



COSTES DE CONTEXTO TRASFRONTERIZOS EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL

TERRITORIO **BIN-SAL**

Alberto De Miguel Hidalgo (Coord.)
Javier Parra Domínguez
José Manuel Benzinho

Alberto De Miguel Hidalgo. Universidad de Salamanca (Coordinador)
Javier Parra Domínguez. IDimás Gestión, S.L.
José Manuel Benzinho. Instituto Politécnico de Coimbra

Parfraseando al poeta,
“Nosotros, los de entonces, aún somos los mismos”

© Diputación de Salamanca. Organismo Autónomo de Empleo y Desarrollo Rural (OAEDR). Edición: 2014

Proyecto O342VIP_BIN_SAL_II_3E: Afirmar la Beira Interior Norte y la Provincia de Salamanca. Programa Operativo de Cooperación Transfronteriza España – Portugal (POCTEP 2007-2013)

DIPUTACIÓN DE SALAMANCA

Presidente: Fco. Javier Iglesias García

ORGANISMO AUTÓNOMO DE EMPLEO Y DESARROLLO RURAL (OAEDR)

Presidente: Fco. Javier Iglesias García

Vice-Presidente: José Prieto González

DIRECTORES / COORDINADORES TÉCNICOS:

Agustín Caballero Arencibia: Coordinador Institucional. OAEDR – Diputación de Salamanca

Carlos Alberto Cortés González: Director-Gerente. OAEDR – Diputación de Salamanca

Carlos Querido Santos: Director-Gerente Asociación de Municipios Cova da Beira (AMCB)

AUTORES:

Coordinador: Alberto de Miguel Hidalgo. Universidad de Salamanca

Javier Parra Domínguez. Idimás Gestión S.L.

José Manuel Benzinho. Instituto Politécnico de Coimbra

ISBN: 978-84-7797-447-5

Depósito Legal: S.428-2014

Edición no venal

Diseño, Maquetación y Cubierta, Fotomecánica e impresión: Colores Creativos. Servicios de Marketing

Para información, pedidos e intercambios, dirigirse a:

DIPUTACIÓN DE SALAMANCA. OAEDR

Avda. Carlos 1º, nº 64. (37008 SALAMANCA) – ESPAÑA -

Teléfono: 923 280912. E-Mail y Webs: oaedr@oaedr.es; www.cooperacionbinsal.com

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida total o parcialmente, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea mecánico, electrónico, químico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del editor.

INDICE

PRESENTACIÓN INSTITUCIONAL	9
INTRODUCCIÓN TÉCNICA.....	11
Agustín Caballero Arencibia. Coordinador de Relaciones Institucionales Organismo Autónomo de Empleo y Desarrollo Rural (OAEDR)	
INTRODUCCIÓN.....	15
Alberto De Miguel Hidalgo. Universidad de Salamanca	
Javier Parra Domínguez. IDimás Gestión, S.L.	
ANÁLISIS DESCRIPTIVO.....	21
Alberto De Miguel Hidalgo. Universidad de Salamanca	
José Manuel Benzinho. Instituto Politécnico de Coimbra	
Javier Parra Domínguez. IDimás Gestión, S.L.	
ANÁLISIS COMPARATIVO. TÉRMINOS LEGALES	29
José Manuel Benzinho. Instituto Politécnico de Coimbra	
Javier Parra Domínguez. IDimás Gestión, S.L.	
ANÁLISIS EMPÍRICO DE LOS COSTES DE CONTEXTO. Factores y Clústers.....	33
Alberto De Miguel Hidalgo. Universidad de Salamanca	
Javier Parra Domínguez. IDimás Gestión, S.L.	
1. Análisis Factorial de los Costes de Contexto	33
a. Metodología del análisis.....	33
i. Obtención de la información: la encuesta	34
ii Caracterización de las variables	34
b. Simplificación y reducción de los datos	35
2. Resultados del análisis. Los Costes de Contexto en áreas y sectores de actividad	38
a. Apertura de negocios	39
i. Análisis por Zonas Geográficas.....	40
ii. Análisis por Sectores de actividad.....	42

b.	Permisos de construcción	43
	i. Análisis por Zonas Geográficas.....	44
	ii. Análisis por Sectores de actividad.....	45
c.	Fiscalidad. Plazos, dedicación, ventajas y desventajas geográficas	47
	i. Análisis por Zonas Geográficas.....	48
	ii. Análisis por Sectores de actividad.....	49
d.	Comercio transfronterizo. Exportación e importación.....	51
	i. Análisis por Zonas Geográficas.....	52
	ii. Análisis por Sectores de actividad.....	53
e.	Relaciones financieras y bancarias transfronterizas	55
	i. Análisis por Zonas Geográficas.....	56
	ii. Análisis por Sectores de actividad.....	57
f.	Costes transfronterizos explícitos: Roaming, Peajes y Combustible	59
	i. Análisis por Zonas Geográficas.....	60
	ii. Análisis por Sectores de actividad.....	63
g.	Coste del suelo industrial	65
	i. Análisis por Zonas Geográficas.....	65
	ii. Análisis por Sectores de actividad.....	67
h.	Problemas judiciales	69
	i. Análisis por Zonas Geográficas.....	70
	ii. Análisis por Sectores de actividad.....	73
i.	Relaciones laborales transfronterizas	75
	i. Análisis por Zonas Geográficas.....	76
	ii. Análisis por Sectores de actividad.....	77
j.	Síntesis de los costes de contexto en las zonas geográficas.....	78
	i. Costes de contexto en las Subcomarcas más cercanas a la Raya	78
	ii. Costes de contexto en la las Subcomarcas cercanas a la Raya	79
	iii. Costes de contexto en las Subcomarcas alejadas de la Raya	82

3. Análisis de conglomerados.....	86
a. Resultados del análisis de conglomerados.....	86
i. Reasignación geográfica de las empresas	89
ii. Los Costes de Contexto en el nuevo escenario	90
4. Índice General de Costes de Contexto	93
a. Índice General de Costes de Contexto para las Subcomarcas.....	93
b. Índice General de Costes de Contexto	96
5. Conclusiones.....	98
PROPUESTAS DE ACTUACIÓN.....	99
1. La necesidad de reducir el impacto negativo de los costes de contexto.....	99
2. Propuestas de actuación.....	102
a. Apertura de negocios.....	102
b. Permisos de construcción	102
c. Fiscalidad.....	103
d. Comercio transfronterizo	104
e. Gestiones bancarias transfronterizas	105
f. Costes explícitos del comercio transfronterizo.....	105
g. Suelo industrial	106
h. Costes judiciales	106
i. Problemas de legalidad y contratación laboral.....	106
Alberto De Miguel Hidalgo. Universidad de Salamanca	
BIBLIOGRAFÍA.....	107
ANEXO I – Datos a nivel agregado (Situación económico-empresarial España – Portugal)	111
ANEXO II – Comparativa España – Portugal. Términos legales.....	119
ANEXO III – Evolución España e Portugal (Longo tempo).....	143
ANEXO IV – Dendogramas.....	155
ANEXO V – Sectores de actividad.....	171
ANEXO VI –	173

PRESENTACIÓN INSTITUCIONAL

El Estudio de Costes de Contexto que ahora presentamos fue propuesto desde la CT BIN-SAL y financiado por el OAEDR de la Diputación de Salamanca y el Programa Operativo de Cooperación Transfronteriza España – Portugal (POCTEP 2007-2013). Constituye una de las múltiples actividades del proyecto 0342_VIP_BIN_SAL_II_3_E: Afirmar la Beira Interior Norte y la Provincia de Salamanca, perteneciente a la segunda convocatoria del POCTEP. En concreto a la Actividad 3, denominada “BIN-SAL Optimizado”.

Desde el año 2001 las relaciones de cooperación transfronteriza han constituido una prioridad creciente para la Diputación de Salamanca y para los nueve Municipios portugueses que integran la denominada Beira Interior Norte.

En el año 2006 se formalizó y publicó en el Boletín Oficial del Estado, y en conformidad con el Tratado de Valencia, los Estatutos de la Comunidad de Trabajo Beira Interior Norte – Provincia de Salamanca (CT BIN-SAL), BOE Nº 240 de 7 de Octubre de 2006.

En este contexto se han financiado y coordinado a través de los fondos destinados a cooperación transfronteriza un amplio abanico de trabajos y estudios sobre diversos aspectos distintivos y expresivos de las principales realidades de frontera. Destacan tres categorías de trabajos:

- 1. Estudios y servicios sobre Medio Ambiente.** Se han realizado estudios sectoriales sobre medioambiente y configurado materiales de trabajo. Por ejemplo: “Estudios sobre la biomasa residual: servícola, dehesa y agrícola” (2013); “Potencialidades de la biomasa en el espacio rayano” (2012); “Guía de buenas prácticas y eficiencia energética” (2012); “Web “Salamanca energética” (2012), etcétera. Destacan, además, A) el “Sistema gráfico de prevención de riesgos tecnológicos Beira Interior Norte – Provincia de Salamanca – Servicio Cartográfico Provincial -” (2013). B) La “Guía de Setas de la Provincia de Salamanca” (2006) y diversos estudios sobre “fitopatología del castaño” (2006) y “la problemática de la seca del encinar” (2013), entre otros. Materiales disponibles en: www.cooperacionbinsal.com
- 2. Estudios Sociales y Económicos sobre la provincia de Salamanca, la Beira Interior Norte y el Duero Superior:** A) “BIN-SAL. Valorar la historia y conquistar el futuro” (2006); B) “La cooperación transfronteriza entre el OAEDR de la Diputación de Salamanca, la Beira Interior Norte y el Duero Superior” (2006); C) “Frontera y Desarrollo” (2007); D) “Guía transfronteriza para la búsqueda de empleo y autoempleo” (2009); E) Directorio transfronterizo de polígonos industriales y viveros de empresas” (2010); F) La cooperación transfronteriza, POCTEP 2007-2013 (2013); G) Estrategia BIN-SAL 2020 (2013), Plan Transfronterizo de Apoyo al Emprendimiento en la Beira Interior Norte y Salamanca (2014), entre otros. Materiales disponibles en: www.cooperacionbinsal.com
- 3. Estudios sectoriales.** A) “Directorio de Productores Ecológicos y Artesanales” (2006); B) 4 Catálogos Sectoriales dedicados a los distintos productores de la Beira Interior Norte, la Provincia de Salamanca y el Duero Superior que han participado en alguna de las 4 ediciones realizadas de la Feria Transfronteriza ECORAYA (2010-2013); C) Proyecto Ecoraya .- Comercio (2012); entre otros. Materiales disponibles en: www.cooperacionbinsal.com y www.ecoraya.com..

El trabajo que presentamos sobre “Costes de contexto transfronterizo en el ámbito empresarial. Territorio BIN-SAL”, forma parte de ese esfuerzo constante que se viene realizando y propiciando desde la Diputación de Salamanca a través de la Comunidad de Trabajo Beira Interior Norte – Provincia de Salamanca (CT BIN-SAL).

En efecto, el abordaje y el conocimiento de la realidad pluridimensional que constituye nuestra frontera es, qué duda cabe, a un tiempo útil y necesario de cara a la implementación de políticas públicas de desarrollo rural transfronterizo y, sobre todo, imprescindible para conocer (y actualizar) la realidad del territorio de frontera y su evolución a lo largo de los años.

Por otra parte, en el marco de la Estrategia 2020 y de los objetivos marcados por el Plan Nacional de Reformas, tanto para España como

para Portugal, todas las cuestiones que atañen al desarrollo empresarial y al emprendimiento cobran una importancia especialmente relevante en las políticas comunitarias y en las políticas de los Gobiernos de España y Portugal. En este sentido, la CT BIN-SAL no hace sino anticipar e ir al encuentro de estos objetivos estratégicos.

Téngase en consideración, además, que la Estrategia BIN-SAL 2020, presentada por la Comunidad de Trabajo BIN-SAL en Noviembre de 2103, apuesta decididamente por el apoyo al mundo de la empresa. En este sentido, el estudio sobre Costes de Contexto es un elemento más de este proceso complejo que debe ser desarrollado en el tiempo y, más específicamente a lo largo del período 2014-2020, en pro del emprendimiento y el desarrollo territorial.

Francisco Javier Iglesias García

Presidente de la Diputación de Salamanca y Presidente
del O.A. de Empleo y Desarrollo Rural (OAEDR)

José Manuel Custódia Biscaia

Presidente de la Asociación de Municipios
Cova da Beira (AMCB)

INTRODUCCIÓN TÉCNICA

En los últimos meses del año 2009 la Comisión Luso – Española para la Cooperación Transfronteriza (CLECT) comenzó a plantearse seriamente cuál era el impacto territorial de los “Costes de Contexto Transfronterizo”. La CLECT es el órgano intergubernamental responsable de la supervisión y evaluación del Tratado de Valencia¹. Las cuestiones relativas a los “Costes de Contexto Transfronterizo” fueron planteadas por la CLECP al inicio del Programa Operativo de Cooperación Transfronteriza España – Portugal (POCTEP 2007-2013).

Con este propósito, la Comisión Luso – Española para la Cooperación Transfronteriza (CLECT) creó un Comité Sectorial con el objetivo de identificar los “costes públicos de contexto transfronterizo” y presentar propuestas que pudieran ser elevadas a los dos Estados en las Cumbres Ibéricas que se celebran cada año. En este Comité Sectorial participaron todas las regiones fronterizas hispano – lusas. A saber: Galicia, Castilla y León, Extremadura y Andalucía en España y Norte, Centro, Alentejo y Algarve en Portugal. En los años siguientes, 2011 y 2012, en el marco del Programa Operativo de Cooperación Transfronteriza España – Portugal, se han concretado varios trabajos en esta materia, todos ellos, como el presente, financiados a través de distintos proyectos de cooperación transfronteriza (POCTEP 2007.-2013)².

El trabajo que entonces se pretendía realizar era amplio, ambicioso y complejo y concernía, además, a diversas áreas y sectores: empleo, salud, servicios sociales, transportes, logística, empresas, etcétera. Era preciso proceder a la identificación primero – y su eventual eliminación después–, de los llamados genéricamente “Costes de Contexto Transfronterizos”.

Una de las temáticas a tratar e investigar se refería a los costes de contexto transfronterizos para las empresas. Se trataba de dar respuesta a una pregunta que de manera genérica cabría formular como sigue: ¿qué incrementos de costes tienen las empresas de todo tipo por el sólo hecho de estar instaladas o instalarse en nuestros territorios de frontera en comparación con aquellas otras que desarrollan su actividad en zonas no-fronterizas? Una segunda pregunta resulta, asimismo, pertinente: ¿Además de los “costes” de contexto existen, acaso también, “beneficios” de contexto?

El estudio que ahora introduzco, titulado “Costes de contexto transfronterizo en el ámbito empresarial. Territorio BIN-SAL”, tiene, a mi modo de ver, una particularidad respecto a los mencionados en la nota a pié de página número dos. En comparación a ellos se trata de un trabajo más focalizado territorialmente, escenificado en el espacio rayano que comprende la Beira Interior Norte y la Provincia de Salamanca (BIN-SAL). Este ejercicio se nos antojaba útil y necesario, pues puede aportar datos y reflexiones de interés sobre el denominado “efecto frontera” desde una perspectiva local – transfronteriza específica. En todo caso, se trata de un elemento más, complementario de los otros trabajos ya realizados y mencionados³.

¹ Tratado bilateral entre España y Portugal que se firma en Valencia el 3 de octubre de 2002, y que entra en vigor el 30 de enero de 2004 (BOE Nº 219, de 12 de septiembre de 2003). Es el Tratado entre el Reino de España y la República Portuguesa sobre cooperación transfronteriza entre entidades e instancias territoriales.

² A día de hoy han sido ya realizados, que sepamos, los siguientes Estudios Temáticos sobre la materia que nos ocupa:

- 1) Castilla y León: “Minimización de los Costes Públicos de Contexto Transfronterizo en Materia de Transportes de Mercancía y Logística” (2011), financiado por el POCTEP.
- 2) Galicia – Norte de Portugal: “Estudio sobre Costes de Contexto en la Frontera Hispano – Lusa en las Áreas Sectoriales de Servicios Sociales y Empleo” (2012), financiado por el POCTEP.
- 3) Extremadura – Centro de Portugal y Alentejo: “Los Costes de Contexto en la Frontera Hispano – Lusa. Movilidad Transfronteriza de Personas. Transportes de Proximidad en la Eurorregión Alentejo-Centro-Extremadura” (EUROACE) (2012), financiado por el POCTEP.

³ Quiero agradecer desde aquí expresamente a los Gabinetes de Iniciativas Transfronterizas de la Junta de Castilla y León y de la Comunidad Autónoma de Andalucía, así como a la Comisión de Coordinación y Desarrollo Regional del Centro de Portugal (CCDR-C), con sede en Coimbra, que nos facilitaran los estudios mencionados en esta Introducción, que desconocíamos, y que pusimos a disposición de los autores del presente trabajo. Asimismo, queremos agradecer y reconocer el apoyo, la información y la participación activa en los Seminarios de Trabajo realizados sobre la materia a los miembros de la Comunidad de Trabajo de la Región Centro – Castilla y León (CENCYL). Cf. www.cencyl.com.

El estudio que introducimos consta, básicamente, de tres partes que resumimos a continuación:

1. La primera parte del trabajo, la más específica y amplia, está fundamentalmente dedicada al trabajo de campo (entrevistas y, sobre todo, encuestas); asimismo se establece una delimitación – categorización espacial de las empresas según su proximidad a la Raya (muy cercanas, cercanas y alejadas) y una selección y agrupación de variables a las que posteriormente se les aplican “métodos de análisis factorial y de clúster”.

Las principales variables seleccionadas y analizadas a partir de las encuestas y las entrevistas son:

- Apertura de negocios.
- Permisos de construcción.
- Fiscalidad. Plazos, dedicación, ventajas y desventajas geográficas.
- Comercio transfronterizo. Exportación e importación.
- Relaciones financieras y bancarias transfronterizas.
- Costes transfronterizos explícitos: peajes, roaming y combustibles.
- Coste y utilización del suelo industrial.
- Problemas judiciales. Demandas y procedimientos de insolvencia.
- Relaciones laborales transfronterizas.
- Atención sanitaria a los trabajadores.

En esta primera parte se proponen una serie de medidas tendentes a la reducción de estos costes que más adelante comentaremos tras esta primera aproximación.

2. Una segunda parte está dedicada a establecer la comparativa de España y Portugal con relación a los países de la OCDE en variables del tipo: “facilidad para hacer negocios”; “creación de empresas”; “obtención de permisos de obra”; “alta en el servicio eléctrico”; “registro de la propiedad”; “acceso al crédito”; “protección de los inversores”; “comercio internacional”; “eficiencia del sistema judicial a la hora de hacer cumplir los contratos” y “gestión de los procesos de insolvencia”. Los datos y la comparativa se fundamentan en los análisis que emanan del Proyecto del Banco Mundial denominado “Doing Business”.
3. Una tercera y última parte se ocupa de presentarnos una sinopsis legislativa comparada en ámbitos tales como la legislación comercial, fiscal y laboral de España y Portugal.

