas claves que hay que tener en cuenta a la hora de iniciar o consolidar la actividad económica en mercados extranjeros, teniendo en cuenta las particularidades propias que existen entre España, Andalucía y Portugal, Algarve. Tomando como referencia documentos relevantes proporcionados por ICEX España Exportación e Inversiones, EXTENDA, Andalucía Emprende y la AICEP Portugal Global, analizaremos sucesivamente la necesidad de realizar un diagnostico de empresa, cómo ha de diseñarse la estructura comercial necesaria para internacionalizarse, y se revisarán brevemente las características más relevantes del sistema laboral, empresarial y fiscal de Portugal. La Guía termina ofreciendo algunas recomendaciones prácticas y un listado de recursos y direcciones de utilidad para todas las personas que decidan dar el paso hacia la internacionalización.

2.1. ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO

Para internacionalizarse con éxito es importante conocer el punto de partida en el que nos encontramos, las herramientas con las que contamos, el nuevo mercado donde vamos a implantarnos y los agentes que pueden ser de ayuda.

Cada empresa o profesional es único y se encuentra en una situación distinta a las demás. La penetración en el mercado extranjero puede estar más o menos avanzada y su estructura internacional más o menos desarrollada. A la hora de sistematizar su expansión puede ser recomendable realizar un diagnóstico interno del potencial de internacionalización, avanzar en el conocimiento del mercado exterior mediante estudios de mercado, y realizar planes de marketing que establezcan los objetivos, estrategias y planes de acción que ayuden a asegurar el éxito de la implantación y consolidación de las actividades transfronterizas. Llevar a cabo todos estos procesos puede consumir una gran cantidad de recursos, pero existen un conjunto de agentes que pueden facilitarlo en mayor o menor grado.

En este estadio, puede ser útil familiarizarse con los servicios que ofrecen la **Agencia Andaluza de Promoción Exterior, EXTENDA,** y **Andalucía Emprende**.

EXTENDA se integra en la Consejería de la Presidencia, Administración Pública e Interior, y ejecuta la política de internacionalización del Gobierno andaluz. EXTENDA tiene como objetivo promover la actividad exterior de las empresas andaluzas.

Es muy recomendable familiarizarse con su sitio web *https://www.extenda.es/* explorar su estructura y el abanico de servicios y oportunidades que ofrece. Una buena opción para ello es buscar la sección sobre Portugal. En el sitio web buscamos *Red Exterior* y desde allí accedemos a la *Oficina de Promoción de Negocios de EXTENDA en Portugal*.

Una vez en la sección dedicada a Portugal podemos acceder a **Más Información del País** y consultar la **Ficha País de Portugal**, un documento introductorio sobre la economía portuguesa, sus perspectivas, y del que son especialmente interesantes las secciones sobre las relaciones comerciales entre Andalucía y Portugal, las exportaciones e importaciones andaluzas a Portugal por sectores, y la inversión andaluza en Portugal. La Ficha País de Portugal también ofrece información práctica y de interés.

Por su parte, *Andalucía Emprende* es una fundación adscrita a la Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo de la Junta de Andalucía, y tiene como misión promover la iniciativa emprendedora y el desarrollo empresarial en Andalucía. Su sitio web es *https://www.andaluciaemprende.es/*

Andalucía Emprende, en colaboración con EXTENDA, nos facilitará el siguiente paso importante para iniciar o consolidar nuestra actividad empresarial transfronteriza, realizar un **análisis interno de nuestra empresa o de nuestra situación como autónomo o profesional que busca prestar servicios transfronterizos**. Este análisis se puede orientar a analizar si la empresa o el profesional está preparado para adquirir la capacidad productiva precisa para satisfacer las nuevas demandas del mercado portugués.

Entramos en el sitio web de *Andalucía Emprende*, sección *Herramientas de Gestión*, y a continuación *Estrategia Empresarial*. Si seleccionamos la opción ¿Quieres Exportar? encontramos un *Cuestionario de Potencial Internacional* para analizar nuestro potencial internacional y a partir de los resultados determinar tres posibles itinerarios o estadios.

Estadio 1: La empresa no está preparada para exportar. Andalucía Emprende le ofrecerá formación y asesoramiento en la búsqueda de financiación.

Estadio 2: La empresa tendrá acceso al itinerario de pre-internacionalización. Son empresas con un potencial en internacionalización débil, debido a que tienen pendiente algún recurso o paso para la internacionalización. Estas empresas seguirán el itinerario de pre-internacionalización.

Estadio 3: La empresa tendrá acceso a los servicios de EXTENDA y será derivada directamente a EXTENDA para el comienzo de su internacionalización.

También en la sección *Estrategia Empresarial* de Andalucía Emprende encontramos en la sección Marketing dos herramientas de gran utilidad para la internacionalización.

El Plan de Marketing, herramienta fundamental para afrontar con garantías las internacionalización de nuestra empresa o actividad. El Plan de marketing permite estudiar el mercado, la psicología de los clientes reales y potenciales, los nichos de mercado, el estado de la oferta y la demanda, así como los flujos económicos y las tendencias sociales e industriales que afecten de manera directa o indirecta a la comercialización de productos y/o servicios. Con el plan de marketing se puede desarrollar un documento detallado y presupuestado sobre los objetivos de marketing, estrategias y planes de acción de un producto, una marca, una unidad estratégica de negocio o una empresa. Su periodicidad puede depender del tipo de plan a utilizar, pudiendo ser desde un mes, hasta 5 años (por lo general son a largo plazo).

El Estudio de Mercado. El estudio de mercado es un pilar fundamental del Plan de marketing. Consiste en una investigación cuya finalidad es la búsqueda sistemática de información relevante para apoyar la toma de decisiones relacionadas con la internacionalización. Esta investigación de mercados será de gran ayuda para tomar decisiones, identificar y resolver problemas, ayudando a ponderar con realismo los riesgos inherentes al inicio de la actividad internacional, lanzamiento de nuevos productos o expansión del negocio.

El autodiagnóstico, el plan de marketing y el estudio de mercado pueden completarse con un análisis más amplio de la situación en la que nos encontramos. Este análisis sería más amplio y ambicioso, y permitiría realizar una evaluación del entorno genérico y específico de nuestro sector, y también del interior de la propia empresa, analizando los recursos y capacidades y comparándolos con empresas o agentes rivales.

Estos análisis permiten elaborar una primera matriz DAFO (acrónimo de debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) y planificar las etapas del proceso de internacionalización. En este sentido, EXTENDA ofrece un Servicio de Asesoramiento para el Diagnóstico del potencial de Internacionalización de la Empresa Andaluza. Encontraremos toda la información en *https://www.extenda.es/diagnostico-extenda/*

2.2. DIMENSIONAR Y DISEÑAR UNA ESTRUCTURA COMERCIAL PARA PORTUGAL

Resultará complicado afrontar todos los retos que están por llegar si no se cuenta con un área internacional que se ocupe de la gestión de la empresa en Portugal. La creación de un área internacional es un proceso gradual que se desarrolla en paralelo a la implantación en el mercado extranjero. Este proceso comienza en etapas de exportación sencillas, de bajo coste, y evoluciona hacia estructuras más complejas de entramados de producción y ventas implantadas en el mercado extranjero.

Obviamente, no hay un proceso único y cada empresa o profesional deberá adaptarse a su situación específica. El *Manual de Comercio Internacional* editado por EXTENDA nos ofrece el siguiente esquema adaptado a empresas, que presentamos a continuación de manera resumida:

Exportación esporádica. Esta primera fase se limita a las exportaciones ocasionales que la empresa puede realizar para satisfacer pedidos puntuales que le llegan desde los mercados exteriores. Esta venta se gestiona como cualquier otra venta en el mercado propio, aunque hay que negociar el precio y las condiciones de transporte con el importador externo.

Exportación experimental. En esta segunda etapa la empresa se plantea los mercados extranjeros concretos que pueden resultarle más apropiados para dirigir su producción sobrante, mediante contactos con agentes de intermediación local o empresas de trading.

Exportación regular. Al alcanzar una cierta experiencia exportadora con las fases previas, la tercera etapa implica un mayor compromiso con la actividad internacional. Se dedican más recursos y se adapta la producción a las necesidades de los clientes de otros países. Es recomendable en este momento que la empresa se plantee la posibilidad de contar con un departamento propio de exportación.

Filiales de venta. Esta etapa se produce cuando la actividad exportadora en el país extranjero se ha consolidado y no es necesario recurrir a intermediarios de venta. La inversión y dedicación de recursos que exige esta estrategia (oficinas, almacenes, recursos humanos, etc.) implica un cambio radical en la posición de la empresa respecto a su nivel de internacionalización.

Filiales productivas. Esta última fase del proceso de internacionalización se desarrolla en los mercados donde la empresa ya cuenta con presencia mediante filiales de venta y es aconsejable invertir en el establecimiento de unidades de producción por diversas circunstancias: altos aranceles, atractivo potencial del mercado, elevados costes de transporte, restricciones gubernamentales a las importaciones, etc. Puede afirmarse que con estas dos últimas etapas la empresa ya ha iniciado su funcionamiento como una empresa multinacional.

Con independencia de las fases descritas, las empresas pueden utilizar otras estrategias de internacionalización mediante formas contractuales diversas: joint-ventures, franquicias, licencias, subcontrataciones, etc.

2.3. EL SISTEMA LABORAL PORTUGUÉS

Ampliar la actividad empresarial y comercial a Portugal implica conocer el **Sistema Laboral Portugués** con el fin de afrontar la contratación de trabajadores en el área transfronteriza. En las Jornadas EURES Transfronterizo Andalucía – Algarve, por ejemplo, se demandaron perfiles profesionales con manejo de español, portugués e inglés, orientación al cliente y versatilidad técnica adaptada a los sectores citados anteriormente.

Para conocer el sistema laboral portugués, puede ser interesante familiarizarnos con el *ICEX España Exportación e Inversiones*, una entidad pública empresarial cuyo fin principal

es la promoción de la internacionalización de la economía y de la empresa española y la mejora de su competitividad, así como la atracción y la promoción de las inversiones extranjeras en España.

El ICEX cuenta con una amplia *Red Exterior* de Oficinas Comerciales y Económicas. Si visitamos la sección dedicada a *Portugal* encontraremos un amplio abanico de servicios y asistencia, agenda, y documentos con información económica y comercial de gran interés. Podemos empezar leyendo la *Guía País Portugal 2018*, que entre otras cuestiones relevantes, ofrece información detallada sobre el **Sistema Laboral Portugués**.

Además de comprar la información práctica que ofrecen el ICEX y EXTENDA para establecerse en Portugal, puede ser recomendable visitar el sitio web de *AICEP Portugal Global*, la Agencia para la Inversión y Comercio Exterior de Portugal. La AICEP es una entidad pública de naturaleza empresarial dedicada al desarrollo de un ambiente de negocios competitivo que contribuya a la globalización de la economía portuguesa.

Es recomendable familiarizarse con los servicios y oportunidades que ofrece la AICEP. Una de las secciones más interesantes de su sitio web puede ser *Invertir en Portugal*, donde encontraremos información de interés sobre todas las cuestiones relacionadas con la implantación empresarial y económica en Portugal.

Analizando la información que ofrecen tanto el ICEX como la AICEP, ofrecemos a continuación un resumen sobre el sistema laboral portugués, que complementaremos con información sobre empresas y el sistema fiscal portugués.

Las relaciones laborales en Portugal están reguladas por el derecho laboral y los convenios colectivos. La legislación portuguesa exige la formalización por escrito de los contratos por tiempo determinado, por tiempo indeterminado, intermitentes, a tiempo parcial, teletrabajo y temporales (por tiempo determinado o no). No se requiere sin embargo la formalización por escrito de los contratos de trabajo por tiempo indefinido o de los de duración muy breve.

A) La contratación por regla general se considera indefinida, no obstante, se recomienda la formalización por escrito de este tipo de contrato. Los contratos por tiempo determinado y no determinado constituyen excepciones a esta regla, aunque su uso está ya muy extendido en Portugal.