Cuando hablamos de “Costes de Contexto”, al menos en el marco del presente trabajo, suponemos, sobre todo, que se trata de costes que inciden negativamente sobre la competitividad de las empresas y sobre las actividades que estas empresas desarrollan con relación a otras a las cuáles está proximidad de la Raya no afectaría del mismo modo. Una de las conclusiones, quizá previsible, que se deriva del estudio es que las empresas que más afectadas se ven por los costes de contexto son las empresas más próximas a la raya, decreciendo a medida que las empresas se alejan de la misma.

En cuanto a las propuestas de actuación, éstas, como no podía ser de otra manera, se nos antojan extensibles a otras áreas más allá de su impacto específico en la zona rayana descrita. A nuestro juicio, las cuestiones más específicas, de mayor impacto potencial, atañen a las distintas políticas fiscales que se desarrollan en el interior de la Unión Europea. Las diferencias relativas a la política fiscal tienen un claro impacto territorial y podría decirse que, al menos en algunos casos, la desarmonía fiscal inter-territorial puede producir descapitalizaciones sectoriales locales de carácter coyuntural, beneficiando de manera aleatoria a un lado de la raya en detrimento del otro. Estas cuestiones, por ejemplo, pueden ser fácilmente observadas in situ en lo que se refiere a los costes de la gasolina u otros productos de consumo. A este respecto, el estudio propone “crear una zona franca de fiscalidad transfronteriza donde a los ciudadanos y empresas localizados en la Raya se les permita realizar las declaraciones de impuestos en la parte que consideren más favorable a sus intereses”.

En este contexto no parece descabellado ni inoportuno proponer una zona franca rayana, transfronteriza, integrada a través de medidas fiscales comunes que abarcarían la primera y segunda línea de la raya hispano-lusa. Una zona franca fiscal transfronteriza integrada que, en el mejor de los casos, podría extenderse hacia las áreas que el estudio define como “muy cercanas” y “cercanas” a la Raya y que, en nuestro caso, comprendería las comarcas de Ciudad Rodrigo y Vitigudino en Salamanca y buena parte de la Beira Interior Norte en Portugal.

Otra propuesta contenida en el trabajo hace referencia al IVA soportado por las empresas y su declaración en el país vecino. Para empezar este requisito depende del volumen de ventas y como propuesta armonizadora sería ventajoso para el territorio proponer un IVA diferencial análogo para todo el territorio BINSAL que difiera de los IVA nacionales en sentido decreciente. Esta medida podría aplicarse siquiera en el

espacio que concierne a la primera línea de la Raya y podría contribuir tanto a disminuir y compensar los costes de contexto que soportan estas empresas como a incrementar la competitividad de las empresas rayanas y la atraktividad del territorio. Me atrevo a decir que no hay ya actor social o político que no reconozca que el principal problema del territorio rayano centro-ibérico es el despoblamiento y el envejecimiento de la población. Todas las medidas deberían tener como telón de fondo esta realidad social y económica. La desertificación es hoy el destino más plausible para el territorio rayano, proceso que la crisis en la que nos hallamos inmersos no ha hecho sino exacerbar.

El estudio sobre “Costes de contexto transfronterizo en el ámbito empresarial. Territorio BIN-SAL”, se asocia, además, con la denominada “Estrategia BIN-SAL 2020”⁴, donde se reconoce que el apoyo y la promoción del emprendimiento era, y es, un factor clave en el desarrollo de estos territorios rayanos. Conocer y eliminar los Costes de Contexto para las empresas es, pues, una labor prioritaria cuya dimensión política es evidente.

Como quiera que fuere, y para no extenderme más en esta ya larga introducción, considero que la mayor parte de las medidas que se proponen en este trabajo dependen de acuerdos bilaterales entre los Gobiernos de España y Portugal y de la propia Unión Europea, cada día más determinante a la hora de definir las políticas económicas. Así, cuestiones tales como la fiscalidad, el IVA, la tributación, los costes por las demandas judiciales, los peajes, el roaming, el precio de los combustibles, etc., dependen de decisiones de los Gobiernos Centrales y /o Regionales.

Ahora bien, esto no significa, ni mucho menos, que las entidades territoriales locales carezcan de margen de acción. Entre las diversas actuaciones a desarrollar, algunas de ellas susceptibles de ser implementadas en el marco de la Estrategia Europea 2020 y del POCTEP II (INTERREG V), una de ellas – y no menor –, es el desarrollo de acciones concertadas a partir de una estructura capaz de operar en calidad de lobby territorial capaz de proponer y materializar las diversas cuestiones que hoy se nos antojan capitales para el desarrollo y supervivencia del territorio rayano. Será preciso, en consecuencia, promover un desarrollo de la raya (BIN-SAL) que permita evolucionar de un mero “territorio de proyectos”, a definir y materializar un “proyecto para el territorio” de frontera donde se integren y articulen, en el marco de una visión prospectiva coherente, las fuerzas y los actores sociales del territorio.

Agustín Caballero Arencibia
Coordinador de Relaciones Institucionales
Organismo Autónomo de Empleo y Desarrollo Rural (OAEDR)
Diputación de Salamanca
www.cooperacionbinsal.com

Salamanca, 24 de Julio de 2014

⁴ El texto mencionado, editado en Noviembre de 2013, puede encontrarse, en español y en portugués, en www.cooperacionbinsal.com. En dicho documento la Comunidad de Trabajo Beira Interior Norte – Provincia de Salamanca (CT BIN-SAL) estableció 4 áreas preferenciales de trabajo para el periodo 2014-2020, que denominó: 1) CT BIN-SAL Innovación; 2) CT BIN -SAL Emprendimiento; 3) CT BIN -SAL Sostenible; 4) CT BIN -SAL Inclusiva..

INTRODUCCIÓN

En el mundo global en que vivimos, bien vale la pena que si no utilizada dicha “globalidad”, si cuando menos, sea practicada; practicada como la excusa definitiva para poner rumbo conjunto y firme entre España y Portugal, aunque nunca habría de haberse separado, hacia las nuevas exigencias económicas, que no son otras que una integración mundial de los modelos competitivos, del conocimiento, de la innovación, la creatividad y la cultura. Todo ello pasa claramente por la mitigación, o incluso la eliminación de elementos que perturban lo que el camino marca, la unión obligada de regiones como son la Beira Interior Norte y la provincia de Salamanca.

Debemos ser conscientes, y suficiente literatura hay escrita al respecto, de que la propia globalización nos lleva hacia un terreno más difícil de transitar para las regiones marginales europeas como la nuestra, y de que como toda ruta “cuesta arriba”, bien se avanza de manera conjunta.

Las relaciones económicas vecinales hasta hace poco eran irrelevantes, aun incluso cuando ambos países compartieron periodo dictatorial, e incluso firmaron algún tratado que otro, como por ejemplo el Pacto Ibérico, en 1939.

Hasta hace poco tiempo, mirábamos fuera de la Península Ibérica antes que mirar al otro, siendo dicho comportamiento más acusado en Portugal debido posiblemente a la reducida dimensión de su mercado interno.

Desde la década de los setenta, en el territorio que hoy conocemos como Unión Europea se había pretendido establecer procedimientos de integración y asociación entre diferentes Estados; normalmente dándole más peso a aquellas relaciones entre Estados que habían estado en conflicto.

Concretamente, antes de los años 50, fue cuando por primera vez aparece el término Euro-región fronteriza, en la frontera germano-holandesa, donde se establecieron ya desde entonces mecanismos de cooperación⁵, y donde, a mediados de los años 70, se creó la primera de las instituciones transfronterizas, la Eurorregión Mosa-Rin⁶, que tenía como objetivo fomentar la integración de las poblaciones separadas.

Por tanto la obligación de relacionarnos, viene marcada desde fuera, concretamente en el año 1986 con la adhesión conjunta a la CEE, creándose un contexto totalmente nuevo que vendría a facilitar e incluso estimular el desarrollo de las relaciones dentro de la Península Ibérica. Se está pasando, de manera satisfactoria, de la independencia hacia la interdependencia económica. Todo ello como hemos mencionado, al compás marcado mediante la consolidación del mercado único, políticas económicas, sociales y medioambientales conjuntas, y por supuesto la unión monetaria.

Así, España se ha convertido en el principal cliente y proveedor de Portugal, e igualmente un potente inversor con más de 1000 empresas que operan en territorio luso. Por su parte, Portugal es el cuarto cliente español y ocupa un lugar destacado (el séptimo) como proveedor. A nivel de inversión, España es el tercer país objetivo de la inversión directa portuguesa en el exterior. En el año 2008 España fue el segundo destino de la inversión portuguesa en el exterior, con el 15,90% de la inversión. Los sectores destinatarios de las inversiones portuguesas en España fueron las actividades inmobiliarias, alquileres y servicios prestados a las empresas (71,50%), a la industria de transformación (16,20%) y a las actividades financieras (5,60%).

A su vez, Portugal es uno de los destinos inversores más importantes de España, si bien en los últimos años, Portugal ha perdido una cierta importancia respecto a otros países. Así el máximo se alcanzó en 2004, ocupando el primer lugar en el ranking inversor exterior, descendiendo hasta el cuarto puesto en el año 2008. En cualquier caso, para las empresas españolas, el mercado portugués ha venido constituyendo una oportunidad para iniciar la expansión e internacionalización de sus mercados. Reseñamos a través de las tablas 1 y 2, el crecimiento del comercio exterior de España con Portugal, así como el comercio exterior de la región de Castilla y León con Portugal.

⁵ “Portugal e Espanha. Entre discursos de centro e práticas de fronteira” – Cairo, H., Godinho, P. y Pereiro, X. (Coordinadores) – Edições Colibri (2009).

⁶ Constituida en 1976 y progresivamente ampliada hasta estar formada por cinco regiones de tres países que colaboran en no menos de tres lenguas (neerlandés, alemán y francés).

AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EXPORTACIONES M€	13,56	13,292	14,341	14,838	15,173	16,003	16,545
IMPORTACIONES M€	5,449	5,995	6,798	7,512	8,533	9,268	9,216
SALDO COMERCIAL M€	8.111	7.297	7.543	7.326	6.6640	6.735	7.329

Fuente: Base de datos de comercio exterior: <http://aduanas.camaras.org>. Elaboración propia

Región	Exportaciones a Portugal 2003	Importaciones a Portugal 2003	Saldo 2003	Exportaciones a Portugal 2009	Importaciones a Portugal 2009	Saldo 2009
Castilla y León	802.232	472.330	329.902	931.704	535.312	396.392

Fuente: Base de datos de comercio exterior: <http://aduanas.camaras.org>. Elaboración propia

Desde 1983 se celebran cumbres anuales (hasta el momento se han celebrado 24 cumbres) entre los Jefes de Gobierno de ambos países donde se desarrollan los principios que orientan las relaciones de solidaridad, cooperación, y concertación. En la cumbre de Zamora, en el año 2009, además de los miembros de los dos gobiernos, participaron también los Presidentes de cuatro Comunidades Autónomas españolas fronterizas con Portugal. En la reunión se puso de manifiesto la importancia estratégica de las relaciones y la necesidad de desarrollar la cooperación transfronteriza como eje fundamental de la propia relación bilateral.

Dentro del desarrollo de los nuevos patrones territoriales, juega un papel importante la “cooperación transfronteriza”⁷, consecuencia de las nuevas actitudes institucionales y económicas respecto al devenir lógico del proceso de integración. Dicha cooperación se traduce, en términos empresariales, en la promoción de la utilización conjunta de equipamientos y servicios económicos, así como la potenciación de la eficacia de las propias redes de cooperación existentes en el ámbito empresarial, presentando como objetivos generalistas la promoción del desarrollo económico y social armonioso en las regiones situadas a uno y otro lado de las fronteras comunes, prestando atención al comercio y a las inversiones locales, a la promoción de empresas conjuntas, al turismo, a las inversiones en infraestructuras locales e incluso a la cooperación en ámbitos como la energía, los transportes y la comunicación.

Nuestro estudio se dirigirá de manera general, hacia lo que se viene pretendiendo desde las distintas instituciones rayanas, es decir, hacia la integración del territorio BIN SAL; para ello es necesario que no se repitan comportamientos pasados como la ignorancia mutua durante los primeros años de adhesión a la Unión Europea. De manera particular, y como aspecto concreto de la actual investigación nos centraremos en el conocimiento y profundización de los costes de contexto que cercenan, y en algunas ocasiones limitan en su totalidad la actividad empresarial rayana.

Todo ello sirva por tanto para luchar contra la conceptualización de “siameses unidos por la espalda”⁸, que de ambos países, se tiene.

La mitigación y eliminación de los costes de contexto a nivel empresarial requiere una primera profundización en el concepto de los mismos, habida cuenta de que ciertamente existe muy poca literatura científica y no científica acerca del fenómeno denominado como costes de contexto, y que claramente se ve reflejado en zonas transfronterizas como la nuestra.

No obstante, desde sus inicios, los programas de cooperación transfronteriza han mostrado una significativa preocupación por la incidencia de los costes de contexto derivados de la existencia de la frontera hispano-portuguesa en el desarrollo cotidiano de la actividad de las personas y empresas residentes en los municipios localizados en el entorno más próximo a esta, concretamente para nuestro estudio la región transfronteriza BIN SAL⁹. La necesidad principal reside en la transformación de las tradicionales desventajas en auténticas ventajas a través, por supuesto, del conocimiento de las necesidades de la población.

⁷ Definición obligada la de Región transfronteriza, en inglés CBR (*Cross Border Region*), dicese de la unidad sub-nacional contigua, formada por dos o más Estados nacionales. (Markus Perkmann y Ngai-Ling Sum, 2002). La proliferación de dichas regiones viene marcada principalmente, y desde un punto de vista histórico por el incremento de las actividades de frontera, por la transferencia de los poderes específicos del gobierno central, y de manera más general, por el fin de la Guerra Fría, mediante la integración de las ideas sociales en el capitalismo global.

⁸ “Portugal – España: siameses unidos por la espalda”, *El País*, 6 de Enero de 2002.

⁹ “Los costes de contexto en la frontera hispano-lusa”: Movilidad transfronteriza de personas. –Transportes de proximidad en la eurorregión Alentejo-Centro-Extremadura (EUROACE)-. Red de Grupos de Investigación SOTEADE: Sociedad, Territorio, Ambiente y Desarrollo (Universidad de Extremadura), 2012.

De gran importancia para la definición es la propia contextualización del espacio de cooperación España-Portugal, con la existencia de la frontera que como hemos venido observando, ha condicionado históricamente el desarrollo económico, social y cultural de las regiones y territorios situados cerca de las mismas.

Las regiones y territorios transfronterizos de España y Portugal presentan, en general, niveles de desarrollo y progreso económico inferiores a otros territorios precisamente por ese “efecto frontera¹⁰”. Las áreas transfronterizas están alejadas y aisladas de los principales centros de actividad económica y política de los Estados a los que pertenecen. Además, están situadas en la periferia de los Estados, lo que tiene como consecuencia una menor provisión de infraestructuras de comunicación que las regiones situadas en el centro. Son, además, regiones predominantemente rurales y con bajos niveles de densidad¹¹ poblacional. A esto hay que unirle que se trata de regiones envejecidas y con altas tasas de paro, donde la desigualdad en la distribución de la renta es bastante acusada, configurando un mapa económico en el que el papel de las pensiones y de las rentas mínimas puede ser de gran importancia¹².

El sentido de la definición de costes de contexto fue tomando forma e incluso se aproximó en el workshop¹³ celebrado en Coimbra el 12 de Mayo de 2011, cuyo objetivo no era otro que concluir y marcar las estrategias a seguir, dentro de la dimensión económica de la cooperación y la competitividad territorial, para identificar y eliminar dichos costes de contexto en áreas como el transporte y las comunicaciones, salud y protección civil, servicios sociales y empleo, y administración pública y desarrollo empresarial, siendo la identificación de éstos últimos el objetivo del presente trabajo.

En primer lugar, aproximaron el concepto de costes de contexto públicos, entendiéndolo por los mismos aquellos obstáculos de naturaleza administrativa a la actividad de las empresas y a la calidad de vida de los ciudadanos en el contexto transfronterizo, para pasar con la definición propia de los costes de contexto transfronterizos para las empresas, definición en la que se hace alusión a la comparación con zonas no fronterizas, quedando reflejados como aquellos costes extra que una empresa acusa por el mero hecho de estar instalada en un territorio transfronterizo, o por llevar a cabo relaciones comerciales de naturaleza transfronteriza, comparada con otra entidad empresarial que desarrolla su actividad en zonas no fronterizas¹⁴.

Teniendo en cuenta todas las variables anteriormente mencionadas podremos definir los costes de contexto desde un punto de vista económico como el valor monetario supletorio de los consumos de factores inherentes al desarrollo de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio, debido a la localización propia del consumo o la producción.

Aunando los conceptos anteriormente expuestos, así como el panorama histórico descrito, podríamos resumir el objetivo del presente trabajo en la elaboración de un análisis de costes de contexto a nivel empresarial, puesto que mediante la eliminación de dichos costes, las entidades de uno y otro lado de la raya optimizarán sus resultados a la hora de afrontar la difícil tarea de “pasar al otro lado”.

Centrándonos en el ámbito geográfico descrito, el presente estudio va dirigido a la identificación de los problemas transfronterizos que sufre el área y que muchos de ellos se concretan en los denominados costes de contexto.

Para ello es necesario abordar uno de los aspectos que, en los últimos años, está resultando objeto de enorme interés y estudio. Se trata, como hemos venido anunciando, de los costes implícitos que se presentan de forma especial en este tipo de zonas transfronterizas y que recientemente vienen denominándose costes de contexto. Estos, de manera general, hacen referencia a los problemas derivados de las particularidades que presentan las zonas transfronterizas, donde la sociedad en general y la economía en particular se encuentran con limitaciones derivadas de tener que soportar unas relaciones poco fluidas dados los diferentes armazones legales y estructurales que caracterizan a los correspondientes vecinos transfronterizos. Estas diferencias impiden un desarrollo económico que sí disfrutaban otros ámbitos libres de barreras como las que estamos contemplando.

Es, por tanto, necesario abordar el problema que se presenta. Se precisa fomentar la cooperación entre ambos países de forma que se puedan diseñar políticas de desarrollo territorial que fomenten la cooperación entre las regiones. En particular, se debe avanzar hacia la eliminación de los costes de contexto transfronterizos que sufre la actividad empresarial y que influyen en el bienestar de las personas y en el desarrollo socioeconómico de la sub-región BIN SAL.

¹⁰ Dificultad de traspasar las separaciones administrativas (que no reales). “Integración económica y efecto frontera en la península ibérica” – De Lucio Fernández, J. y Barrios Cobo, S. – Economía internacional: Estudios recientes. Enero 2002, nº 796.