- *Contrato por tiempo determinado: Debe hacerse de forma escrita y sólo puede existir para satisfacer las necesidades temporales de la empresa por el tiempo exacto que dure dicha necesidad. Este contrato puede ser renovado hasta un período máximo de 3 años, finalizado el cual se convierte automáticamente en contrato de tiempo indefinido.*
- *Contrato por tiempo indeterminado: En este caso empleador y empleado estipulan que el contrato finalice cuando se dé un hecho determinado, en fecha incierta*
- *(regreso de un empleado con baja por enfermedad, o maternidad, por ejemplo). Este tipo de contratos no puede exceder 6 años de duración.*

B) Contrato de trabajo temporal es de naturaleza triangular: La entidad empleadora acude a una empresa de trabajo temporal ("Temporario" en portugués), que es la que contrata y remunera al trabajador, quien prestará sus servicios en la entidad empleadora sin integrarse en la plantilla.

A la hora de contratar a trabajadores extranjeros en Portugal hay que tener en cuenta la siguiente distinción:

- *Ciudadanos de la UE: para la entrada en Portugal sólo se exige la presentación de un documento de identidad o pasaporte válidos. Cuando la estancia sea superior a 3 meses e inferior a 1 año, es obligatoria la obtención de una autorización de residencia temporal, y si es superior a 1 año o tiene por objeto la constitución de una sociedad, debe obtenerse una autorización para ciudadanos de los Estados miembros de la UE.*
- *Resto de trabajadores extranjeros: necesitan visado de residencia y permiso de trabajo. Cuando una empresa contrata a más de 5 trabajadores extranjeros, el personal debe estar compuesto al menos por un 90% de trabajadores portugueses, salvo en caso de que se deban cubrir puestos técnicos especializados. A estos efectos, no se consideran trabajadores extranjeros los ciudadanos de la UE y los de Brasil.*

El contrato de trabajo entre un ciudadano extranjero y una empresa portuguesa debe formalizarse por escrito, en triplicado y debe contener en anexo el comprobante del cumplimiento de las disposiciones legales relativas a la entrada y permanencia o residencia del ciudadano extranjero en Portugal. Además la entidad contratante debe depositar uno de los ejemplares del contrato en la delegación del ISHST - Instituto para a Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho, entidad que debe notificar decisión de rechazo (de existir) en un plazo máximo de 30 días.

El Período Experimental o de prueba: El período de prueba se corresponde con el período de ejecución inicial del contrato de trabajo a lo largo del cual las partes analizan su interés en el mantenimiento del mismo. Durante el período de prueba las partes actuarán de forma que puedan valorar su interés o no en el mantenimiento del contrato. El período de prueba puede quedar excluido de mutuo acuerdo por escrito entre las partes.

En el contrato de trabajo por tiempo indefinido, el período de prueba tiene la siguiente duración:

a) 90 días para la generalidad de los trabajadores;
b) 180 días para los trabajadores que ejerzan cargos de complejidad técnica, alto grado de responsabilidad o que suponen una especial cualificación, así como los que desempeñan cargos de confianza;
c) 240 días para trabajadores que ejerzan un cargo de dirección o grado superior.

En el contrato de trabajo de duración determinada, el período de prueba tiene la siguiente duración:

a) 30 días en caso de contrato de duración igual o superior a 6 meses;
b) 15 días en caso de contrato de duración determinada con una duración inferior a 6 meses o de contrato a plazo incierto cuya duración previsible no supere dicho límite.

En el contrato en comisión de servicio, la existencia de período experimental depende de la estipulación expresa en el acuerdo, no pudiendo exceder de 180 días.

El período de prueba se reduce o se excluye, según la duración de un contrato de duración determinada para la misma actividad, o de trabajo temporal ejecutado en el mismo puesto de trabajo, o de contrato de prestación de servicios para el mismo objeto, con el mismo empleador, haya sido inferior o igual o superior a la duración de aquél.

Durante el período de prueba, salvo acuerdo escrito en contrario, cualquiera de las partes podrá denunciar el contrato sin previo aviso e invocación de justa causa, ni derecho a indemnización. Con el período de prueba de más de 60 días, la denuncia del contrato por parte del empleador depende de un aviso previo de 7 días, aumentando este plazo a 15 días en el caso de que el período de prueba haya durado más de 120 días.

La Formación profesional: El trabajador tendrá derecho cada año a un número mínimo de 35 horas de formación continua o, si se contrata a término por un período igual o superior a 3 meses, un número mínimo de horas proporcional a la duración del contrato en ese año. El empleador puede anticipar hasta 2 años o, desde que el plan de formación lo prevea, diferir por igual período, la efectividad de esta formación anual, imputándose la formación realizada al cumplimiento de la obligación más antigua (el período de anticipación es de 5 años en el caso de frecuencia de proceso de reconocimiento, validación y certificación de competencias, o de formación que confiera doble certificación).

2.4. ESCOGER LA FIGURA JURÍDICA PARA OPERAR EN PORTUGAL

Es imprescindible estudiar las diferentes formas jurídicas existentes en Portugal, así como la fiscalidad del país para poder decidir cuál es la forma más adecuada para operar con la empresa en el mercado portugués.

En Portugal no hay restricciones a la entrada de capital extranjero. En principio rige el marco jurídico portugués que es el de la no discriminación por razón de la nacionalidad de la inversión. No es obligatorio tener un socio nacional. No existen limitaciones a la distribución de beneficios o dividendos para el extranjero. Las normas que regulan la inversión extranjera son similares a las aplicables a la inversión nacional, no imponiendo la necesidad de ningún registro especial o notificación a cualquier autoridad en relación con la inversión extranjera.

Los titulares de una participación social de una sociedad portuguesa que no son residentes en Portugal lo serán a efectos fiscales, para obtener un número de identificación fiscal (NIF). Para los residentes que sean nacionales de la UE, este NIF podrá obtenerse directamente de las autoridades fiscales competentes. Los residentes no nacionales de la UE tendrán que nombrar a un representante fiscal.

La estructura de inversión individual en Portugal es la siguiente:

- *Sociedad Unipersonal por cuotas*
- *Sociedad Anónima de Administrador único*
- *Sucursal*

La estructura de inversión conjunta en Portugal es la siguiente:

- *Sociedad por cuotas*
- *Sociedad Anónima*
- *Sociedad Europea*
- *Consorcio*
- *Agrupación complementaria de empresas*
- *Sociedades Gestoras de Participaciones Sociales*

El Instituto Portugués de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa – IAPMEI dispone de un centro que reúne en un único local las delegaciones de los servicios u organismos de la Administración Pública relacionados directamente con la creación de empresas y alteraciones estatutarias, facilitando de esta manera el establecimiento de nuevas sucursales y sociedades de derecho portugués.

La forma más rápida y simple de constituir una sociedad en Portugal es a través del programa ***"EMPRESA NA HORA"***, que permite constituir una empresa en menos de una hora: todas las gestiones se realizan en uno de los mostradores dispuestos al efecto en todo el país, independientemente de la ubicación de la sede de la sociedad.

Este servicio ofrece la posibilidad de adoptar una marca comercial preaprobada similar al nombre comercial de la sociedad durante el proceso de constitución («Marca na Hora»). El procedimiento de ***Empresa na Hora*** sólo está disponible para las sociedades limitadas, las sociedades anónimas y las sociedades unipersonales de responsabilidad limitada. A continuación siguen los pasos necesarios para constituir una Empresa na Hora tal y como detalla la AICEP:

1.º paso: Elección de una denominación social pre-aprobada. Se escogerá una denominación de una lista de denominaciones sociales preaprobadas (disponible en la página web de ***"Empresa na Hora"*** o en los departamentos competentes en los que es posible constituir este tipo de sociedades). Esta lista es una selección de nombres propuestos que ya cuentan con un número de identificación, que corresponderá también con su número de identificación de fiscal (NIPC) y el número de la Seguridad Social, adjudicados en el proceso de constitución. Deberá añadirse una referencia al ámbito de actividades de la sociedad al nombre preaprobado. No obstante, la adjudicación del nombre definitivo sólo se realiza en presencia de los socios en el momento de la constitución. En algunos casos, es posible escoger un nombre no incluido en dicho listado de nombres preaprobados,

2.º paso: Elección de unos estatutos predeterminados. Los socios escogerán unos estatutos de entre una serie de modelos preaprobados (disponibles en la página web de Empresa na Hora o en los departamentos competentes en los que es posible constituir este tipo de sociedades).

3.º paso: Personación ante el servicio competente. Para iniciar el proceso de constitución de una "Empresa na Hora", los socios deben acudir personalmente a uno de los servicios competentes. La página web de Empresa na Hora contiene una lista de todos los servicios competentes existentes en Portugal. También se indica los documentos que se deberán presentar para concluir este paso y detalles referentes a las aportaciones de capital.

4.º paso: Otorgamiento de los estatutos e inscripción en el Registro Mercantil. Una vez escogidos los estatutos, deberán otorgarse y posteriormente se procederá al proceso de registro. Los socios recibirán un código para acceder online al certificado de registro, al número de la seguridad social y a una copia certificada de los estatutos. Asimismo, la oficina de registro también expedirá la tarjeta de sociedad (en formato electrónico).

5.º paso: Capital social. Los socios procederán a depositar el capital social en los 5 días posteriores a su constitución.

6.º paso: Presentación de la declaración de inicio de actividad. La sociedad se registrará a efectos fiscales mediante la presentación de una declaración de inicio de actividad que podrá presentarse inmediatamente ante el servicio que haya constituido la sociedad en caso de que esté firmada por el censor jurado (Técnico Oficial de Contas). De lo contrario, la declaración de inicio de actividad se presentará ante los servicios tributarios en un plazo de 15 días.

El coste de constitución es de 360 EUR (300 EUR en el caso de empresas tecnológicas o de investigación).

En cuanto a los acuerdos internacionales, podemos mencionar los Acuerdos de protección y promoción recíproca de inversiones y los Convenios para evitar la doble imposición internacional. Asimismo, existen los instrumentos de apoyo a la inversión en Portugal como por ejemplo el Plan Portugal 2020, el Capital Riesgo, la Garantía mutua y la Comisión Permanente de Apoyo a la Inversión (CPAI).

A continuación, y de nuevo según detalla AICEP Portugal Global en su sección Invertir en Portugal, Crear e instalar una empresa, presentamos los tipos de *Sociedades más utilizadas en Portugal* comparando de forma resumida sus características clave:

La Sociedad Anónima

Costes de constitución y de registro	Aproximadamente 700 euros.
Duración del proceso de constitución y registro	Aproximadamente 2 semanas.
Número mínimo de socios	Cinco (o uno constituido por persona jurídica).
Requisitos de Constitución	Escritura pública de constitución (las firmas han de ser legalizadas por un notario o un abogado en presencia de los otorgantes) e inscripción en el Registro Mercantil. Podrían precisarse trámites adicionales en caso de que los socios realicen aportaciones en especie.
Capital Social	50.000 euros. La realización del 70% de las contribuciones en efectivo puede ser diferida por un período máximo de 5 años.
Administración y Fiscalización	Estructuras alternativas: (i) Consejo de administración (o administrador único, si el capital social no excede de los 200.000 euros) + Consejo de auditoría (o auditor único); (ii) Consejo de administración (incluida una Comisión de auditoría) + Auditor; o (iii) Consejo ejecutivo (o administrador único, si el capital social no excede de los 200.000 euros) + Consejo general y de supervisión + Auditor. Las sociedades constituidas con arreglo a la alternativa (i) deben contar con un Consejo de auditoría y designar un auditor, en caso de que se rebasen dos de los siguientes límites (durante dos años consecutivos): · Balance total: 100.000.000 euros; · Facturación neta: 150.000.000 euros; · Número medio de empleados: 150.
Derechos de los socios minoritarios	Se exige legalmente la aprobación por 2/3 de los votos emitidos en relación con determinadas materias (por ejemplo, modificación de los estatutos sociales, fusión, conversión y disolución).
Responsabilidad de los accionistas	La responsabilidad de los accionistas se limita al valor del capital suscrito por cada uno (sin perjuicio de responsabilidad adicional en el caso de que el capital social sea enteramente propiedad de una sociedad).