¹¹ “Análisis de la situación económica, social y ambiental de la zona fronteriza de España y Portugal” – Documento de Trabajo para la programación 2014 – 2020. Consultores de Política Comunitarias, 2013.

¹² “Estudio sobre la movilidad y empleabilidad de las personas atendidas por las Cáritas de la Raya”, Universidad de Extremadura, 2013.

¹³ “Custos de contexto transfronteiriços para as empresas” – Memorando de conclusões do workshop – Comunidade de Trabalho - Comunidade de Trabalho. Castillay y León – Regiao Centro de Portugal.

¹⁴ Originalmente la acepción fue tomada en portugués, siendo la misma “custos acrescidos que uma empresa tem pelo facto de se instalar no territorio transfronteiriço ou por desenvolver comercio transfronteiriço, por comparação como outra que desenvolve a sua actividade em zonas nao transfronteiriças”.

Esto requiere contemplar a los costes de contexto dentro de un marco valorativo completo donde se integren dichos costes con otros elementos como las estrategias de innovación, de internacionalización y de responsabilidad social. También debemos analizar, desde el punto de vista contextual, el importante papel que juegan algunos sectores de actividad de la región como son la educación, el turismo y la industria agroalimentaria, o la derivada de las actividades vitivinícolas, y otros de actualidad, que por su inquietante impacto están preocupando a la sociedad como es el comentado problema del peaje de las autovías y el efecto que ejerce sobre la actividad económica.

Como variables a analizar, entendidas como aquellas que se configuran como claves para que este territorio sufra algún tipo de fricción o coste añadido contextual, hemos seleccionado, para posteriormente proceder con su estudio mediante la realización de encuestas y entrevistas, el proceso de apertura de negocios, entendiendo este proceso como el de la aportación administrativa a la motivación que impulsa a las personas a tomar la decisión de emprender, motivación dicho sea de paso, que viene marcada por las necesidades de:

Disfrutar de independencia, libertad o autonomía.

Ganar dinero.

Poner en marcha una idea.

Seguir la tradición familiar.

Realización personal.

Por vocación.

El conjunto de variables que conforman lo que entendemos por apertura de negocios se configura como de gran importancia en zonas transfronterizas, ya que parece que la población se guía más por la sensación de actividad que ve a su alrededor que por la búsqueda de información de calidad acerca de la existencia de nichos de mercado, ubicaciones en que puede tener éxito la implantación de determinados negocios, la oferta de traspasos de empresas y otros canales que permiten identificar de forma concreta la existencia de oportunidades¹⁵.

Como segunda pieza clave del proceso de detección de los posibles costes de contexto, hemos considerado como fundamental el obtener información acerca de la tramitación y puesta en ejecución de los permisos de construcción así como de la utilización del suelo industrial puesto que una vez avanzados los trámites para crear el negocio transfronterizo, e incluso al mismo tiempo, la empresa o el empresario individual debe conocer si los usos de suelo le permiten su construcción y si es viable acceder a los servicios básicos desde el lugar donde se pretende construir, aspecto donde adquiere una gran relevancia el trabajar codo con codo, y de manera ágil con la administración. Estas consultas deben realizarse en las oficinas de desarrollo urbano o rural de los municipios rayanos, lo cual en ocasiones resulta complicado, sobre todo si la información no es accesible de manera expedita, por ejemplo por tener que acudir a la capital más cercana, o si los planos y mapas están desactualizados, cuestión problemática ya que en este caso sería muy difícil garantizar la certeza jurídica al empresario sobre la delimitación del terreno donde operará su negocio.

Aspecto muy importante, y en el que hacemos hincapié de manera especial, es la situación en la que se encuentran las relaciones transfronterizas empresariales respecto a la fiscalidad, aspecto en sí mismo controvertido en cuanto al diseño de las distintas políticas fiscales en las economías occidentales en los últimos años. Además debemos enfatizar que cobra especial relevancia en territorios como el transfronterizo donde persisten altas tasas de desempleo, donde la ocupación se ha visto muy afectada por la actual crisis económica, lo que hace que el fenómeno que comenzó siendo agudo, se esté convirtiendo en crónico¹⁶.

La indagación lógica para determinar y analizar los costes de contexto, hace que la siguiente batería de preguntas vaya encaminada hacia la obtención de información acerca de la facilidad o dificultad para llevar a cabo el comercio transfronterizo, siendo estas actividades económicas, las que ofrecen más posibilidades de una cooperación empresarial efectiva. La relación comercial entre Salamanca y la Beira Interior Norte se encuentra en una fase llena de posibilidades, siempre y cuando se definan y determinen actuaciones concretas, y éstas sean facilitadas desde las distintas instituciones nacionales, regionales y provinciales responsables de impulsar el comercio a través de las distintas fuentes de información con las que cuentan. Por ello, consideramos necesario situar a las distintas instituciones en la senda del conocimiento de los costes de contexto existentes al respecto del comercio.

A lo largo de la realización del estudio, y como queda reflejado en apartados posteriores como es el propio análisis descriptivo, una variable a tener en cuenta debido a su importancia, y a la generación de grandes distorsiones que redundan en la decisión de no llevar a cabo la actividad comercial transfronteriza debido a la incertidumbre que genera, son los asuntos judiciales, incorporados de manera explícita como las propias

¹⁵ “La motivación para emprender en España” – Coduras Martínez, A. (Instituto de Empresa, Madrid) – *Ekonomiaz* N° 62, 2.º Cuatrimestre, 2006.

¹⁶ Estudios como los de Layard y Nickell (1996) concluyen que los aumentos de la fiscalidad tiene efectos adversos muy reducidos sobre la tasa de desempleo a largo plazo y que no existe evidencia alguna favorable a que la sustitución de un tipo de fiscalidad por otro, manteniendo constante el nivel propio de la fiscalidad, tenga efecto alguno sobre el empleo.

demandas y los procedimientos de insolvencia. En este escenario, las distintas instituciones y las administraciones públicas, entendiéndose incluso que no están exentas de formar parte del conjunto de acreedores en cualquier proceso de insolvencia empresarial¹⁷, deben actuar en consonancia con los resultados del presente estudio, pues en este sentido no sólo se podría esperar un mejor funcionamiento del comercio transfronterizo, sino que ellas mismas están expuestas a una incertidumbre relevante en un espacio como la raya, donde conviven distintas variables y restricciones.

Por último, introducimos la batería de preguntas encaminada a identificar las distorsiones generadoras de costes en el ámbito de las relaciones laborales transfronterizas concretas, es decir; al margen de las opciones de comunicación y desplazamiento, y alejada del punto de vista sociológico que ha sido estudiado en numerosas ocasiones.

Nos centramos, pues, en esta variable desde el lado puramente económico, y en su caso empresarial, entendiéndose que una posible desarmonización de criterios empeora el comercio y las relaciones vecinales, pues es una árdua tarea para las empresas realizar tramitaciones de manera individualizada en función de un trabajador u otro, simplemente por su nacionalidad¹⁸.

A este respecto es importante tener en cuenta que, desde el punto de vista del trabajador, la movilidad es un fenómeno que responde a la relación entre los costes y las ganancias esperadas, situándose dentro de los mismos los costes monetarios directos (causados por la propia movilidad), y los costes indirectos o de oportunidad en función de lo que el trabajador deja de obtener por abandonar su territorio.

La metodología utilizada para conseguir el análisis y el estudio de los costes de contexto se centra en la utilización de las técnicas análisis factorial y el análisis clúster, debido a que la información que hemos obtenido de las consultas directas a las empresas es enorme y para su debida comprensión y tratamiento se precisa de un sistema de reducción y síntesis de la información de forma que podamos representar a la población con un conjunto de factores resumido que faciliten la comprensión y análisis.

Mediante la técnica análisis factorial hemos obtenido un conjunto de factores de costes de contexto comunes que explican la mayor parte de la variabilidad observada en el enorme conjunto de variables utilizadas.

El análisis factorial, nos permite sintetizar las diferentes dimensiones o factores comunes que caracterizan los costes de contexto. La interpretación de los factores es un aspecto de crucial importancia para la extracción de resultados.

Posteriormente, a estos factores se les aplicará la metodología de análisis clúster para obtener grupos homogéneos de subcomarcas y sectores de actividad que respondan a un conjunto de Costes de Contexto delimitados. Ello permitirá abordar un tratamiento preciso y, en lo posible, directo de Políticas de Desarrollo públicas.

En el análisis se ha integrado una muestra de control fuera del contexto transfronterizo que nos permite observar la robustez de los datos y las diferencias con los elementos competitivos que caracterizan a los sectores de actividad que no están sometidos a los problemas que emanan del denominado “efecto frontera”. En otras palabras, debilidades imputables a problemas asociados a los “Costes de Contexto”.

Por su parte, el análisis clúster, nos ha permitido ordenar y agrupar sectores y zonas geográficas por grado de similitud y diferencial respecto a otros clusters. El análisis clúster es una herramienta muy apropiada para conciliar la exploración estadística de datos (que a veces resulta muy árida por el elevado número de datos y variables a evaluar) con técnicas de visualización que facilitan una comprensión más intuitiva y directa de los datos.

Si bien este es el esquema general de trabajo a seguir para cuantificar de forma apropiada el impacto de los costes de contexto en el área transfronteriza, somos conscientes de que dicho análisis requiere un enfoque más amplio y ambicioso que debería, sin duda, abordarse para poder llegar a prescribir las políticas públicas de desarrollo regional más adecuadas. Pero, ello también pone de manifiesto que se necesita comenzar con pasos más modestos pero no menos relevantes estudiando los costes de contexto en una primera etapa en la que se deben centrar los esfuerzos necesarios para determinar su relevancia relativa en el ámbito que nos concierne, la zona transfronteriza Salamanca y Beira Interior Norte. Sólo de esta forma, cuando se identifiquen los costes de contexto relevantes en la región se podría pasar a considerarlos en una etapa subsiguiente donde se integrarían en el mencionado modelo de competitividad y eficiencia cuyos resultados delimitarían las políticas públicas de desarrollo regional más eficientes. Así se podría obtener un mapa de las oportunidades económicas que se presentan tras analizar y cruzar las ventajas competitivas, regionales, locales y empresariales. Las instituciones regionales y los gobiernos de España y Portugal en su voluntad por dinamizar las relaciones de cooperación económica, social y cultural dispondrían de un indicador de desarrollo económico local que permitiría comparar las economías transfronterizas, de forma que se pudieran orientar las políticas sociales y económicas para superar los problemas transfronterizos.

Así como primer paso para acercarnos a la realidad de la problemática transfronteriza de nuestra región, el presente trabajo se centrará en la importante tarea de identificación, descripción y primera valoración de los costes de contexto locales y empresariales, y el impacto que ejercen en la sub-región BIN SAL.

¹⁷ “Seguridad Social, Insolvencia empresarial y concurso de acreedores” – Hernández González, D. (Actuario. Cuerpo Superior de Actuarios, Estadísticos y Economistas de la Administración de la Seguridad Social) – Economía Española y Protección Social, II, Año 2010.

¹⁸ Véase por ejemplo la preocupación latente del FMI (Fondo Monetario Internacional) por el desempleo en los países europeos, y la propuesta por parte de dicho organismo de armonizar elementos tales como el subsidio de desempleo. ABC Economía, 27/09/2013 ¿Cómo es el subsidio de desempleo en los países europeos?

ANÁLISIS DESCRIPTIVO

Expondremos en este apartado los resultados del análisis descriptivo, al que hemos sometido los datos recabados en las distintas encuestas y entrevistas realizadas a empresas de la raya hispano-portuguesa, concretamente a las situadas, como venimos mencionando, en el territorio BIN SAL.

De manera agregada, podemos observar la situación económico-empresarial de ambos países, es decir, a nivel Estado, en el Anexo I. A modo de resumen, y en comparación con otras 189 economías, el lector podrá observar en dicho anexo cómo España se sitúa en una no muy buena posición en cuanto a la facilidad para hacer negocios, mientras que Portugal la aventaja en veinte posiciones. Esta diferencia se hace más llamativa cuando comparamos la situación a la hora de la facilidad en la creación de una empresa en ambos países, donde España se sitúa en el puesto 142, mientras que Portugal se mantiene en un privilegiado puesto 32. Respecto a indicadores que podríamos considerar como menores, Portugal sigue aventajando a España; se trataría concretamente de indicadores que reflejan la facilidad para la obtención de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de la propiedad, protección de inversores, eficiencia del sistema judicial a la hora de hacer cumplir los contratos, e incluso a nivel de comercio internacional, ésta última variable consecuente con lo que mencionábamos en la introducción, ya que por el tamaño del mercado interno, Portugal se ha visto avocado desde hace tiempo a buscar el comercio fuera de sus fronteras. Por su parte España se sitúa por delante de Portugal en cuanto a indicadores como la eficiencia del pago de impuestos, y la facilidad para el acceso a crédito por parte de las empresas.

En cualquier caso, la situación generalista que acabamos de mencionar no hace otra cosa que aseverar la asimetría existente entre los dos países.

Pasemos pues a describir los resultados de las distintas encuestas y entrevistas que se han realizado a las distintas empresas y autoridades de la zona, atendiendo al objetivo fundamental del presente estudio, que no es otro que el estudio y análisis de los costes de contexto empresariales.

En primer lugar, observamos los resultados de las encuestas y entrevistas realizadas a las distintas instituciones rayanas y no rayanas, aún siendo pertenecientes estas últimas a territorios alejados de primera línea de raya, pero con naturaleza claramente adyacente.

No obstante, antes de proceder con el estudio analítico de las encuestas y entrevistas institucionales, nos gustaría puntualizar que aun siendo por su naturaleza, un estudio caracterizado por la Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas (NUTS¹⁹) de nivel tres²⁰, en todas y cada una de las entrevistas y encuestas les pedimos a las instituciones invitadas que marcaran su posición a un nivel menor, es decir, que se caracterizasen como muy cercanas a la raya, cercanas o alejadas²¹.

La leyenda a seguir será por lo tanto: (E) España, (P) Portugal, MC (Situación muy cercana), C (Situación cercana) y A (Situación alejada).

La muestra general elegida está compuesta por un total de 213 empresas e instituciones, de ellas se obtuvieron datos de 176 siguiendo el formato encuesta, mientras que 37 fueron entrevistas personales. Un primer acercamiento descriptivo los podemos observar en las tablas 3 y 4, donde reflejamos las empresas que exportan con relaciones transfronterizas y sin ellas, asimismo describimos en la Tabla 4 los principales sectores de actividad y las zonas geográficas que comprenden, aspecto reflejado también en mapa adjunto “Sectores de actividad y zonas geográficas en la muestra”.

¹⁹ NUTS son las siglas en francés de la Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas utilizadas por la Unión Europea con fines estadísticos. Fueron creadas por la Oficina Europea de Estadística (Eurostat) para dar uniformidad en las estadísticas regionales europeas y son utilizadas, entre otras cosas, para la redistribución regional de los fondos estructurales de la UE.

²⁰ El espacio de cooperación (NUTS 3) es considerado un área predominantemente rural ya que el 79% de su área geográfica entra dentro de esta categoría, con un 50,3% de la población residente en municipios de menos de 10.000 habitantes.

²¹ Anexo Mapa “Localización del área de estudio”.

Tabla 3. Empresas con actividades de exportación

País	Situación	Sin relaciones transfronterizas	Con relaciones transfronterizas
P	MC	52,38%	47,62%
P	C	66,67%	33,33%
P	A	78,95%	21,05%
E	MC	35,48%	64,52%
E	C	43,94%	56,06%
E	A	80,00%	20,00%

Fuente: Entrevistas y encuestas a Empresas rayanas, 2013. Elaboración propia

Tabla 4. Sectores de actividad y zonas geográficas

Sector de actividad	Alejado	Cercano	Muy cercano
Artísticas, recreativas y de entretenimiento	0%	0%	1%
Profesionales, científicas y técnicas	2%	7%	0%
Sanitarias y S.S.	0%	1%	0%
Admón. Pública	4%	1%	1%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	0%	1%	0%
Comercio	3%	13%	8%
Construcción	1%	5%	1%
Educación	1%	0%	0%
Hostelería	1%	9%	7%
Ind. Manufacturera	10%	12%	11%
Información y comunicaciones	1%	1%	0%
Otros servicios	0%	1%	1%
Transporte y almacenamiento	0%	1%	0%

Fuente: Entrevistas y encuestas a Empresas rayanas, 2013. Elaboración propia

Como podemos observar en la Tabla 5²², donde las distintas instituciones portuguesas y españolas caracterizan la importancia económica de la zona, las principales actividades económicas que cabría destacar de manera agregada en territorios muy cercanos serían el turismo y la industria agroalimentaria. Para los territorios que se muestran como cercanos, las principales actividades se reflejan también en el turismo

²² Anexo Mapa “Caracterización de la importancia económica. Principales actividades económicas”.

y la industria agroalimentaria. De manera alejada, son las actividades comerciales y las dedicadas al medio ambiente, seguidas de cerca por la industria agroalimentaria las que gozan de mayor importancia.

A un menor nivel de análisis, en Portugal podemos observar como el principal interés viene reflejado en la industria agroalimentaria y el turismo, erigiéndose como actividad a tener en cuenta por grado de importancia, la ganadería, en zonas cercanas a la raya.

Tabla 5. Importancia económica en la zona. Principales actividades económicas

País	Situación	Turismo	Vino	Ind. Agroalimentaria	Comercio	Textil	Ganadería	Medio Ambiente
P	MC	25,00%		70,00%				
P	C	22,50%		27,50%			30,00%	
E	MC	52,50%	19,00%	60,00%	90,00%	50,00%	20,00%	50,00%
E	C	43,33%	50,00%	25,00%				
E	A	46,67%	10,00%	60,00%	90,00%			90,00%

Fuente: Entrevistas y encuestas a Instituciones, Grupos de Acción Local y Agentes de Desarrollo, 2013.

Para el caso español, observamos cómo las actividades de elevada importancia en áreas muy cercanas son el comercio, el turismo y la industria agroalimentaria, aunque esta última es seguida de cerca por las actividades medio ambientales.

Hemos completado la caracterización de la zona de estudio mediante el análisis de la calidad de las comunicaciones transfronterizas en el territorio BIN SAL, y podemos observarlo en la Tabla 6²³, donde principalmente y de manera global, hay que reseñar que el transporte por carretera es sin duda el de mayor calidad, sobre todo para los territorios portugueses cercanos y muy cercanos a la raya.

La distinción, por parte de los habitantes, de la propia raya, en raya húmeda y raya seca, hizo que introdujéramos en el presente análisis la opción de caracterizar las comunicaciones fluviales, llegando a la conclusión de que dichas comunicaciones son óptimas para los entrevistados portugueses cercanos a la raya, siendo menos consideradas por los españoles.