Sociedad por cuotas (Sociedad Limitada. Es la más común en Portugal)

Costes de constitución y de registro	Aproximadamente 700 euros.
Duración del proceso de constitución y registro	Aproximadamente 2 semanas.
Número mínimo de socios	Dos.
Requisitos de Constitución	Escritura pública de constitución (las firmas han de ser legalizadas por un notario o un abogado en presencia de los otorgantes) e inscripción en el Registro Mercantil. Podrían precisarse trámites adicionales en caso de que los socios realicen aportaciones en especie.
Capital Social	2 euros. Las aportaciones en metálico pueden diferirse por un periodo máximo de 5 años. Los socios pueden declarar en el documento constitutivo que el capital social se depositará en una cuenta corriente abierta a nombre de la nueva sociedad hasta el final del primer ejercicio social (no se considera un aplazamiento del pago y, por ello, no está sujeto a su registro comercial).
Administración y Fiscalización	Gerencia: uno o más gerentes. El nombramiento de un órgano de vigilancia no es obligatorio: Sin embargo, en caso de que la sociedad no tenga un órgano de vigilancia, se designará un auditor de cuentas para proceder a la revisión legal de las cuentas si se superan dos de los tres siguientes límites (durante al menos dos años consecutivos): Total del balance: 1.500.000 euros. Ventas netas y otros ingresos: 3.000.000 euros. Promedio número de trabajadores empleados durante el ejercicio: 30
Derechos de los socios minoritarios	Se exige legalmente la aprobación por 3/4 del capital social en lo que respecta a determinadas materias los votos emitidos en relación con determinadas materias (por ejemplo, modificación de los estatutos sociales, fusión, escisión, conversión y disolución).
Responsabilidad de los accionistas	La responsabilidad de los accionistas se limita al valor del capital suscrito por cada uno (sin perjuicio de responsabilidad adicional en el caso de que el capital social sea enteramente propiedad de una sociedad).

Sociedad Unipersonal por Cuotas

Costes de constitución y de registro	Aproximadamente 700 euros.
Duración del proceso de constitución y registro	Aproximadamente 2 semanas.
Número mínimo de socios	Uno.
Requisitos de Constitución	Escritura pública de constitución (las firmas han de ser legalizadas por un notario o un abogado en presencia de los otorgantes) e inscripción en el Registro Mercantil. Podrían precisarse trámites adicionales en caso de que los socios realicen aportaciones en especie.
Capital Social	1 euro. El 50% de las aportaciones en metálico puede diferirse por un periodo máximo de 5 años. El socio único puede declarar en el documento constitutivo que el capital social se depositará en una cuenta corriente abierta a nombre de la nueva sociedad hasta el final del primer ejercicio social (no se considera un aplazamiento del pago y, por ello, no está sujeto a su registro comercial).
Administración y Fiscalización	Gerencia: uno o más gerentes. El nombramiento de un órgano de vigilancia no es obligatorio. Sin embargo, en caso de que la sociedad no tenga un órgano de vigilancia, se designará un auditor de cuentas para proceder a la revisión legal de las cuentas si se superan dos de los tres siguientes límites(durante al menos dos años consecutivos): Total del balance: 1.500.000 euros. Ventas netas y otros ingresos: 3.000.000 euros. Promedio número de trabajadores empleados durante el ejercicio: 50.
Derechos de los socios minoritarios	No se aplica.
Responsabilidad de los accionistas	La responsabilidad del socio único se limita a la realización capital social (sin perjuicio de responsabilidad adicional en caso de que el socio único sea una sociedad).

2.5.- SISTEMA FISCAL PORTUGUÉS

También es importante conocer el Sistema Fiscal portugués, que es semejante al español y está integrado por un conjunto de impuestos de carácter estatal y local, que inciden de manera directa o indirecta sobre el sujeto pasivo. Ofrecemos a continuación un breve resumen.

Impuestos estatales:

Directos

- *Impuesto de Sociedades (Imposto sobre o Rendimentos das Pessoas Colectivas – IRC)*
- *Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares – IRS)*

Indirectos

- *Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)*
- *Impuesto del Sello (Imposto de Selo – IS)*
- *Impuesto Automóvil (Imposto Unico de Circulação – IUC)*

Impuestos locales (municipales):

- *Derrama (porcentaje, variable según el municipio, sobre la cuota del IRC)*
- *Impuesto sobre la Transmisión de Inmuebles (Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis – IMT)*
- *Impuesto sobre los Inmuebles (Imposto Municipal sobre os Imóveis – IMI)*

Tal vez el impuesto más relevante en nuestro informe sea el **IRC (equivalente al Impuesto de Sociedades)** que se aplica a empresas con sede o dirección efectiva en territorio portugués y por lo tanto son consideradas residentes en Portugal a efectos fiscales.

A continuación se presenta una tabla resumen con las principales características del *IRC*:

IRC – (equivalente al Impuesto de Sociedades)

A partir de la información que facilita al AICEP sobre el Sistema fiscal portugués, se presenta la siguiente tabla resumen sobre el IRC:

Entrada en vigor	1 de enero de 1989
Tasas del Impuesto	• Tasa normal: 21% • Derrama municipal hasta el 1,5% sobre el beneficio imponible(depende del municipio). • Derrama estatal del 3% sobre el beneficio imponible superior a 1,5 millones de euros, el 5% sobre la renta imponible superior a los 7,5millones. • El 7% sobre la renta imponible superior a 35 millones de euros.
Exenciones	Existen exenciones al IS para los entes públicos nacionales, autonómicos, municipales, entidades de la Seguridad Social y fondos de capitalización, entre otros.
Obligaciones declarativas	• Declaración anual del IS, cuyo plazo de entrega finaliza el 31 de mayo del año siguiente al presentado. • Otras obligaciones de presentación (adquisición/venta de valores, retenciones sobre beneficios pagados, etc.).

IRS (Equivalente al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)

La AICEP proporciona asimismo información amplia y detallada sobre el IRS. Se ofrece a continuación una tabla resumen con la información más relevante del ***IRS***:

Entrada en vigor	1 de enero de 1989
Tasas del Impuesto	• Tipo impositivo progresivo de hasta el 48% • Puede aplicarse un impuesto solidario del 2,5% o 5%, dependiendo de las rentas imponibles. • Puede aplicarse un recargo adicional del 3,5% (v. 2.5 sobre el crédito fiscal especial)
Exenciones	Pueden aplicarse algunas exenciones y tipos reducidos en virtud de regímenes especiales (p. ej., pagos de compañías de seguro en determinadas condiciones y residentes no habituales).
Obligaciones declarativas	Declaración anual del IRPF, que debe presentarse antes del 30 de abril o del 31 de mayo del año siguiente (dependiendo del tipo de rentas generadas) El plazo podría ampliarse al 31 de diciembre si se generan rentas en el extranjero.

Es necesario tener en cuenta que las **personas residentes** en Portugal tributan por sus rentas mundiales, mientras que las **personas no residentes** sólo tributan por las rentas de origen portugués, que incluyen no sólo la parte de retribución que puede atribuirse a la actividad llevada a cabo en Portugal, si no también a la retribución soportada por una sociedad o un establecimiento permanente portugués.

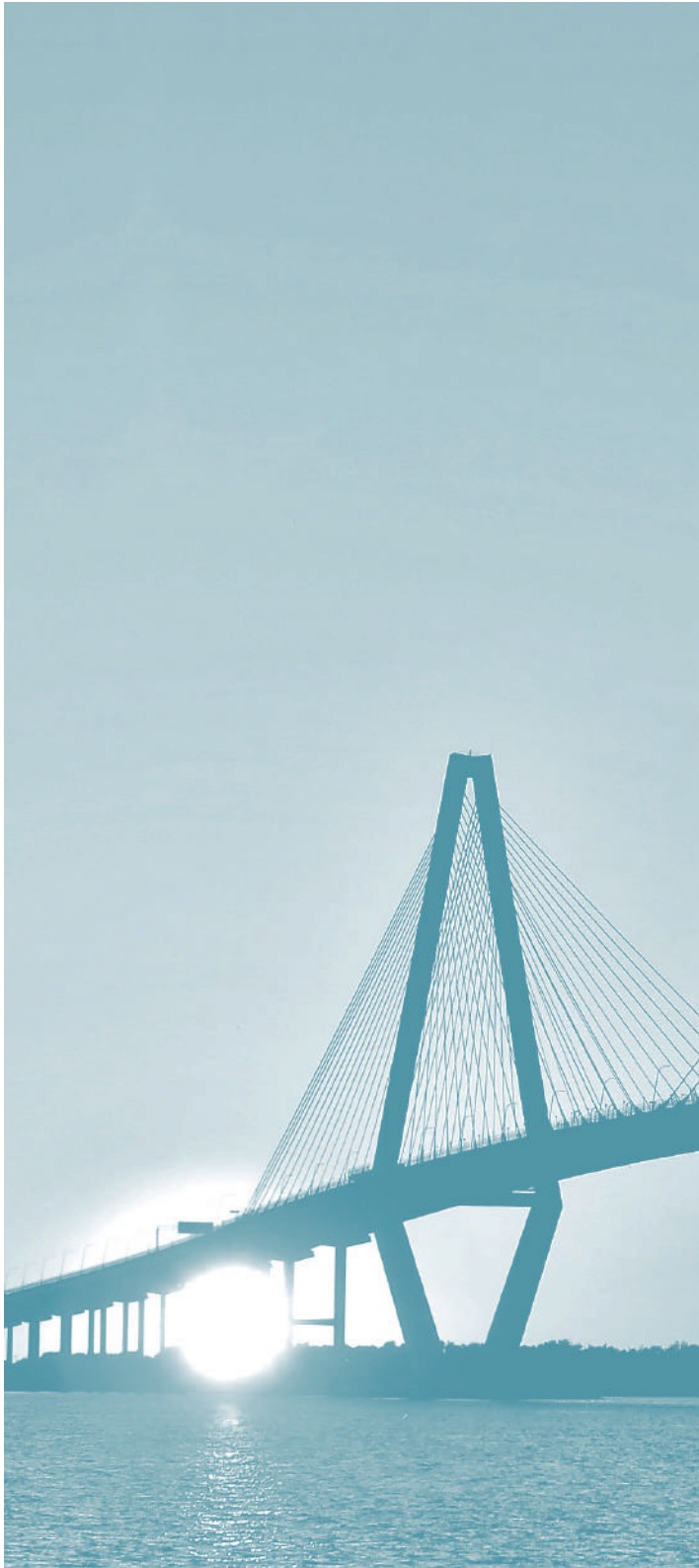
3. RECOMENDACIONES DE LAS JORNADAS EURES TRANSFRONTERIZO

1. Elaborar un plan de Negocio. En las jornadas hubo consenso en utilizar el modelo CANVAS (ver anexos) para iniciar un nuevo negocio en Portugal. Teniendo en cuenta los factores sociales, económicos, políticos, culturales o legales del país luso, cada territorio presenta una serie de particularidades concretas que deben tenerse en cuenta para no encontrarse con barreras a la hora de comercializar productos o prestar servicios.

2. Buscar un canal de comercialización. El canal de venta cambia en función de si se comercializa un producto o se presta un servicio. En muchos casos se requerirá la presencia física para la venta, y de ser así lo mejor es hacerlo por medio de un socio local de forma directa. La presencia en el país de destino ayuda a adquirir conocimientos extra sobre las necesidades del mercado y las preferencias de los clientes.

3. Promoción. El marketing y la comunicación ayudan a dar a conocer una nueva marca. Sin embargo, existen nuevos métodos para vender un producto de una manera más efectiva, que van desde el *neuromarketing*, al SEO o el growth hacking. Entre otras cosas habrá que crear una página web, conseguir *posicionamiento en el mercado*, participar en congresos y ferias internacionales, etc.

4. Afianzar la internacionalización. Una vez que la empresa esté asentada en el mercado exterior habrá que crear la figura del director de exportación y posiblemente haya que aumentar las inversiones para asumir los frentes que se vayan abriendo.



Se trata de poner en práctica un viejo proverbio, si quieres ir rápido ve solo, pero si quieres llegar lejos, ve en grupo.

En las Jornadas EURES Transfronterizo descubrimos que hay más flexibilidad laboral y mucha versatilidad en los perfiles profesionales que se demandan, sobre todo en Pesca, Agricultura, Turismo, Ocio y Comercio. Por otra parte, pudimos comprobar que la administración portuguesa es más ágil en los trámites, permitiendo crear una empresa en dos horas y de manera totalmente operativa.

Cualquier trabajador o empresa que quiera traspasar la frontera portuguesa debe superar la barrera del idioma y adaptarse a la cultura lusa. Una empresa onubense dedicada a eliminar barreras lingüísticas ya se ha puesto en contacto con los trabajadores y empresarios portugueses y españoles presentes en los dos encuentros e interesados en traspasar la frontera.