Respecto a las comunicaciones ferroviarias, destacar que tanto para el lado portugués como para el español, son las de peor calidad. En términos generales podríamos pensar que nuestra zona se ve favorecida por la existencia de la única vía de comunicación ferroviaria en Castilla y León comunicante con Portugal, pero el hecho de que todavía se trate de una vía única sin electrificar, unido a las carencias propias del servicio, hace que la percepción de mediocridad no se escape al ojo de las distintas instituciones españolas y portuguesas, y caractericen esta modalidad comunicacional como la de peor calidad. En el territorio español fue expuesta también la posibilidad de comunicarse a través de vías terrestres, de hecho se consideraron dichas rutas como en estado normal, no atendiendo a una gran calidad, pero tampoco situándose como intransitables.

Tabla 6. Calidad de las comunicaciones transfronterizas

País	Situación	Carretera	Ferrovial	Fluvial	A pie
P	MC	100,00%	80,00%		
P	C	100,00%	80,00%	100,00%	
E	MC	63,33%	10,00%	50,00%	50,00%
E	C	63,33%	33,33%	36,67%	
E	A	55,00%	30,00%	10,00%	

Fuente: Entrevistas y encuestas a Instituciones, Grupos de Acción Local y Agentes de Desarrollo, 2013.

En las dos tablas siguientes podemos comprobar cómo la realidad hace patente la escasa actividad interterritorial en la raya. Concretamente en la Tabla 7²⁴ vemos como en ningún caso el porcentaje de importancia de las relaciones transfronterizas pasa del 50,00%, siendo éste el porcentaje determinado en zonas portuguesas cercanas a la frontera. Cobra especial interés que para territorios españoles alejados de

²³ Anexo Mapa "Calidad de las comunicaciones transfronterizas".

²⁴ Anexo Mapa "Relaciones empresariales transfronterizas".

la raya, la importancia de las relaciones con el Estado portugués no pase del 15,00%, siguiendo al menos una secuencia lógica en orden de importancia, ya que para los territorios más cercanos el porcentaje se eleva al 45,00%.

País	Situación	Grado de importancia
P	MC	30,00%
P	C	50,00%
E	MC	45,00%
E	C	43,33%
E	A	13,33%

Fuente: Entrevistas y encuestas a Instituciones, Grupos de Acción Local y Agentes de Desarrollo, 2013.

En relación con el tipo de actividades socio-económicas que se producen en las zonas rayanas españolas y portuguesas (Tabla 8²⁵), observamos cómo las actividades transfronterizas no se desarrollan de manera habitual y generalizada. Respecto a lo que pudiéramos considerar como un nivel de actividad normal en un territorio no situado en la zona de estudio (un índice del 100,00%), en el mejor de los casos, en nuestra zona, sólo se alcanza una pobre actividad transfronteriza del 57,50% en Venta Ambulante, seguido de cerca por las Ferias de Artesanía. En esta línea, hay que destacar cómo las relaciones comerciales son muy débiles en los municipios más cercanos a la raya, donde apenas se producen un tercio de las transacciones (el 32,50% de Comercio Regular) respecto a lo que podemos considerar un tráfico normal. Esta cifra tan escasa apenas mejora en los casos de transacciones relacionadas con la Compra y Venta de Materias Primas (entre un 40% y un 46,67%) en los ámbitos transfronterizos cercanos y muy cercanos.

Se observa cómo hay un cierto Tránsito de trabajadores, a destacar en dirección a España, que puede explicarse por el factor de atracción que supone, para los trabajadores portugueses, los relativamente más elevados salarios españoles. Esto se traduce en un 43,33% de actividad respecto a lo que se considera normal en el espacio territorial doméstico.

Como es de esperar, a medida que las poblaciones se sitúan en un ámbito más alejado de la raya, las propias relaciones socio-económicas se van empobreciendo hasta quedar prácticamente difuminadas.

En el aspecto comparativo, destaca el carácter marcado transfronterizo que los portugueses le dan a los distintos Festejos, seguido por el Comercio Regular y la Compra de Materias Primas, mientras que en España, la actividad frontera de referencia sería la Venta Ambulante, sobre todo en las zonas fronterizas cercanas a la raya.

Para los núcleos poblacionales y empresariales situados más próximos a la frontera del lado portugués, la importancia la siguen manteniendo los Festejos, mientras que en la zona española, la importancia viene marcada por la Compra y Venta de Materias Primas.

País	Situación	Ferias de Artesanía	Venta Ambulante	Comercio Regular	Festejos	Tránsito de trabajadores	Compra de Materias Primas	Venta de Materias Primas
P	MC	40,00%	10,00%	60,00%	70,00%	40,00%	50,00%	10,00%
P	C	33,33%	13,33%	63,33%	56,67%	40,00%	63,33%	40,00%
E	MC	28,00%	37,50%	30,00%	27,50%	37,50%	40,00%	40,00%
E	C	63,33%	66,67%	56,67%	30,00%	33,33%	55,00%	50,00%
E	A	16,67%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	20,00%	36,67%

Fuente: Entrevistas y encuestas a Instituciones, Grupos de Acción Local y Agentes de Desarrollo, 2013.

²⁵ Anexo Mapa "Tipo de actividades socio-económicas que tienen un marcado carácter transfronterizo".

De las Tablas 7 y 8 se podría concluir que existen ciertos elementos perturbadores de la actividad comercial normal, ya que la misma no llega a ser del 100,00%, o cuando menos un porcentaje aceptable situado, de manera general, por encima del 50,00%.

No obstante, y como podremos observar en las Tablas 9 y 10, existen elementos que podrían ser explotados a un mayor nivel y que están presentes en la zona de estudio.

Concretamente, en la Tabla 9²⁶, y a nivel agregado, podrían ser explotados en zonas muy cercanas hasta en un 80,00% más, las actividades de agricultura, seguidas de las de comercio y servicios. Para las zonas de naturaleza cercana, el comercio se sigue manteniendo como recurso a explotar, con un tramo óptimo de mejora del 50,00% en la zona portuguesa, seguido de la ganadería y los servicios, con porcentajes del 40,00%.

Si comparamos ambas zonas, la española y la portuguesa, en las zonas lusas muy cercanas a la frontera se ansía explotar, considerando que no está lo suficientemente explotada, la agricultura, mientras que en la misma zona, pero hispana, se necesitarían explotar actividades pertenecientes al sector terciario como son el comercio y los servicios, que siguen manteniendo porcentajes cercanos a los niveles de las zonas muy cercanas, pero considerando ya también mejora para el turismo. Cuando pasamos a zonas cercanas, Portugal cambia su perspectiva de mejora, y la enfoca en el comercio y la ganadería. En los territorios españoles alejados, se observa como el porcentaje de mejora se atribuye a sectores como el industrial, manteniendo una mayor importancia los centrados en las sub-industrias agroalimentarias.

Tabla 9. Recursos económicos presentes en la zona, no suficientemente explotados

País	Situación	Comercio	Servicios	Servicios 3ª Edad	Agricultura	Ganadería	Industria	Ind. Agroalimentaria	Construcción	Turismo
P	MC		10,00%		80,00%					
P	C	50,00%			30,00%	40,00%		36,67%	10,00%	40,00%
E	MC	55,00%	52,00%	35,00%	37,00%	44,00%	20,00%	20,00%	30,00%	21,67%
E	C	33,33%	40,00%		22,50%	22,50%		10,00%		41,67%
E	A	40,00%	32,50%		32,50%	15,00%	55,00%	60,00%		

Fuente: Entrevistas y encuestas a Instituciones, Grupos de Acción Local y Agentes de Desarrollo, 2013.

Para complementar a la Tabla 9, procedemos con la Tabla 10²⁷, donde obtenemos las principales conclusiones acerca del porqué de la insuficiente explotación de los recursos. Llama la atención cómo de manera agregada, ambos territorios, y ante todo los ubicados como no alejados, centran su atención y justifican la no explotación debido a la falta de relevo generacional, a la ausencia de atractivo de la zona para los posibles inversores, y a la falta de asociacionismo. De hecho, es este último factor (la ausencia de asociacionismo), en el que zonas muy cercanas y cercanas de Portugal coinciden. En la zona española muy cercana a la raya, y siguiendo lo expuesto para el estudio agregado, son la ausencia de relevo generacional, y de atractivo inversor, las que propician la infra explotación de recursos zonales.

Como era de esperar, para la zona más alejada de España, es el desconocimiento de los recursos rayanos el que propicia el no aprovechamiento de los mismos.

²⁶ Anexo Mapa "Recursos económicos no suficientemente explotados".

²⁷ Anexo Mapa "Causas por las cuales los recursos económicos no están suficientemente explotados".

Tabla 10. ¿A qué se debe esta situación?

País	Situación	Desconocimiento de los recursos	Población	Fracaso Anterior	Falta Ayudas	Relevo Generacional	Ausencia de atractivo inversor	Lejanía núcleo poblacional	Falta Asociacionismo
P	MC	10,00%	10,00%	20,00%	10,00%				100,00%
P	C	10,00%	10,00%	40,00%	20,00%	100,00%	100,00%		100,00%
E	MC	50,00%	62,00%	50,00%	46,67%	100,00%	100,00%	75,00%	
E	C	20,00%	43,33%	43,33%	35,00%				100,00%
E	A	70,00%	30,00%	60,00%	10,00%				

Fuente: Entrevistas y encuestas a Instituciones, Grupos de Acción Local y Agentes de Desarrollo, 2013.

Con idea de seguir avanzando en la profundización del estudio del problema contextual, y sobre todo en los aspectos que generan la existencia del problema, exponemos en las siguientes tres tablas, a saber 11, 12 y 13, lo que se podría denominar como las principales fuentes de inactividad económica y por ende, de los costes de contexto.

Para ello, exponemos una primera tabla (Tabla 11²⁸), donde se puede observar la dificultad con las comunicaciones transfronterizas, precisamente más acusada en zonas muy cercanas a la raya, conformándose en niveles aceptables cuando la zona pasa a ser simplemente cercana, siendo Portugal, con el 80,00% percibido de facilidad en las comunicaciones, el país que muestra un territorio más satisfecho, sobre todo en su zona cercana.

En España, observamos cómo desde los territorios más alejados a la raya, se percibe que no debe ser nada fácil comunicarse, resultado por otra parte lógico, debido a que estas empresas asocian la mala comunicación con la falta de la misma.

Tabla 11. Facilidad de realización de transacciones económicas España / Portugal

País	Situación	Facilidad Comunicaciones Transfronterizas
P	MC	40,00%
P	C	80,00%
E	MC	41,67%
E	C	50,00%
E	A	36,67%

Fuente: Entrevistas y encuestas a Instituciones, Grupos de Acción Local y Agentes de Desarrollo, 2013.

Entendiendo por industria el conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar las materias primas en productos elaborados o semielaborados, es decir, una actividad que engloba a muchas de las actividades primarias, y que por lo tanto se puede observar como un segundo o tercer estadio donde se encuentran situados los territorios más competitivos, ya que cuando menos, necesitan organizar maquinaria y recursos humanos desde una perspectiva empresarial avanzada, planteamos una batería de preguntas dirigida a saber y conocer de primera mano el porqué (reflejado en la Tabla 12²⁹) de la existencia de dificultades para instalar una industria en una determinada localidad rayana.

De manera agregada, y en común para los dos territorios, las tres principales dificultades serían la falta de iniciativa empresarial, la ausencia de ayudas y los trámites administrativos.

Respecto a los territorios muy cercanos, quizá por ser los más sensibles con la cuestión, es donde se observan los comportamientos más acusados, coincidentes con la generalidad; sin embargo, si nos referimos a las zonas cercanas, los datos no son tan extremistas, situándose como principales dificultades el exceso de población envejecida, el elevado número de permisos oficiales, la ausencia de trámites electrónicos y, de nuevo, la falta de iniciativa empresarial y la ausencia de ayudas.

²⁸ Anexo Mapa “Facilidad para realizar transacciones económicas transfronterizas”.

²⁹ Anexo Mapa “Elementos que limitan o impiden las relaciones empresariales y el comercio transfronterizo”.

Desde los territorios más alejados también se acusa la falta de iniciativa empresarial como el mayor problema para instalar una industria en una localidad rayana.

Si comparamos la situación española con la portuguesa, observamos cómo las puntuaciones portuguesas son más acusadas que las españolas, aunque prácticamente coincidentes en los factores que propician la instalación de una determinada industria en una localidad fronteriza. Destacar no obstante, que en Portugal, y para toda la zona objeto de estudio, se le da una gran importancia a la falta de iniciativa empresarial y a la ausencia de ayudas, siendo estas dos coincidentes con el panorama español, donde además se acusa la percepción de falta de utilización de determinados trámites electrónicos y el porcentaje de población envejecida.

Por último, después de analizar las dos tablas anteriores, completamos la aproximación a los elementos que constituyen una fuente de problemas con el estudio de la Tabla 13³⁰, donde comprobamos cómo claramente la indefensión jurídica, la ausencia de un canal de comercialización y la normativa en sí, conforman para todo el territorio objeto de estudio, los elementos que impiden o limitan las relaciones empresariales hispano-portuguesas.

Ciertamente en ambos territorios, y ya de manera comparada, se comparte la preocupación por la indefensión jurídica de manera destacada; sin embargo, es en las zonas no tan cercanas a la raya donde se produce una divergencia en las apreciaciones de las instituciones de ambos Estados, ya que desde el lado español se da una mayor importancia a la dificultad para realizar operaciones, a la normativa y al idioma, obstáculos que no son tanto para las autoridades portuguesas.

Tabla 12. Principales dificultades para instalar una industria en la localidad

País	Situación	Suelo	Mano de obra	Población envejecida	Falta de iniciativa empresarial	Permisos oficiales	Trámites electrónicos	Ausencia de ayudas	Trámites administrativos
P	MC	10,00%	70,00%	70,00%	100,00%	10,00%	10,00%	100,00%	
P	C	10,00%	53,33%	60,00%	40,00%	30,00%	26,67%	65,00%	20,00%
E	MC	22,00%	36,00%	53,33%	50,00%	24,00%	38,33%	70,00%	90,00%
E	C	43,33%	43,33%	73,33%	73,33%	75,00%	70,00%		
E	A	36,67%	13,33%	50,00%	66,67%	43,33%	32,50%		

Fuente: Entrevistas y encuestas a Instituciones, Grupos de Acción Local y Agentes de Desarrollo, 2013.

³⁰ Anexo Mapa "Elementos que limitan o impiden las relaciones empresariales y el comercio transfronterizo".

Tabla 13. Elementos que limitan o incluso impiden las relaciones empresariales y el comercio transfronterizo.

País	Situación	Normativa	Idioma	Infraestructuras	Peaje	Roaming	Indefensión Jurídica	Operaciones financieras	Canal de comercialización
P	MC	30,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	100,00%	10,00%	
P	C	33,33%	20,00%	43,33%	100,00%	16,67%	26,67%	16,67%	75,00%
E	MC	70,00%	48,33%	36,00%	20,00%	30,00%	50,00%	56,67%	
E	C	80,00%	66,67%	60,00%	70,00%	70,00%	80,00%	60,00%	
E	A	50,00%	47,50%	45,00%	45,00%	30,00%	35,00%	55,00%	

Fuente: Entrevistas y encuestas a Instituciones, Grupos de Acción Local y Agentes de Desarrollo, 2013.

Completamos el análisis descriptivo de los resultados de las encuestas y entrevistas a instituciones con los aspectos que hacen pensar en posibles ventajas por estar situado en la zona rayana. Dichas ventajas son contempladas como competitivas y se derivan del contexto en el que las empresas están situadas.

De manera conjunta, los habitantes rayanos perciben una clara oportunidad de negocio por estar situados cerca del otro país y por poder llegar a algún tipo de acuerdo jurídico, aunque esta última se hace más patente conforme nos alejamos de la raya, debido posiblemente a la no cercanía con los problemas cotidianos.

En ambos casos, los peajes no son considerados reducidos, y las infraestructuras no alcanzan niveles porcentuales suficientes para considerarlas como fuentes de ventaja competitivas asociadas a la localización.

Tabla 14.³¹

Tabla 14. Elementos que suponen una ventaja, que fomentan o facilitan las relaciones empresariales y el comercio transfronterizo en la zona.

País	Situación	Oportunidades comerciales	Infraestructuras	Reducido coste de peajes	Acuerdos jurídicos	Operaciones financieras
P	MC	100,00%	10,00%	10,00%	50,00%	10,00%
P	C	80,00%	36,67%	36,67%	50,00%	30,00%
E	MC	62,00%	44,00%	30,00%	32,50%	37,50%
E	C	86,67%	66,67%	36,67%	60,00%	66,67%
E	A	80,00%	53,33%	10,00%	80,00%	80,00%

Fuente: Entrevistas y encuestas a Instituciones, Grupos de Acción Local y Agentes de Desarrollo, 2013.

³¹ Anexo Mapa “Elementos que suponen una ventaja, que fomentan o facilitan las relaciones empresariales y el comercio transfronterizo”

ANÁLISIS COMPARATIVO. TÉRMINOS LEGALES

Pretendemos destacar en esta sección la legislación vigente en materia fiscal y mercantil en ambos países, entendiendo que ello puede conllevar una mejora en las relaciones comerciales transfronterizas, visualizando dicho aspecto como de gran ponderación dentro de los factores que conforman la información asimétrica rayana.

De manera conjunta, y a lo largo de la historia, los dos países han venido desarrollando distintos acuerdos, tratados, capitulaciones y pactos, encaminados a mejorar las relaciones entre naciones próximas, y por ende vecinas. Cabe reseñar que estos territorios cuentan con dataciones de poblamiento humano situadas, al menos, hasta los 500.000 años a. C., durante el Paleolítico, y que pasarán muchos siglos antes de que lleguen los cartagineses (siglo III a. C.) y los romanos, que dicho sea de paso tardaron cierto tiempo en conquistar la zona BIN SAL³².

Si nos referenciamos a la historia más cercana, esa a la que el hombre debe mirar para no volver a fallar, o cuando menos, saber por qué ha fallado; y sin afán de extendernos mucho en este punto, hemos de destacar claramente el Tratado de Tordesillas, datado en 1494, el cuál es denominado por Ramón Menéndez Pidal en su obra Historia de España como el primer tratado moderno de la historia europea pues, por vez primera, no sólo se conformaban las reuniones por diplomáticos, existiendo también grupos de peritos (españoles y portugueses) que asesoraban técnicamente a los primeros.

Como dato curioso, y sobre todo dirigido a las, y a los “rayanos” actuales, en este tratado se comienza a hablar del concepto “raya” de manera trascendental para los intereses mutuos, citando concretamente “... que se haga y asigne por el dicho mar océano una raya o línea derecha de polo a polo, del polo Ártico al polo Antártico...”.

No podemos dejar de mencionar el Tratado de Medina del Campo, datado en 1431, donde se pone fin a una de las guerras entre nuestros antepasados, también vecinos; o el gran Pacto Ibérico, fechado en 1942, y que permanece en vigor hasta 1978, donde se explicita un acuerdo de no agresión entre ambas naciones ibéricas. Ambos dos, y concretamente el último se exponen con idea de acercar la mentalidad que nos ha perseguido de vecinos y rivales, hasta no hace mucho tiempo.