En el debate se pusieron de manifiesto oportunidades reales de intercambio de alumnos y trabajadores en prácticas en empresas, así como de desarrollo empresarial en el sector turístico, construcción, eventos, alimentación y distribución. Como caso de éxito en la movilidad transfronteriza Andalucía -Algarve se presentó a TROPS, del sector agroalimentario y a CENMAIS como modelo de contratación y emprendimiento del comercio electrónico.

La necesidad de adaptación de la actividad de la empresa a las condiciones locales es fundamental y deseable. En primer lugar, hay que hacer un estudio previo, que identifique la oportunidad, la ventaja competitiva y el modelo de organización pretendido.

En una segunda fase, haríamos el reclutamiento y la selección del “Capital humano” para conformar el equipo de gestión que vaya a liderar y consolidar la entrada en este nuevo mercado.

A continuación, frases que se pronunciaron durante los encuentros:

El Algarve es como Andalucía, la economía del mar, y la nueva frontera para el crecimiento.

Tenemos que ser capaces de ver el Atlántico globalmente, y para ello es necesario mirar al mar como espacio de nuevas materias primas, de transformación y producción industrial y de soluciones energéticas.

Los cuatro pilares clave de Portugal son: pesca, acuicultura e industria del pescado; transporte marítimo, puertos y logística; construcción, mantenimiento y reparación naval; y turismo y ocio. En su conjunto representan 2.600 millones de euros de valor añadido bruto (VAB). Se compatibilizan perfectamente con los pilares básicos de la economía andaluza y onubense.

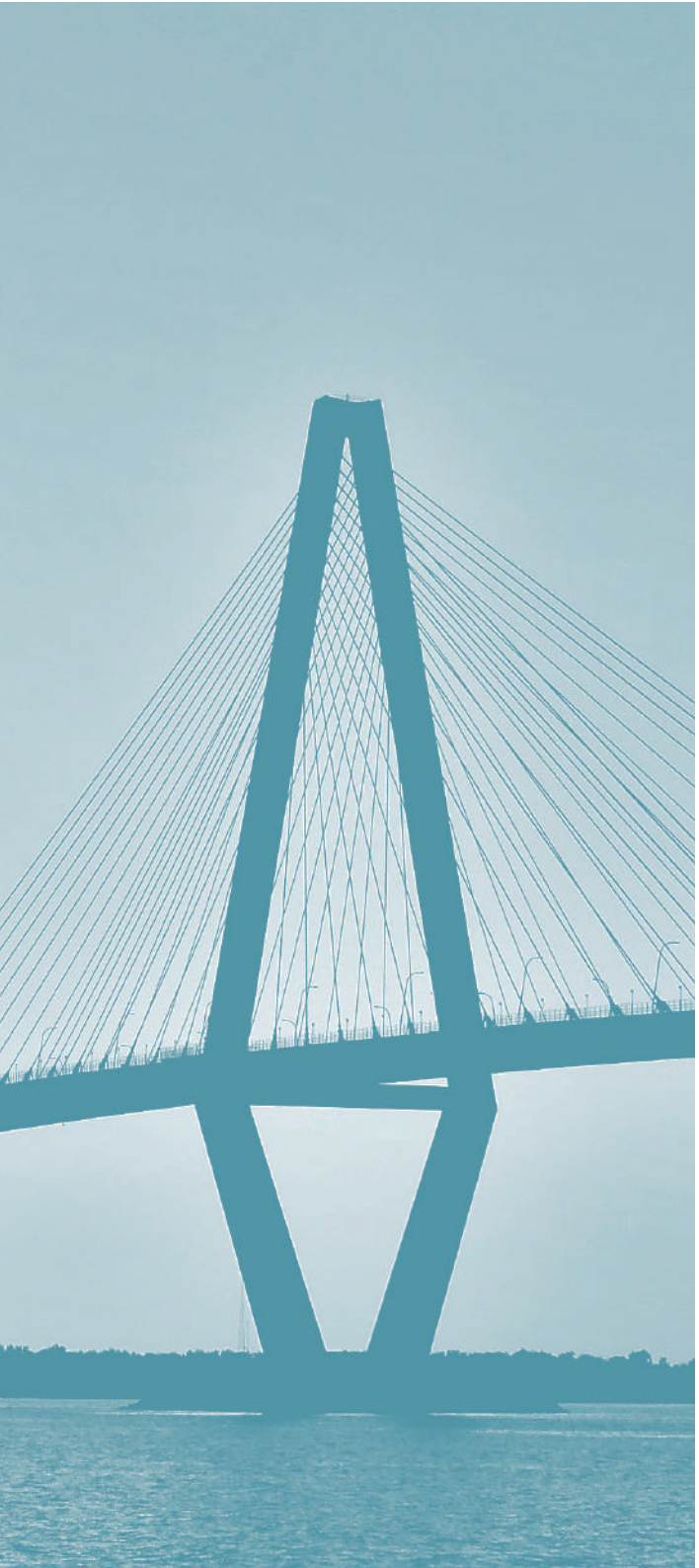
El turismo y el ocio, como en Andalucía, es el pilar más importante en Portugal, llegando en 2016 a un VAB de 1.698 millones y dando empleo a más de 71.000 personas, señala en su web *Portos de Portugal*.

En esta vertiente, existe un alto potencial en la actividad de los cruceros y actividades emergentes, como por ejemplo el surf, así como oportunidades en el turismo náutico. Un binomio perfecto Andalucía- Algarve.

Otro cimiento relevante en Portugal, como ocurre en Andalucía, y singularmente en Huelva, es el de los transportes marítimos, puertos y logística, que en Portugal da empleo a cerca de cinco mil personas, con un VAB de 439 millones de euros. Según los datos estatales portugueses, la construcción, mantenimiento y reparación naval presenta un valor agregado bruto de 105 millones de euros, empleando directamente a más de 3.000 trabajadores.

En resumen, el pilar de la economía más tradicional portuguesa aúna a la pesca, la agricultura y la industria pesquera, que muestran un crecimiento notable, con un VAB de 382 millones en 2016.