Más reciente en el tiempo, podemos situar uno de los primeros pasos firmes y decididos a fortalecer los vínculos de amistad y solidaridad entre las dos naciones, posiblemente realizado fruto de las continuas disputas pasadas, y sobre todo del aprendizaje de las mismas, ya que en el barco del progreso económico transfronterizo no hay lugar para ideas que lo único que promueven es el hundimiento del mismo, dicho Tratado es el de amistad y cooperación de 1977.

Sin duda, en la historia reciente de los acuerdos, convenios y posiciones en general manifestadas en forma de normativa por los dos gobiernos, guarda un lugar especial el alcanzado por el Reino de España y la República portuguesa para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta el 3 de marzo de 1995.

Los firmantes de la norma, a saber D. Pedro Solbes Mira como Ministro de Economía y Hacienda español, y D. Jorge Braga de Macedo como Ministro de Finanzas portugués, y por ende los dos Estados, pretendían reglar una actividad, la económica, que debía de ser controlada, pues precisamente era su naturaleza abstracta, la que debía ponerse en común para facilitar los intercambios comerciales que se estaban llevando a cabo.

Cabe destacar el propósito futurista de la norma, no sólo como testigo clave de la ambición de los dos Estados por quitar “las puertas del campo”, sino también como reflejo claro de la ambición por estar comunicados y en sintonía armónica necesaria para que las relaciones comerciales se llevaran a buen término. Dicho propósito se refleja en el artículo 2, concretamente en su punto cuarto, haciéndose mención concreta en la siguiente forma “El Convenio se aplicará igualmente a los impuestos de naturaleza idéntica o análoga que se establezcan con posterioridad a la fecha de la firma del mismo y que se añadan a los actuales o les sustituyan...”.

³² “Por el Oeste salmantino. Tierras, gentes y pueblos” (2011). – Falcón, L. – Tierras del Oeste Salmantino (ADEZOS)

Más concretamente, los impuestos a los que se aplicaba el convenio de 1995 serían para España³³: el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas; el Impuesto sobre Sociedades, y los impuestos locales sobre la renta, mientras que para Portugal: el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas; el Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas, y la Derrama.

Si nos remontamos en el tiempo, y respecto de los modelos unilaterales y bilaterales destinados a minorar, o bien corregir los efectos de la doble imposición, observamos cómo a nivel internacional, dichos convenios fueron iniciados en 1921 por la ya extinguida Sociedad de Naciones, llegando a una primera conclusión cierta, y es que precisamente las relaciones de Portugal y España como vecinos históricos no fueron un ejemplo a este respecto, pues como hemos apreciado antes, no fue hasta 1995 cuando tuvo lugar la firma del convenio a regir en la doble imposición.

Llama aún más la atención que la relación reglada hispano-portuguesa en materia fiscal y mercantil, y el gran hito conseguido con la decisión de plantear de manera robusta y firme mediante la legislación el convenio para evitar la evasión fiscal y la doble imposición no fue de los primeros que rubricó España de manera bilateral, situándose por delante países como Alemania (BOE 8-4-1968), Austria (BOE 6-1-1968; Protocolo, BOE 2-10-1995), Bélgica (BOE 27-10-1972), Brasil (BOE 31-12-1975) o las nada vecinas Estados Unidos (EE.UU.) (BOE 22-12-1990), China (BOE 25-6-1992) y Corea (BOE 15-12-1994).

Remarcar, llegados a este punto, que la cada vez más estrecha interdependencia económica internacional y los importantes obstáculos que la doble imposición suponía a la expansión de las relaciones económicas entre los distintos países, ya se reflejaba como preocupación en el seno de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) y después la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) allá por los años 60, siendo 1963 el año concreto en el que el Comité Fiscal de la OCDE publicó su primer Modelo de Convenio para evitar, precisamente, la doble imposición en el ámbito de los impuestos sobre la renta personal y sobre el patrimonio, estando el convenio bilateral hispano-portugués fundamentado en dicho documento, pero más de 30 años después.

Sin ánimo de una mayor profundización en aspectos legales históricos, por no ser el principal de la presente obra, pasamos a observar la actual legislación en lo que concierne a los aspectos fiscales y mercantiles, uno de los objetivos del presente trabajo.

En el Anexo II podemos observar todo el conjunto de aspectos legales, como son los mercantiles o la propia tributación, que afectan a las relaciones vecinales. También se pone de manifiesto la normativa legal que rige las relaciones laborales.

De manera particular, reseñar que son distintas las normativas existentes en materia de creación de empresas, así como las distintas formas jurídicas bajo las que se puede comenzar con la actividad societaria o individual. Concretamente, las más extendidas en ambos países serían lo que conocemos como empresario a título individual, Sociedad Limitada y Sociedad Anónima. Dependientes de la forma jurídica que hayamos escogido para iniciar nuestra actividad se erigen los procedimientos administrativos que debemos cumplir para poner en marcha nuestra idea, procedimientos también diferentes en función del país en el que estemos.

En cuanto al mercado inmobiliario industrial y logístico, la provincia de Salamanca cuenta en general con una mayor infraestructura en cuanto a los espacios industriales de los cuales las empresas pueden disfrutar, son concretamente los polígonos de los Villares y de Carbajosa de la Sagrada las dos puntas de lanza a nivel infraestructura de la provincia. Por su parte, en la Beira Interior Norte debemos destacar la presencia del Parque Logístico de Iniciativa Empresarial de Guarda. A ambos lados de la raya existen también viveros de empresas que funcionan como elementos facilitadores del emprendedurismo. En estos espacios creados para la empresa volvemos a observar diferencias entre Salamanca y la Beira Interior Norte, puesto que la primera cuenta con un mayor número de instalaciones dedicadas a tal fin, destacando el Parque Científico de la Universidad de Salamanca situado en el municipio de Villamayor.

En ambos territorios existen distintos procedimientos para la resolución de conflictos generados por la actividad mercantil. De manera general tendríamos desde la propia conciliación hasta el acudir al juzgado de paz, pudiendo optar también por el arbitraje y la mediación.

Respecto a la legislación laboral, mencionar que también nos encontramos con distintas normas y leyes en ambos territorios, regidas en el caso portugués por el Código do Trabalho, y en el caso español por el Estatuto de los Trabajadores.

En cuanto a las modalidades de contratación, en general, se constata que no existe gran diferencia, pues ambos países apuestan por el Contrato Indefinido o el Contrato de duración limitada.

Llama la atención cómo el salario mínimo interprofesional mensual sigue siendo bastante más reducido en Portugal que en España, llegando a situarse en torno a un 20 % superior en España.

En el Anexo II podemos observar también con mayor detalle la comparativa fiscal hispano-portuguesa y aspectos del derecho comparado. Como en algunos de los aspectos legales anteriormente mencionados, en este apartado también nos encontramos con distintos impuestos que tienen que afrontar los ciudadanos rayanos y por ende sus empresas. Nos hemos centrado en cinco de ellos, los cuáles, de distinta forma, tienen su réplica al otro lado de la frontera.

³³ El convenio con Portugal no incluye a las personas que estén sujetas a imposición en este Estado exclusivamente por la renta que obtengan procedente de fuentes situadas en el citado Estado o por el patrimonio que posean en el mismo

- Impuesto sobre el rendimiento de las personas singulares vs Impuesto sobre la renta de las personas físicas.
- Impuesto sobre el rendimiento de las personas colectivas vs Impuesto sobre sociedades.
- Impuesto sobre el valor acrecentado vs Impuesto sobre el valor añadido.
- Impuesto sobre el sello (Timbre) vs Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
- Impuesto municipal sobre inmuebles vs Impuesto sobre bienes inmuebles.

Como hemos mencionado previamente en dicho Anexo ponemos también de relieve y de manera pormenorizada aspectos relevantes de la doble imposición hispano-portuguesa, y un pequeño análisis mercantil donde se pueden observar distintos puntos en común respecto a los beneficios empresariales, empresas asociadas, dividendos, intereses, ganancias de capital, trabajos independientes y trabajos dependientes.

Si tenemos en cuenta las diferencias a nivel normativo anteriormente mencionadas, podemos ver cómo en el Anexo III, dichas asintomías se materializan en una realidad que a modo de resumen exponemos a continuación:

- * Observamos cómo en ambos países tanto los procedimientos como los días necesarios para crear una empresa se han aminorado sustancialmente. Aún así, estos datos manifiestan que Portugal le saca ventaja a España en este asunto.
- * En materia de obtención de licencias de construcción y de los correspondientes permisos energéticos, también España le va a la zaga a Portugal. De manera explícita, en la actualidad, en España se tarda en la obtención de licencias de construcción 230 días, mientras que en Portugal serían unos 99 días. Para el caso de la obtención de la energía, la diferencia no es tan acusada, tardándose en España aproximadamente unos 20 días más que en Portugal.
- * Indicadores como el Registro de Propiedad o la eficiencia del sistema judicial también reflejan un distanciamiento por parte de Portugal con respecto a España.
- * Es en los índices del acceso a crédito o pago de impuestos donde España se sitúa de manera favorable con respecto a Portugal, como hemos advertido previamente al observar la normativa de manera abstracta.

ANÁLISIS EMPÍRICO DE LOS COSTES DE CONTEXTO

1. Análisis Factorial de los Costes de Contexto

Para valorar los costes de contexto hemos utilizado la técnica multivariante del análisis factorial de datos. El análisis factorial es una técnica que permite seleccionar grupos reducidos y homogéneos de variables a partir de un conjunto más numeroso de ellas. Dichos grupos, que resultan independientes entre sí, se van formando mediante un proceso de reconocimiento de la correlación existente entre las variables originales (Kim and Mueller, 1978; Rummel, 1970). Este tipo de análisis resulta muy apropiado cuando el número de variables es muy elevado y se necesita simplificarlas, o cuando aparentemente están relacionadas y se necesita un denominador común, o incluso, cuando se desea determinar la dependencia no sólo entre ellas sino también entre los individuos objeto de análisis.

En el caso de los costes de contexto que estamos analizando, contamos con una gran riqueza de datos y de variables, pero su análisis individualizado resulta excesivamente ineficiente por varios motivos. El primero de ellos, es que tales datos son, en ocasiones, heterogéneos en cuanto a la dimensión explicada en algunas de las variables. Así, por ejemplo, cuando se hace referencia a los costes de creación de empresas, los costes dependen no sólo de la zona en la que se desarrolla la actividad, en el sentido de estar más o menos cercana a la frontera, sino que también depende del sector de actividad particular en el que se inscribe la empresa.

En segundo lugar, la muestra no es completa ya que no todas las empresas deben responder al conjunto completo de las cuestiones planteadas, como resulta evidente en este tipo de análisis. En efecto, en muchas ocasiones las compañías no están afectadas de forma específica por todos los bloques de costes de contexto sobre los cuales se realiza el cuestionario. Así, por ejemplo, mientras unas empresas realizan actividades de exportación e importación, otras, sin embargo, sólo importan pero no exportan, e incluso, otras, no llegan a realizar, en absoluto, ninguna actividad transfronteriza. Lógicamente, en estos casos, no se debe esperar que tales firmas aporten respuestas a cuestiones con las que no están relacionadas.

Por último, los costes que soportan las empresas abarcan un gran espectro, tan extenso como variadas son las diversas actividades económicas que desarrollan las empresas. Es necesario, pues, organizar su análisis en bloques homogéneos según su origen. Y, aun así, se necesita algún tipo de técnica de agregación que facilite una mejor comprensión. Así, por ejemplo, para evaluar los costes de creación de empresas, donde se han considerado 20 variables para representarles, resulta conveniente, si no necesario, agruparlas en unas pocas para que tal riqueza informativa pueda ser analizada e interpretada de una forma más útil.

Así pues, la aplicación del análisis factorial a las diferentes y numerosas respuestas de las empresas permitirá generar grupos concentrados de variables, cada uno de ellos con significado homogéneo, a la vez que reducir el número de dimensiones necesarias para explicar los costes de contexto.

El análisis factorial resulta, por tanto, una técnica muy apropiada para comprender la amplia dimensión que, como vemos, caracteriza los costes de contexto, permitiendo encontrar un número reducido de perfiles que, representando adecuadamente la gran riqueza de información disponible, facilite la obtención de patrones o características comunes para una mejor y adecuada explicación del comportamiento de las empresas al respecto.

a. Metodología del análisis

El problema que se está analizando presenta como características principales, por una parte, un elemento homogéneo, como es el comportamiento de las empresas ante los costes en sus actividades económicas y, por otra, la gran diversidad de fuentes de costes a la que ellas mismas se enfrentan. A diferencia de otras técnicas, el análisis factorial contempla a las variables del análisis como un conjunto, en el

cual todas cumplen un mismo papel, para estandarizarlas consiguiendo que entre ellas sean conceptualmente independientes.

Dentro de este marco de análisis factorial, la metodología utilizada ha sido el análisis de “Componentes Principales”. El método consiste en obtener un conjunto de factores de forma escalonada donde el eje del primer factor explica la máxima variabilidad del conjunto de datos. A partir de éste, los segundos y sucesivos ejes se obtienen tras un proceso de maximización de la varianza residual.

i. Obtención de la información: la encuesta

Tamaño: 213 empresas e instituciones analizadas de España y Portugal. Concretamente, y como veíamos en el apartado descriptivo del actual trabajo, 176 han sido encuestas, y 37 entrevistas personales.

Técnicas estadísticas: Análisis Factorial y Análisis Clúster.

ii. Caracterización de las variables

Como ya se ha indicado en el capítulo anterior, la información obtenida sobre los costes de contexto es muy amplia. Para su análisis, tal información ha sido organizada en nueve bloques de contenido homogéneo que, en su conjunto, pretenden representar un amplio rango de fuentes de costes al que están expuestas las empresas al desarrollar su actividad económica. En la Tabla 15 se relacionan los grupos en los que se ha organizado la información disponible.

Tabla 15. Fuentes de Costes de Contexto	
1	Apertura de negocios.
2	Permisos de construcción.
3	Fiscalidad. Plazos. Dedicación, ventajas y desventajas geográficas.
4	Comercio transfronterizo. Exportación e importación
5	Costes transfronterizos explícitos. Peajes, roaming...
6	Uso del suelo industrial
7	Problemas Judiciales y problemas de insolvencias
8	Relaciones Laborales transfronterizas
9	Atención Sanitaria a los Trabajadores

Estos bloques contienen, cada uno de ellos a su vez, un conjunto de variables que permiten comprender el doble perfil de la actividad económica en materia de costes: el monetario y el temporal. Ambos tienen un componente cuantitativo, el primero, lógicamente, explícito y directo, puesto que el propio coste del servicio o transacción ya es cuantitativo en sí mismo; el segundo, el temporal, lo presenta de forma implícita dado que está vinculado a la necesidad de dedicar más tiempo y esfuerzo a la actividad, lo que finalmente redundará también en un coste real.

Es necesario, pues, reconocer ambos perfiles de los costes. En el espacio transfronterizo, no sólo se puede producir un coste de contexto directo y cuantitativamente calculable cuando una empresa, debido a su situación geográfica en un lado de la Raya, debe soportar un mayor coste que otra (a veces directamente competidora) debido a que las antiguas barreras fronterizas todavía no han sido superadas (por diversos motivos), sino que, en el otro ámbito, el temporal, debe soportar ese coste implícito adicional, a veces no tan fácil de identificar cuantitativamente pero que tiene un impacto real en el sistema de costes de la empresa, por tener que desplazarse hacia la dirección menos favorable (porque la frontera sigue constituyendo una barrera) para realizar gestiones o transacciones que de otra manera, de no existir tal barrera, podría resolver mucho más rápida y eficientemente.

Grupos de variables relacionados con los costes de contexto.

- a. Apertura de Negocios.
- b. Coste
 - i. Tiempo
- c. Permisos de Construcción.

- d. Fiscalidad. Plazos, Dedicación, Ventajas y desventajas geográficas.
- e. Comercio Transfronterizo Exportación e Importación.
- f. Relaciones Financieras y Bancarias Transfronterizas
- g. Problemas Judiciales
- h. Problemas de Aseguramiento de Cliente
- i. Relaciones Laborales transfronterizas
- j. Atención Sanitaria a los Trabajadores
- k. Índice de Absentismo Laboral
- l. Dificultades Institucionales. Información sobre Oportunidades de Negocio, Normativa Diferente. Respecto al propio País
- m. Costes Transfronterizos explícitos. Roaming, Peajes y Combustible

b. Simplificación y reducción de los datos

A partir de los datos de las encuestas, se ha aplicado un análisis de componentes principales con el fin de reducir la extensa información de partida. La Tabla 16 presenta un resumen de los factores extraídos para cada grupo de costes de contexto, mostrando, además, el porcentaje total explicado por cada uno de ellos y la varianza acumulada.

El elevado número de variables del que partíamos inicialmente, 246, ha sido reducido sustancialmente hasta llegar a un conjunto de factores significativos que representan aproximadamente el 80% de la variabilidad de la muestra total. El análisis ha sido realizado separando la información en dos partes, España y Portugal, con el fin de preservar la casuística particular de ambos países. De otra forma, los valores resultantes podrían llegar a enmascarar la realidad económica de las empresas a un lado y otro de la Raya.

Como se observa en la Tabla 16, se han generado un conjunto de factores para cada uno de los grupos iniciales de fuentes de costes de contexto: 9 conjuntos para el caso español, y 7 conjuntos para el portugués. En el caso portugués, no se ha generado ningún factor para los grupos 8 y 9 dado que los datos no han resultado suficientemente ricos en información como para generar factores relevantes. Es necesario destacar, sin embargo, que cada conjunto de factores extraídos para un mismo grupo preserva la información relevante que puede explicar los costes de contexto del grupo en particular.

Con este procedimiento, además de la concentración de la información en un número reducido de variables, se consigue también homogeneizar la información dado que los factores obtenidos ofrecen, ahora, la propiedad de que cada uno de ellos presenta una media cero y una desviación típica igual a la unidad. De este modo, el análisis subsiguiente puede ser realizado de forma global y homogénea, dado que las escalas monetarias y temporales de los costes de contexto a las que anteriormente hacíamos referencia, han sido estandarizadas y su tratamiento puede ser combinado en términos cuantitativos.

Tras el preceptivo y detenido análisis de las variables componentes de los diferentes factores obtenidos, se ha asignado un nombre a cada uno de ellos. Se trata de calificar lo que representa cada factor como combinación del conjunto de variables que lo integra. En las Tablas 17a y 17b se recogen las denominaciones. Cada uno de los bloques de costes de contexto ha sido organizado en columnas donde, como puede verse, para cada grupo general, aparece la denominación del nuevo factor grupal por orden de importancia descendente.

Tabla 16. Análisis Factorial. Factores y varianza explicada.

País	Grupo de Factores	Nº variables Inicial	Número de Factores	% Varianza Acumulada	% Varianza explicada por cada factor									
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
E s p a ñ a	Gr1	30	9	81	20	13	12	11	7	6	5	4	4	
	Gr2	26	7	73	17	13	12	11	8	7	5			
	Gr3	13	5	79	24	20	13	11	10					
	Gr4	19	4	86	33	25	17	11						
	Gr5	29	7	80	26	17	12	9	7	5	4			
	Gr6	3	1	53	53									
	Gr7	4	3	90	34	29	26							
	Gr8	17	6	85	37	13	12	10	7	6				
	Gr9	21	6	82	26	24	14	7	6	5				
Tot. Esp		162	48	79	30	19	15	10	8	6	5	4	4	
p o r t u g a l	Gr1	19	2	92	57	36								
	Gr2	23	5	94	40	28	13	8	5					
	Gr3	3	2	80	44	36								
	Gr4	26	6	89	49	12	11	8	5	4				
	Gr5	3	1	37	37									
	Gr6	2	1	60	60									
	Gr7	8	3	94	41	30	23							
Tot. Port		84	20	78	45	27	16	9	6	5				
Totales		246	68	78	37	23	15	9	7	5	5	4	4	

El procedimiento para completar este proceso de simplificación de factores se ha llevado a cabo mediante el cálculo de una media ponderada de cada uno de los factores (subfactores) integrantes del grupo particular por el porcentaje de varianza explicada por cada uno de ellos. De esta forma se obtiene, para cada grupo de fuentes de costes, un indicador que representa el impacto global de los costes de contexto en dicho grupo. En las Tablas 17a y 17b se muestra la denominación general de los factores tanto para el caso español, Tabla 17a, como para el caso portugués, Tabla 17b.

Tabla 17a. Denominación de los factores Generales. España

Nº de Factor	Grupo1	Grupo2	Grupo3	Grupo4	Grupo5	Grupo6	Grupo7	Grupo8	Grupo9
1	Coste- Tiempo Protocolos Portugal	Coste Suministros Construcción	Coste Fiscal sociedades	Aduana y Controles Técnicos - Coste	Coste Gestión Bancaria	Costes transfronterizos explícitos	Obt crédito tiempo y coste	Coste de Oportunidad Demandas Judiciales (Portugal)	Costes laborales Portugal
2	Capital Mínimo necesario	Costes Fiscales y Municipales	Ventaja fiscal España	Gestión Documentación Expor Import	Gestión de Cheques		Construcción Coste y tiempo	Coste y Tiempo Justicia España	Cualificación de la mano de obra
3	Trámites Hacienda Empresa	Suministros Nuevas tecnologías - Tiempo	Desventaja fiscal Portugal	Gestión Terminales - Tiempo	Coste Dcto. efectos España		Coste y Obtención de crédito para construcción España	Demandas Judiciales Portugal	Facilidad de contratación Portugal
4	trámites Constitución Empresa	Gtos generales Construcción	Imptos Empresas - tiempo	Aduana y Controles Técnicos - Tiempo	Dificultad Domicialización			Tiempo y costes insolvencias	Facilidad de contratación España
5	Nº Protocolos España	Tiempo Licencias	Periodo Fiscal Suficiente		Dificultad Apertura Ctas Bancarias			Coste abogados Portugal	Facilidad Logística de contratación
6	Certificado No Duplicidad	Tiempo Suministros			Dificultad Descuento Efectos				Barreras Modelos Sanitarias.
7	Nº Protocolos	Tiempo Notario y Registro			Coste Depósito Mínimo España				
8	Coste Legalización libros				Coste Domicilación Bancaria Portugal				
9	Tiempo Protocolos Portugal								
Denominación general	Costes en Apertura de Negocios	Costes en Permisos de Construcción	Fiscalidad	Costes del Comercio Transfronterizo	Gestiones Bancarias Transfronterizas	Costes Explícitos Comercio Transfronterizo	Coste del del Suelo Industrial	Costes Judiciales	Legalidad y Condiciones Contratación

Tabla 17b. Denominación de los factores Generales. Portugal

Nº de Factor	Grupo10	Grupo11	Grupo12	Grupo13	Grupo14	Grupo15	Grupo16
1	Apertura de negocios Coste	Coste Suministros Construcción	Ventaja Fiscal Sociedades en el país vecino	Gestión de terminales y docum. exportación	Costes transfronterizos explícitos	Coste del Suelo Industrial	Insolvencia y demandas judiciales. Tiempo
2	Apertura de negocios Tiempo	Gtos Registrales y Notarios	Periodo fiscal suficiente Portugal	Gestión de terminales y docum. Importación			Notificaciones Judiciales. Coste
3		Licencias y Permisos. Coste		Coste Gestión Bancaria			Demandas en España.
4		Gestión de Suministros. Tiempo		Dificultad Apertura Ctas Bancarias			
5		Licencias y Suministros. Tiempo		Dificultades Transferencias y Financiación			
6				Roaming			
7				Peajes y Domicialización Bancaria			
Denominación general	Costes en Apertura de Negocios	Costes en Permisos de Construcción	Fiscalidad	Costes del Comercio Transfronterizo	Costes Explícitos Comercio Transfronterizo	Coste del del Suelo Industrial	Costes Judiciales

2. Resultados del análisis. Los Costes de Contexto en áreas y sectores de actividad

Una vez obtenidos los factores que representan las diferentes categorías de costes de contexto, el análisis se ha centrado en el estudio de su impacto en las diferentes zonas geográficas. Tal y como ya se describió en el capítulo anterior, el análisis se ha organizado en zonas y subcomarcas geográficas, de acuerdo con la proximidad a la raya fronteriza.

En línea con este enfoque, hemos considerado 11 Subcomarcas en España y 9 en Portugal. De ellas, 4 Subcomarcas en España (Aldeadávila de la Ribera, Fuenteguinaldo, Fuentes de Oñoro y Lumbrales) están situadas en primera línea de la Raya fronteriza, otras 4 Subcomarcas (Ciudad Rodrigo, La Fuente de San Esteban, Robleda y Vitigudino) se localizan en la zona inmediatamente posterior y, finalmente, otras 3 Subcomarcas (Alba de Tormes, Peñaranda de Bracamonte y Salamanca capital), se catalogan como alejadas respecto a la frontera y han sido consideradas dentro del estudio con objeto de contrastar los resultados de los costes de contexto con los obtenidos en las dos primeras zonas, cercana y muy cercana, respectivamente.

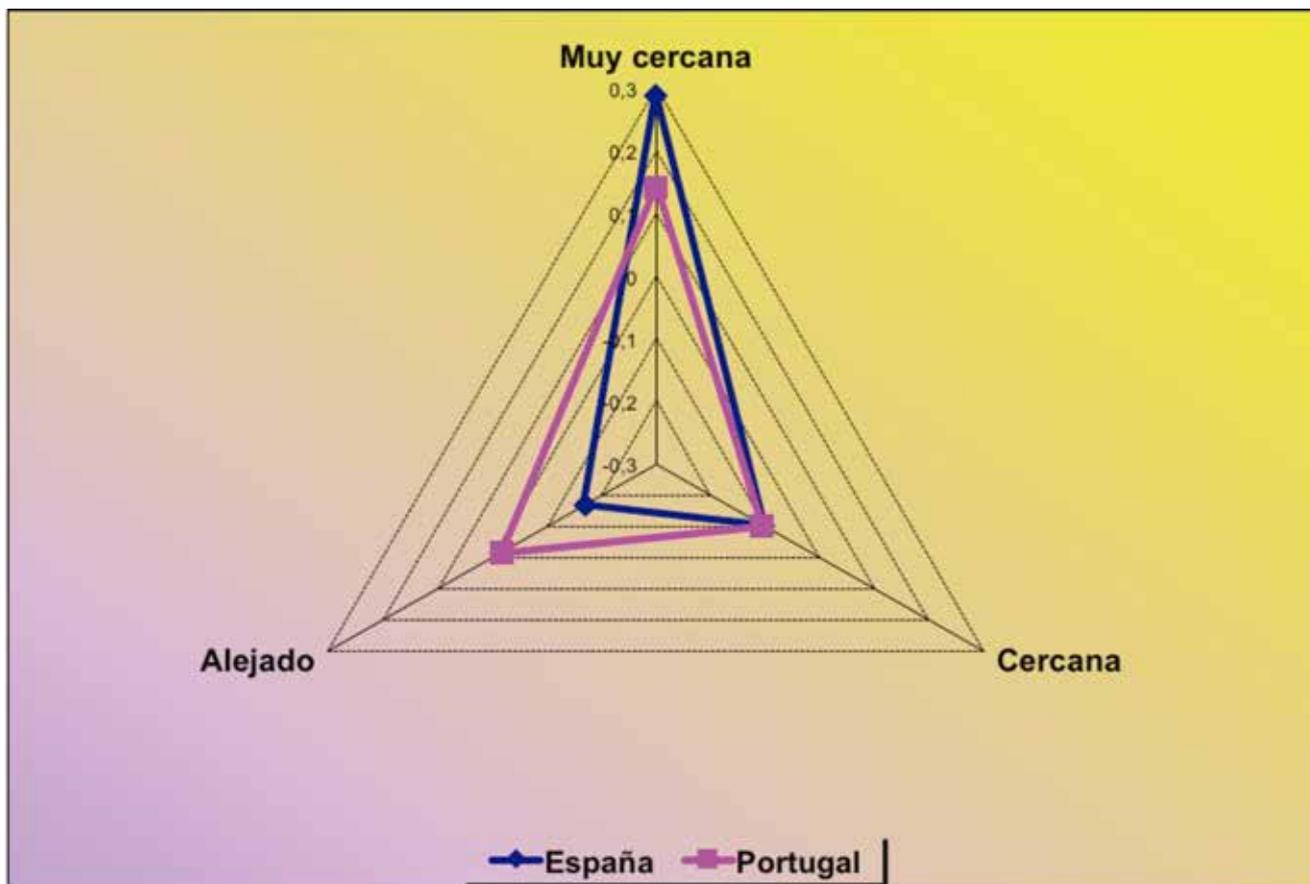
Por lo que se refiere a Portugal, el esquema organizativo es similar, una zona “muy cercana” o en primera línea de la Raya, compuesta por 3 Concelhos (Almeida, Figueira do Castelo Rodrigo y Sabugal), una zona “cercana”, integrada por otros 3 concelhos (Guarda, Mêda y Pinhel), y una zona “alejada” formada por otras 3 concelhos (Celorico da Beira, Manteigas y Trancoso). Hay que hacer notar, sin embargo, que en el caso de Portugal, la diferencia entre los concelhos pertenecientes a las zonas “cercana” y “alejada” no es ni mucho menos tan acusada como en el caso de sus homónimas españolas de forma que, en la mayoría de los casos, incluyendo el anterior capítulo que reflejaba el análisis descriptivo, los hemos considerado conjuntamente. La Tabla 18 recoge esta clasificación de forma ordenada.

Tabla 18. Zonas y Subcomarcas.

Pais	Situación Raya	Subcomarca
P o r t u g a l	Muy cercana	Almeida
	Muy cercana	Figueira do Castelo Rodrigo
	Muy cercana	Sabugal
	Cercana	Guarda
	Cercana	Mêda
	Cercana	Pinhel
	Alejado	Celorico da Beira
	Alejado	Manteigas
	Alejado	Trancoso
E s p a ñ a	Muy cercana	Aldeadávila de la Ribera
	Muy cercana	Fuenteguinaldo
	Muy cercana	Fuentes de Oñoro
	Muy cercana	Lumbrales
	Cercana	Ciudad Rodrigo
	Cercana	La Fuente de San Esteban
	Cercana	Robleda
	Cercana	Vitigudino
	Alejado	Alba de Tormes
	Alejado	Peñaranda de Bracamonte
	Alejado	Salamanca

La Figura 1 muestra cómo el impacto de los costes de contexto, tanto en España como en Portugal, es claramente superior en la zona “Muy Cercana” que en las otras dos zonas geográficas. En Portugal, no obstante, parece que en la zona “Lejana” los costes aparentemente aumentan respecto a la zona “Cercana”. Sin embargo, como ya se ha indicado, la delimitación de las áreas “Cercana” y “Alejada”, en este país, no resulta muy significativa dado que la zona de atracción en este país es fundamentalmente Guarda, la cual se sitúa en la zona “Cercana”, quedando pues, como ya se comentó, poco definida la separación entre ambas áreas.

Figura 1. Costes de Contexto por zonas



Sí, como parece, la incidencia de los costes de contexto en las empresas es mayor a medida que éstas se localizan en las zonas más cercanas a la Raya, es necesario, sin embargo, profundizar en el conocimiento de los tipos de costes que se producen en cada situación geográfica particular e identificar cuáles son las actividades económicas más afectadas por ellos. Vamos, pues, a analizar a continuación cada uno de los grupos que representan las fuentes generales de costes de contexto contemplados en el presente estudio.

a. Apertura de Negocios.

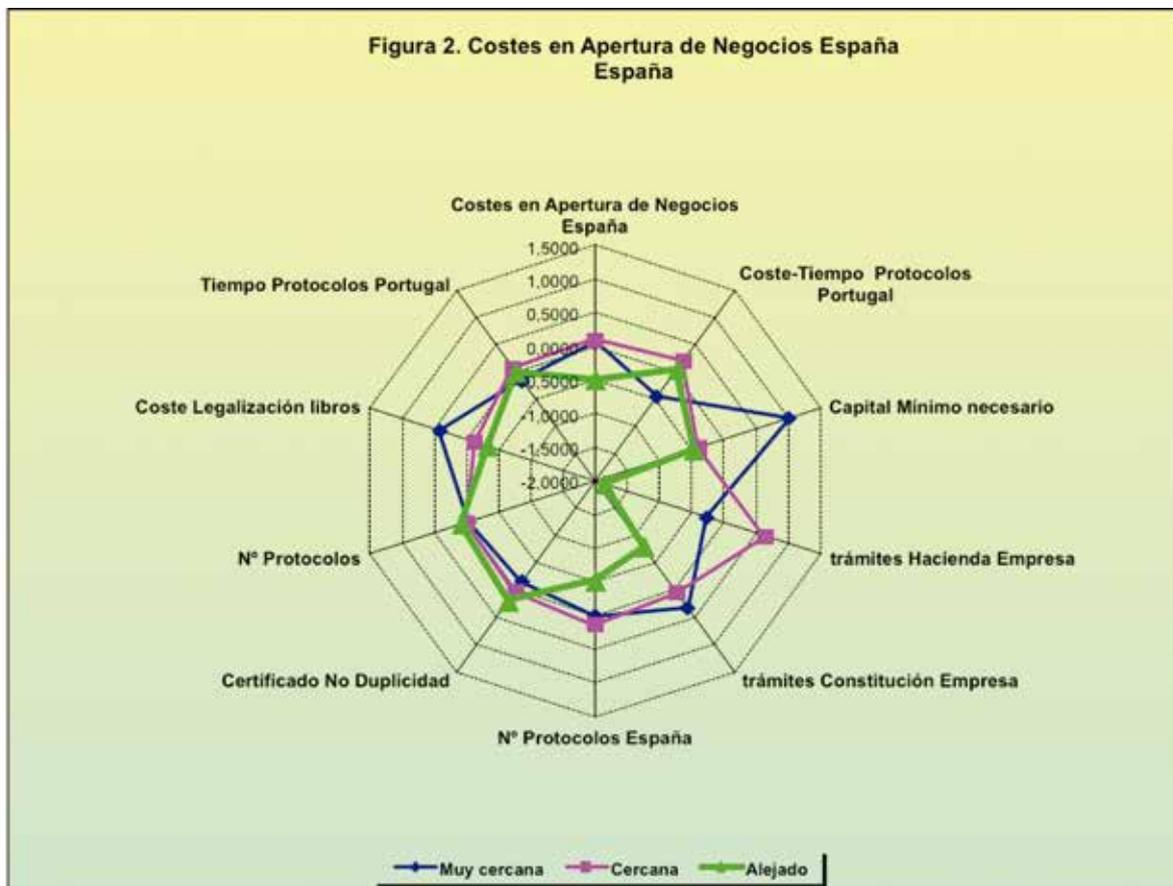
La creación de nuevos negocios, de nuevas empresas, es la base sin la cual no puede haber desarrollo transfronterizo sólido. Pero crear empresas no es sencillo, los emprendedores, y las empresas en general, deben enfrentarse a un sinfín de procedimientos administrativos, en ocasiones difíciles de superar y en unos momentos, en la incipiente vida de la empresa, que son realmente delicados, sobre todo cuando es el primer negocio que se pone en marcha. El papel de la Administración en este ámbito debe ser el de reducir, hasta donde sea posible, las barreras burocráticas y crear un entorno favorable para el nacimiento y desarrollo de las empresas. La eliminación de obstáculos legales, fiscales y administrativos, y la creación de un marco legal para fomentar actividades empresariales transfronterizas, hasta ahora inexistente, debe ser una prioridad para los gobiernos.

El empresario, cuando se plantea la creación de un nuevo negocio, sabe que debe estar dispuesto a soportar costes y dedicar mucho tiempo a superar los numerosos procesos administrativos. En nuestro estudio hemos intentado replicar los pasos que debe seguir una empresa que desee crear un nuevo negocio e identificar las fuentes de costes que implica el proceso. Así, han sido analizados de forma exhaustiva un conjunto de elementos tales como el número de procedimientos y/o mecanismos electrónicos necesarios para solicitar la puesta en marcha del negocio. También, se ha evaluado el coste y el tiempo necesario para obtener los diferentes tipos de licencias exigidas para la creación de empresas: pre-registro, constitución de la sociedad, trámites notariales y registro mercantil, solicitud del certificado de no duplicidad y de inscripción, alta en el registro de la Seguridad Social, la solicitud del NIF de la sociedad, la legalización de los libros, las preceptivas licencias municipales o la notificación a la Delegación Provincial de Trabajo.