A pesar de que Portugal tiene un buen posicionamiento europeo, el país cuenta con una flota de embarcaciones que necesitan adecuarse, por lo que una de las medidas propuestas pasa por su modernización y un importante trabajo de redes de profesionales y empresas para acceder a otras áreas de pesca. En este sentido, Andalucía tiene mucho que aportarle en materia de saber-hacer de su capital humano.



4. RECURSOS PARA LA MOVILIDAD TRANSFRONTERIZA

A continuación, se detalla la web de todas las entidades públicas y privadas que facilitan la movilidad de los trabajadores en las regiones de Andalucía y el Algarve, así como el desarrollo empresarial.

https://ec.europa.eu/eures/public/es/homepage

http://www.eures-andalucia-algarve.eu/

https://www.juntadeandalucia.es/organismos/empleoempresaycomercio/sae.html

https://juntadeandalucia.es/organismos/empleoformacionytrabajoautonomo/sae.html

https://www.iefp.pt/

https://www.iefp.pt/delegacao-algarve

https://foe.es/

https://www.icex.es/icex/es/index.html

https://www.extenda.es/

https://www.acral.pt/pt/

https://www.nera.pt/

https://www.ativartavira.pt/es/parque-empresarial/parque-empresarial-tavira

https://www.algarvepromotion.pt/es/default.aspx

http://94.126.169.141/~ahetapt/wp/

http://www.portugalglobal.pt/ES/Paginas/index.aspx

https://www.consuladoportugalsevilha.org/

http://www.benamorgolf.com/pt/

http://www.prodetur.es/prodetur/www/empresa/networking-lusoandaluz/

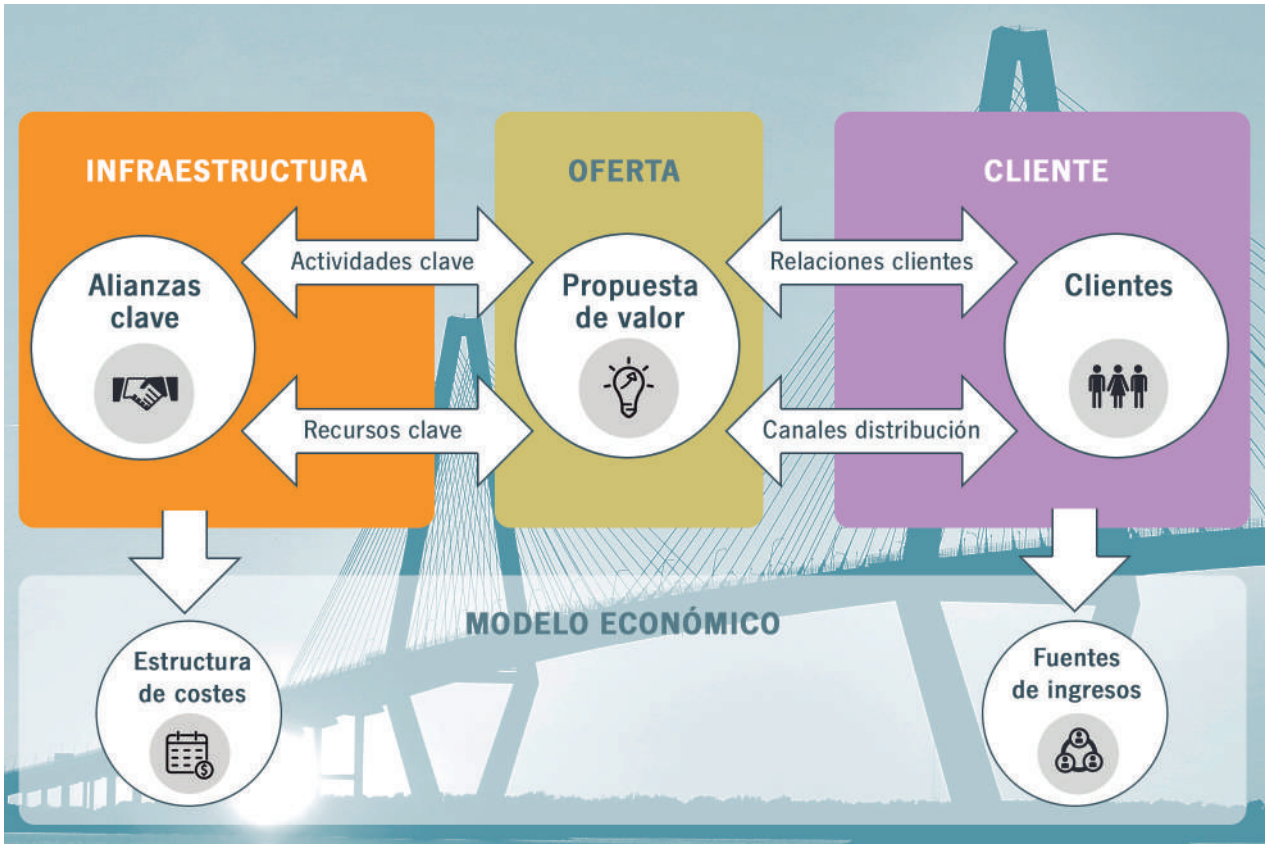
5. ANEXOS

1. Tabla de análisis DAFO
2. Modelo de Negocio CANVAS

Tabla de análisis DAFO

DAFO - CAME	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	EXPLOTAR Oportunidades Estrategia ofensiva: Potenciar	MANTENER Fortalezas Estrategia defensiva: Evaluar riesgo
DEBILIDADES	CORREGIR Debilidades Estrategia reorientación: Decidir	AFRONTAR Amenazas Estrategia supervivencia: Conocer limitaciones

Modelo de Negocio CANVAS



MIEMBROS DEL PARTENARIADO:

Servicio Andaluz de Empleo
CONSEJERÍA DE EMPLEO, FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO

INSTITUTO DO EMPREGO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL

MINISTERIO DE TRABAJO, MIGRACIONES Y SEGURIDAD SOCIAL
SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL

Odiana

comisiones obreras de Andalucía

UGT

UGT Andalucía

CGTP
INTERSINDICAL NACIONAL

CCDR Algarve

CEA
Confederación de Empresarios de Andalucía

FOE
Federación Onubense de Empresarios

ACRAL

AHETA

Universidad de Huelva

UAlg
UNIVERSIDADE DO ALGARVE

DIPUTACIÓN DE HUELVA

nera
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DA REGIÃO DO ALGARVE