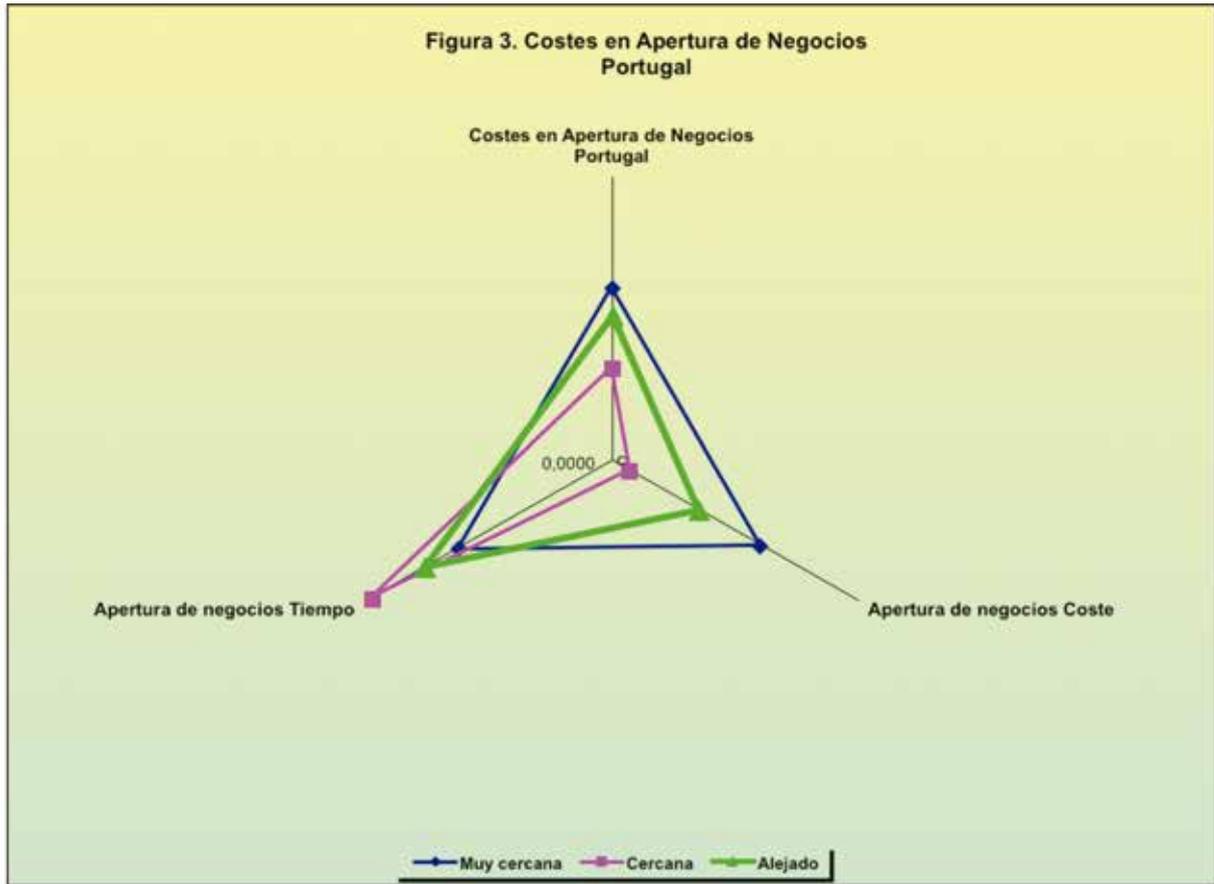
Desarrollar todos estos trámites administrativos exige realizar un buen número de gestiones burocráticas que, además, están condicionadas, tanto en tiempo como en coste, por la lejanía o cercanía a los centros de la Administración.

i. Análisis por Zonas Geográficas

Tanto en la Figura 2, para España, como en la Figura 3, para Portugal, puede observarse el impacto de cada uno de los factores resultantes en cada una de las tres zonas consideradas



En la parte superior de cada gráfico se representa el valor medio de las puntuaciones factoriales para la “Apertura de Negocios”. En ambas figuras, se observa cómo la apertura de negocios representa, en general, un coste superior para las empresas situadas en la zona más cercana a la Raya, tanto en España como en Portugal. Cabe destacar la circunstancia de que, proporcionalmente, el coste en tiempo en Portugal, es sustancialmente superior que el coste puramente monetario.

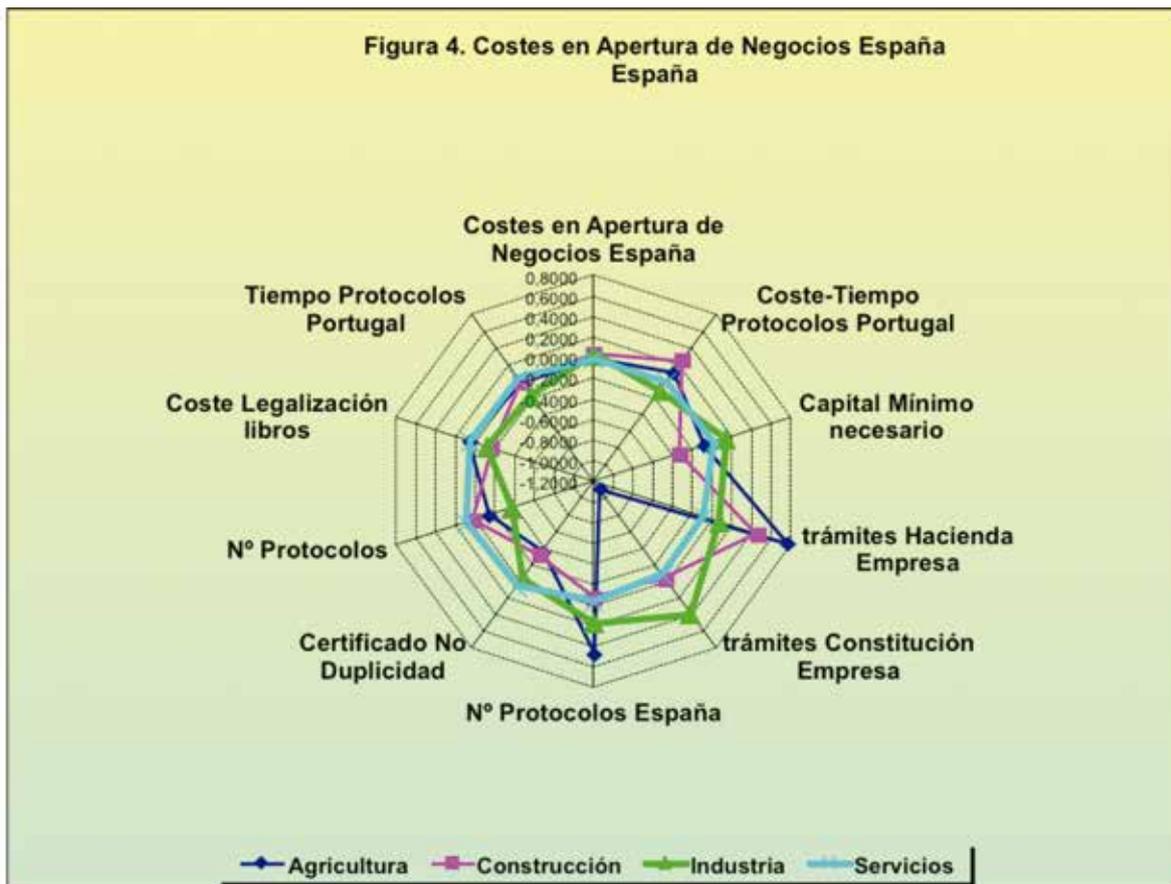


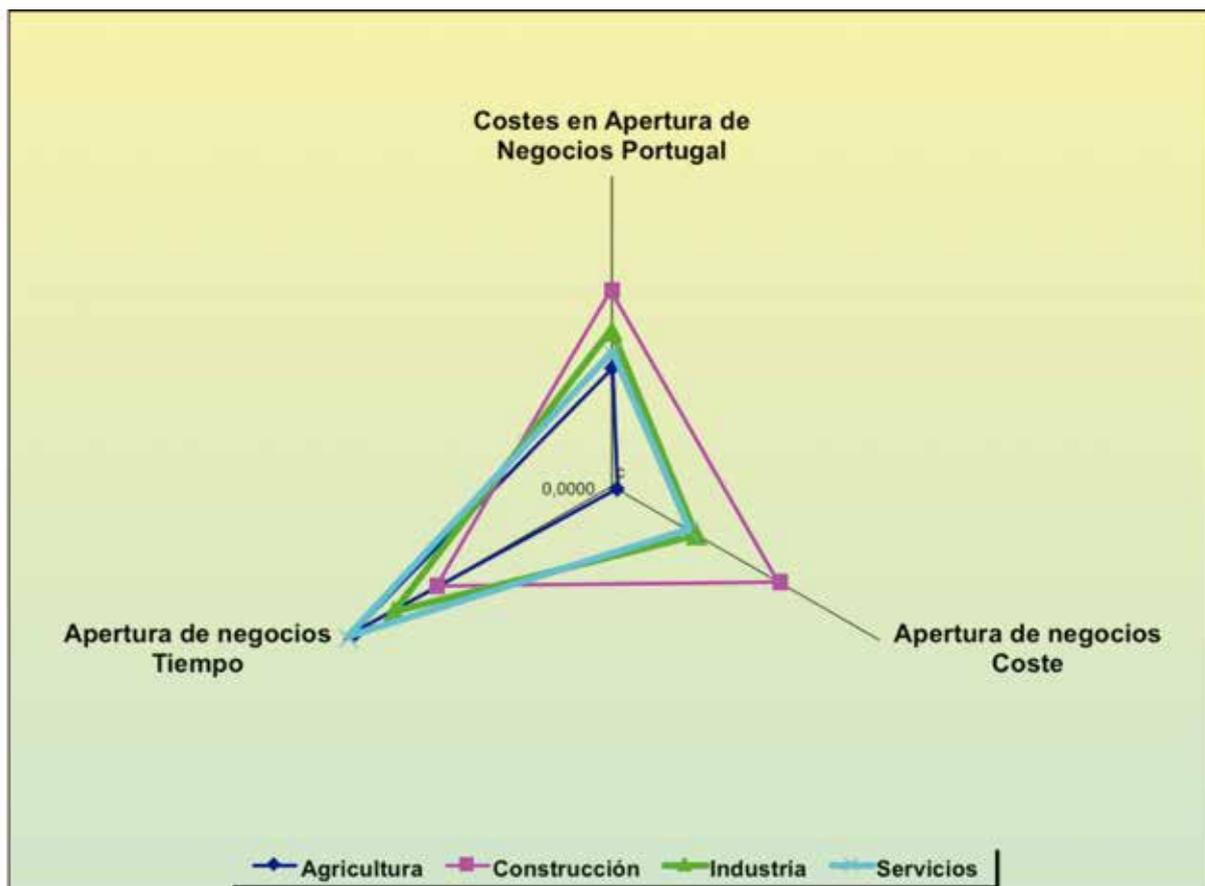
En la Figura 2 se observa cómo las zonas más cercanas a la raya presentan una desventaja comparativa con las alejadas, en relación con los trámites relacionados con Hacienda, con la constitución del capital mínimo necesario para poner en marcha los negocios y con la legalización de los libros.

Para las empresas españolas más cercanas a la Raya, la realización de trámites en Portugal no supone, por el contrario, un mayor coste, en términos comparativos con las otras zonas más alejadas. Posiblemente, la cercanía a Portugal y el conocimiento de sus protocolos permite a las empresas allí situadas realizar los trámites necesarios con más eficiencia que al resto de las compañías que no están esa situación.

ii. Análisis por Sectores de actividad

Los factores de costes de Apertura de Negocios han sido analizados también en relación con los diferentes sectores de actividad. En las Figuras 4 y 5 puede verse la importancia relativa de cada uno de ellos en España y Portugal, respectivamente. En la Figura 4 puede comprobarse cómo el sector primario (Agricultura) se ve afectado por los procesos relacionados con Hacienda y con el número de protocolos necesario para formalizar el negocio. También se sitúa por encima de la media en este último aspecto el sector Industrial, el cual presenta unos costes superiores al resto de los sectores en aspectos tales como los trámites para la Constitución de la Empresa, el Capital mínimo y los trámites con Hacienda. En cuanto al sector de la Construcción, el coste y el tiempo de los protocolos de constitución en Portugal superan al resto de los sectores de actividad.





Por último, indicar que el sector Servicios muestra un comportamiento muy homogéneo en relación con todos los componentes de los costos de apertura situándose en el promedio respecto al resto de los sectores.

b. Permisos de construcción

El impulso económico de una región requiere de un gran dinamismo en la actividad empresarial. Es necesario, por tanto, que la Administración sea ágil de forma que los procedimientos y trámites burocráticos se resuelvan con agilidad y eficiencia. Pero la Administración no es el único organismo donde se centra el enfoque de las empresas cuando necesitan poner en marcha nuevos proyectos, sino que cobra tanta o más importancia el buen funcionamiento de aquellas instituciones y empresas de servicios que deben proporcionar los elementos necesarios para la obtención rápida y eficaz de los servicios requeridos. Así, la Gestión de la documentación en el Colegio de arquitectos, o en aquellos organismos donde se requiera obtener los permisos oficiales tales como la licencia de primera ocupación, la gestión en la notaría y el registro, deben funcionar de forma eficiente y estar accesibles cuando sean requeridos por las agentes económicos.

Por otra parte, son relevantes los costes y el tiempo dedicados a obtener servicios tales como la electricidad, donde no sólo están implicadas las compañías suministradoras sino también la Dirección General de Energía e Industria y, por ello, estos organismos deben funcionar eficientemente. De igual forma, las gestiones para la obtención de línea telefónica, la línea de Internet, el suministro de agua, la obtención de permisos de residuos y similares deben poder ser realizadas sin dificultad y la respuesta de los diferentes organismos implicados debe ser rápida y eficaz.

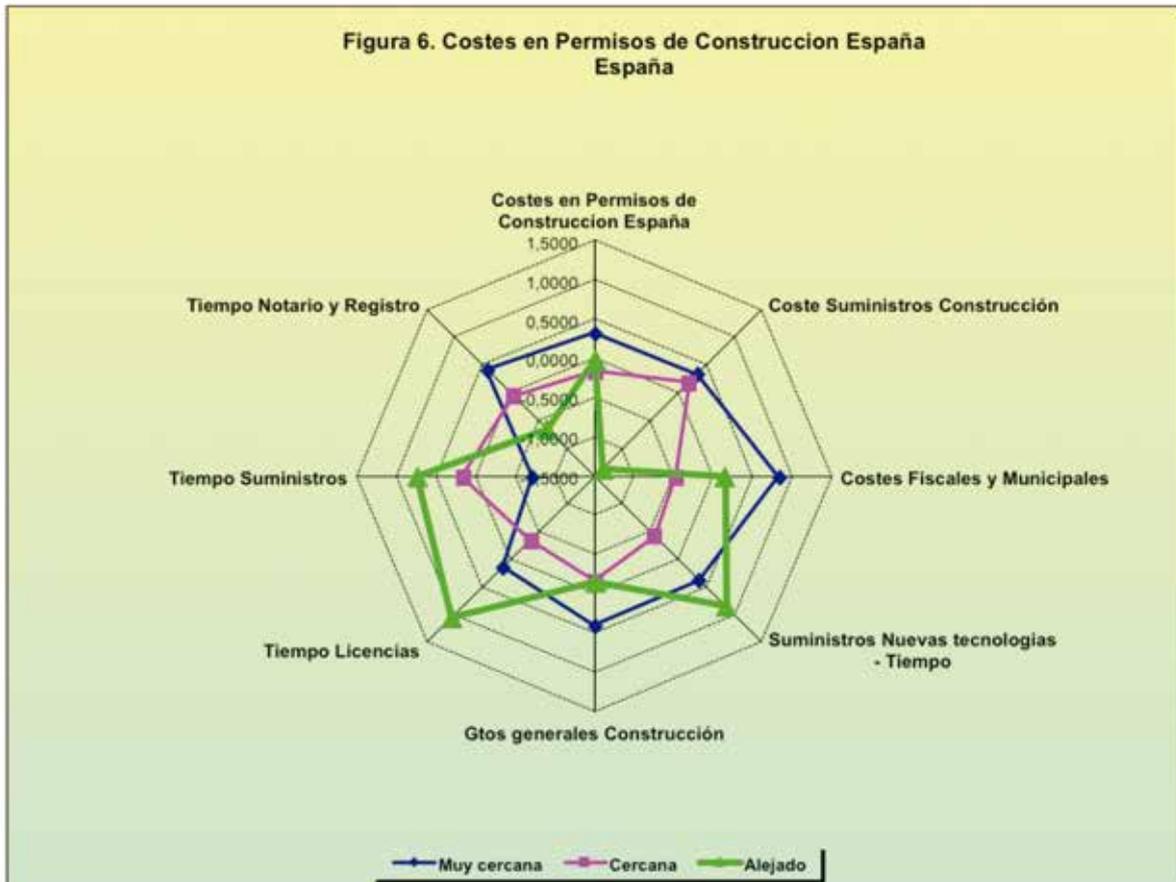
Por último, y no menos importante, deben ser contemplados los trámites administrativos con Hacienda. El tiempo dedicado a las gestiones en el Registro de la propiedad, las solicitudes de descripción catastral los requerimientos notariales y el pago de las tasas fiscales debiera ser el mínimo posible, para que los nuevos proyectos puedan comenzar a funcionar de forma inmediata.

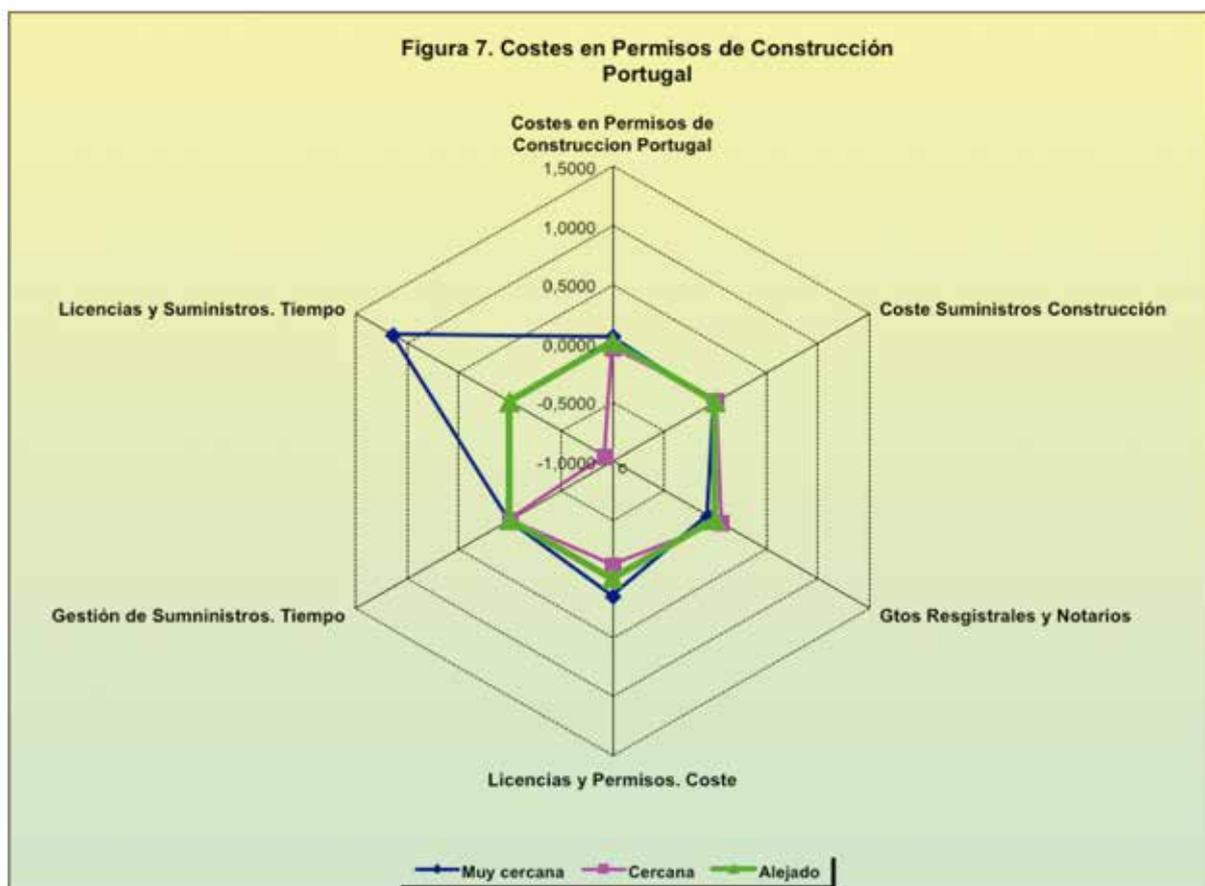
Por tanto, la forma en la que las empresas encuentran el acceso a los recursos y suministros es de vital importancia de cara a generar impulso y estímulo en la actividad de sus negocios. Es por ello que la Administración y las compañías de servicios deben estar preparadas para

dar una respuesta eficiente a las empresas y emprendedores que deseen poner en marcha sus proyectos. Y esto es mucho más importante en aquellos lugares geográficos extremos, donde la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales en ocasiones resulta, por estos motivos, desalentadora.

i. Análisis por Zonas Geográficas

En las Figuras 6 y 7, se muestran, para España y Portugal respectivamente, los factores administrativos que influyen de forma más relevante en el desarrollo de nuevos proyectos.





Si bien los resultados son relativamente irregulares, dependiendo el tipo de servicio o suministro demandado, se observa cómo, en general, las empresas localizadas en zona más cercana a la Raya sufren un mayor coste, explícito o implícito en la gestión de los aspectos generales de la construcción, en los trámites fiscales y municipales y en la gestión notarial y registral.

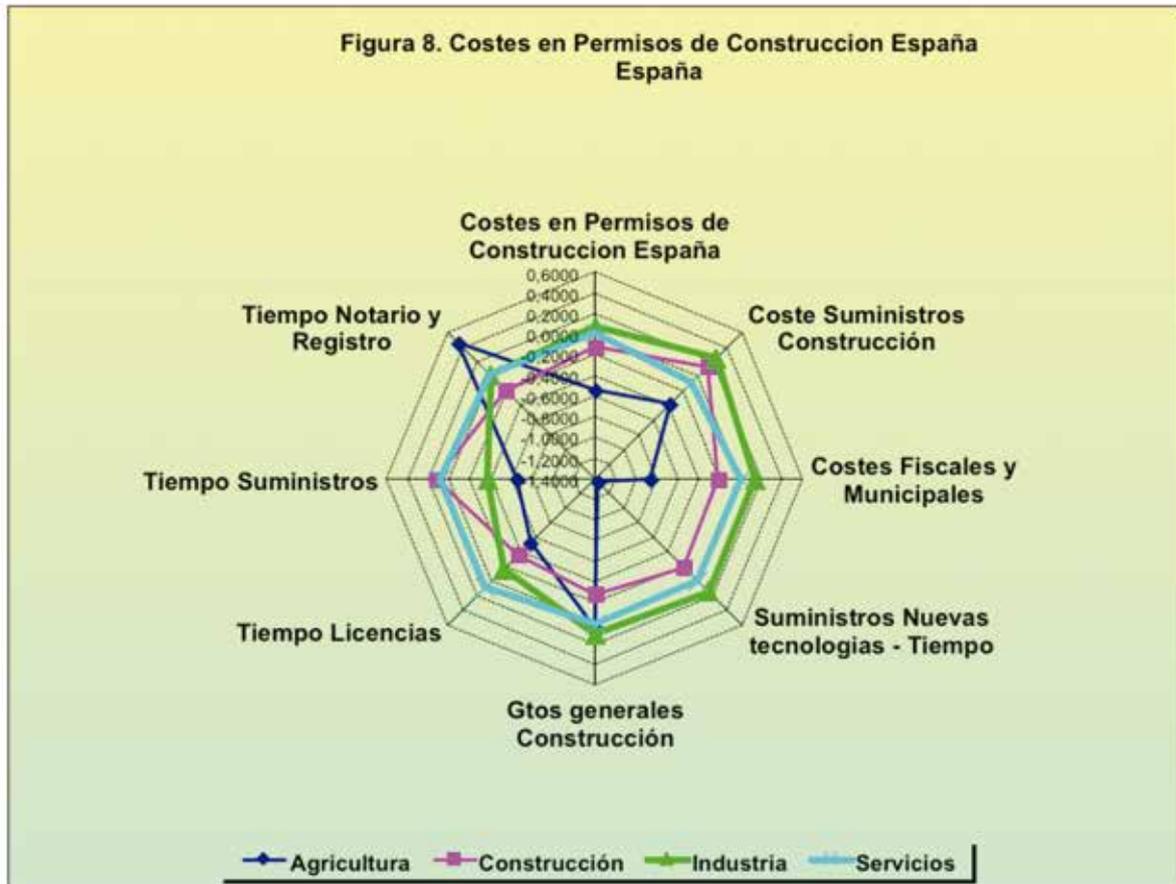
Es de notar, sin embargo, que, en relación con la gestión de licencias y suministros, como se observa en la figura 6, las empresas situadas en zonas más alejadas soportan unos plazos mayores que las empresas más cercanas a la Raya. No obstante, es necesario indicar que este resultado, en relación con el resto de las fuentes de coste analizadas en este epígrafe tiene una importancia relativa menor en cuanto a la influencia individual de los costes de los permisos de construcción.

En Portugal, los costes son más homogéneos, si bien se observa cómo el tiempo dedicado a la gestión de licencias y suministros en la zona más cercana a la Raya es sustancialmente superior a las otras zonas.

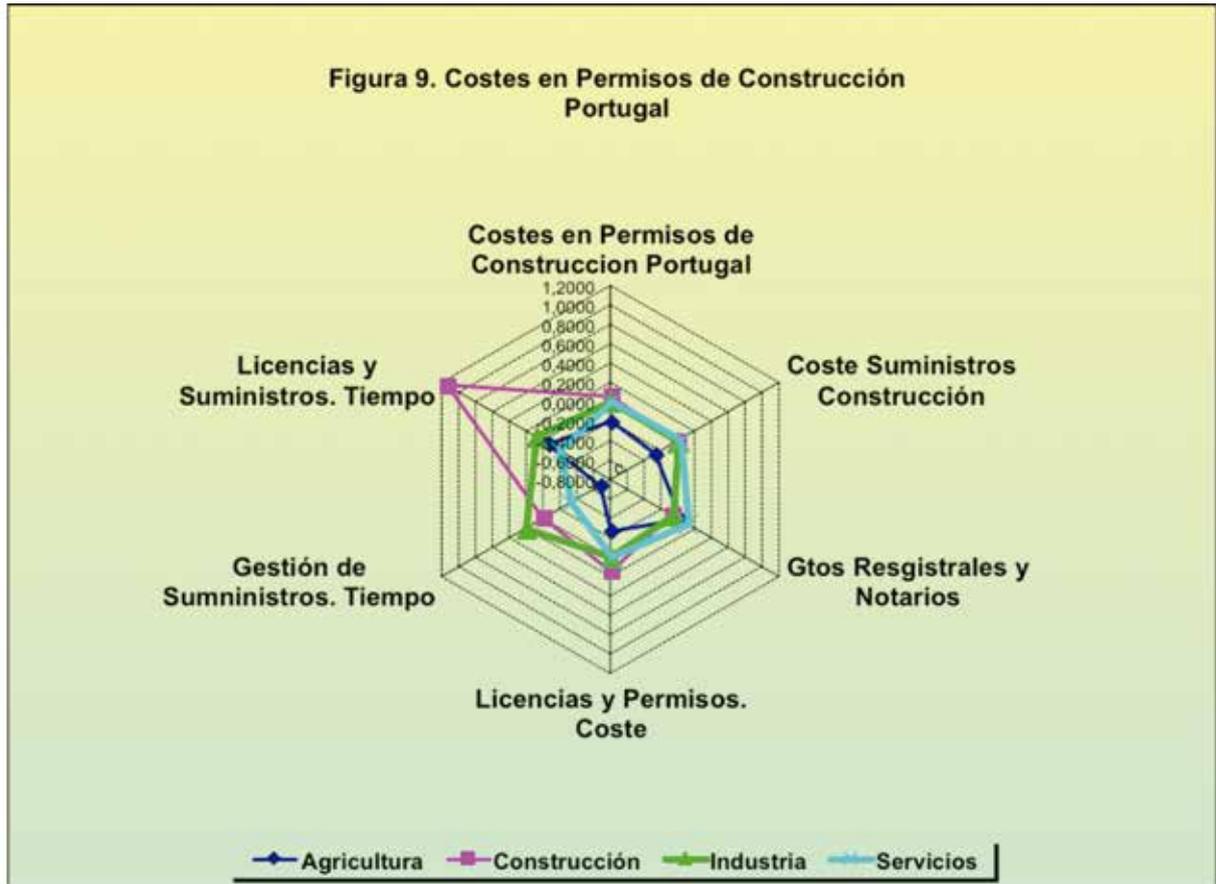
En la parte superior de ambos gráficos están representados los valores promedios de las puntuaciones factoriales para los “Costes en Permisos de Construcción”. Se observa, sobre todo para el caso español, cómo los costes que deben ser soportados por las empresas más cercanas a la Raya son superiores al resto de las empresas del estudio.

ii. Análisis por Sectores de Actividad

Por sectores de actividad, los costes en los permisos de construcción, si exceptuamos el sector primario, son bastante homogéneos, como puede observarse en las Figuras 8 y 9. Esta circunstancia se manifiesta en mayor medida en Portugal, donde cabe destacar, no obstante, el efecto negativo sobre el sector de Construcción del tiempo en la obtención de licencias y suministros. Asimismo, en el polo opuesto se encuentran los sectores Agricultura y Servicios en el tiempo dedicado a la gestión de los suministros.



En el caso español, si bien, como se ha indicado, el comportamiento de los sectores es bastante homogéneo excepto el sector agrícola, se puede notar que el sector industrial soporta unos costes ligeramente superiores al resto de los sectores de actividad, sobre todo en los costes de los suministros de construcción, los costes fiscales y municipales, y el tiempo necesario para gestionar los suministros de elementos que suponen nuevas tecnologías.



c. Fiscalidad. Plazos, dedicación, ventajas y desventajas geográficas.

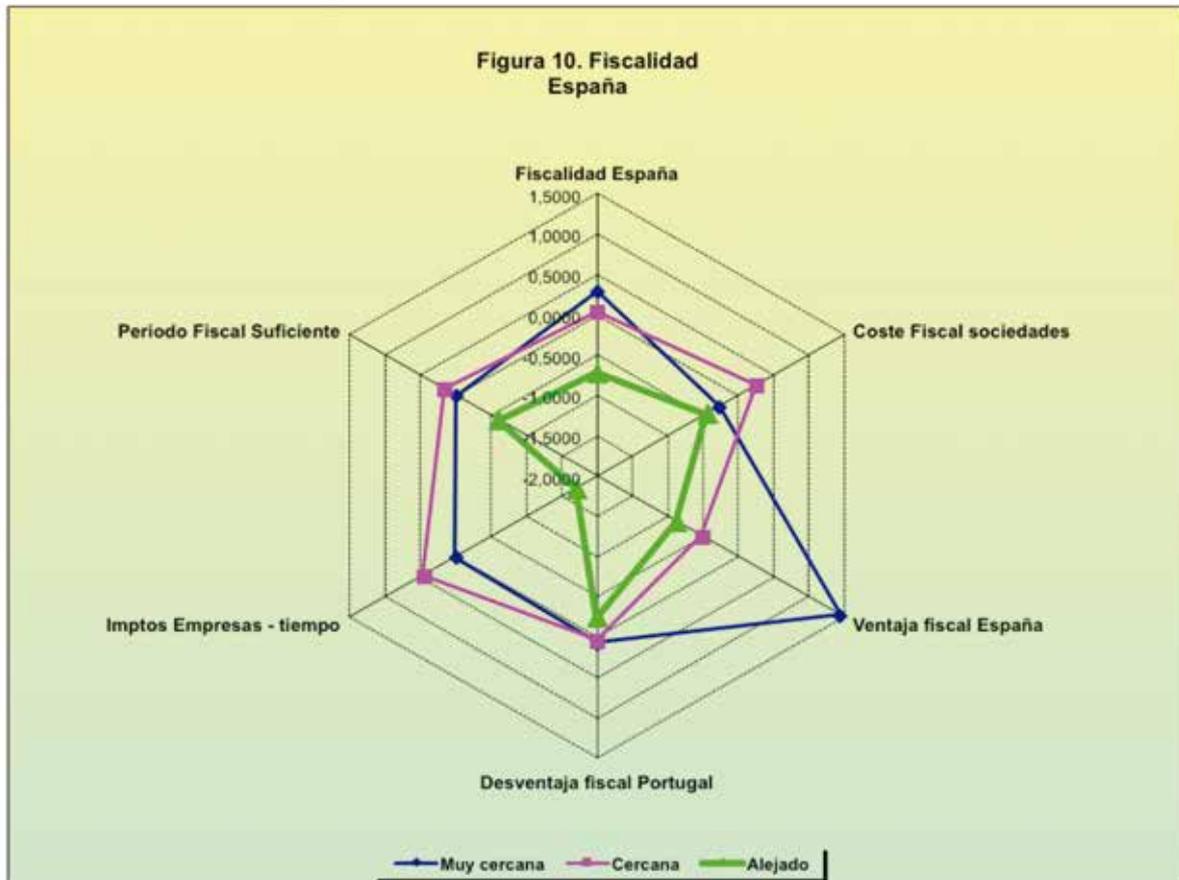
El efecto de la fiscalidad en los negocios es uno de los temas más debatidos por los economistas. El diseño de la política fiscal por la Administración puede ejercer una importante influencia en el desarrollo de la dinámica empresarial tanto a nivel sectorial como geográfico. La gama de decisiones de política impositiva adoptadas por el Gobierno puede, pues, contribuir de forma determinante al desarrollo económico de una región. Así, la política fiscal es uno de los elementos que adquieren mayor importancia a la hora de fomentar un crecimiento equilibrado en el comercio transfronterizo y en el desarrollo de los recursos humanos.

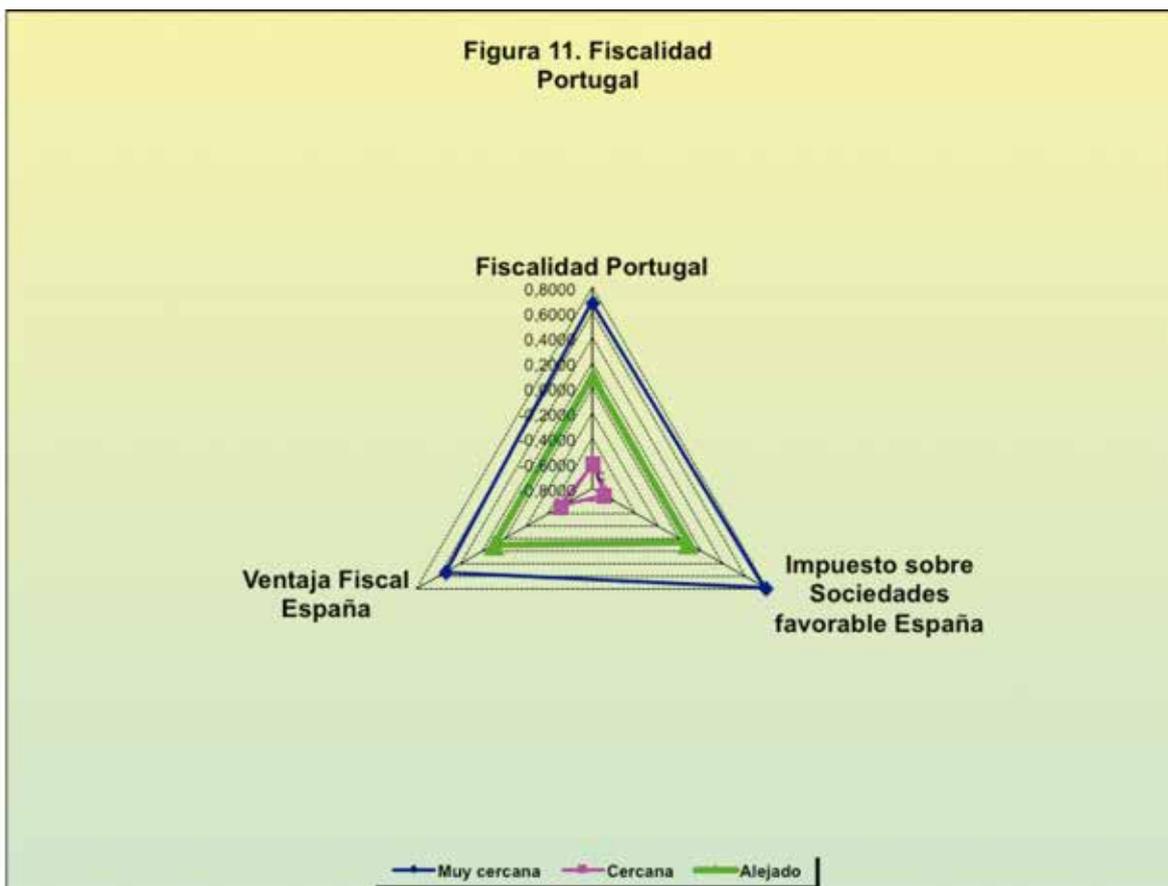
En el presente estudio se han considerado de forma explícita cuestiones de relevante importancia tales como la estructura tributaria o la competitividad fiscal entre España y Portugal, que pudieran afectar la localización de empresas a un lado u otro de la Raya. En este sentido, se ha recabado información de las empresas acerca de las ventajas fiscales de presentar su declaración de impuestos en el propio país o en el país vecino.

Resulta relevante preguntarse si la particular estructura impositiva de cada lado de la Raya afecta al comportamiento de las empresas, si ello está generando barreras en las transacciones comerciales o si está induciendo a un mayor desarrollo económico en una parte o en la otra. Para obtener respuestas a estas cuestiones hemos analizado aspectos tales como los costes y tiempos de la gestión fiscal así como el impacto de las tasas y tipos impositivos. La Seguridad Social y diversos impuestos, como el de Sociedades o el IVA, a los cuales están sujetos las empresas, han sido analizados en términos de tiempo de gestión, de coste explícito y de ventajas territoriales.

i. Análisis por Zonas Geográficas

En la Figura 10, aparecen representados los factores de impacto fiscal para las empresas españolas. De igual forma, la Figura 11, los muestra para Portugal. En ambos casos, los factores explicativos de la fiscalidad empresarial muestran una ventaja fiscal comparativa a favor de España que se acentúa, en el caso español, para las empresas más cercanas a la frontera.





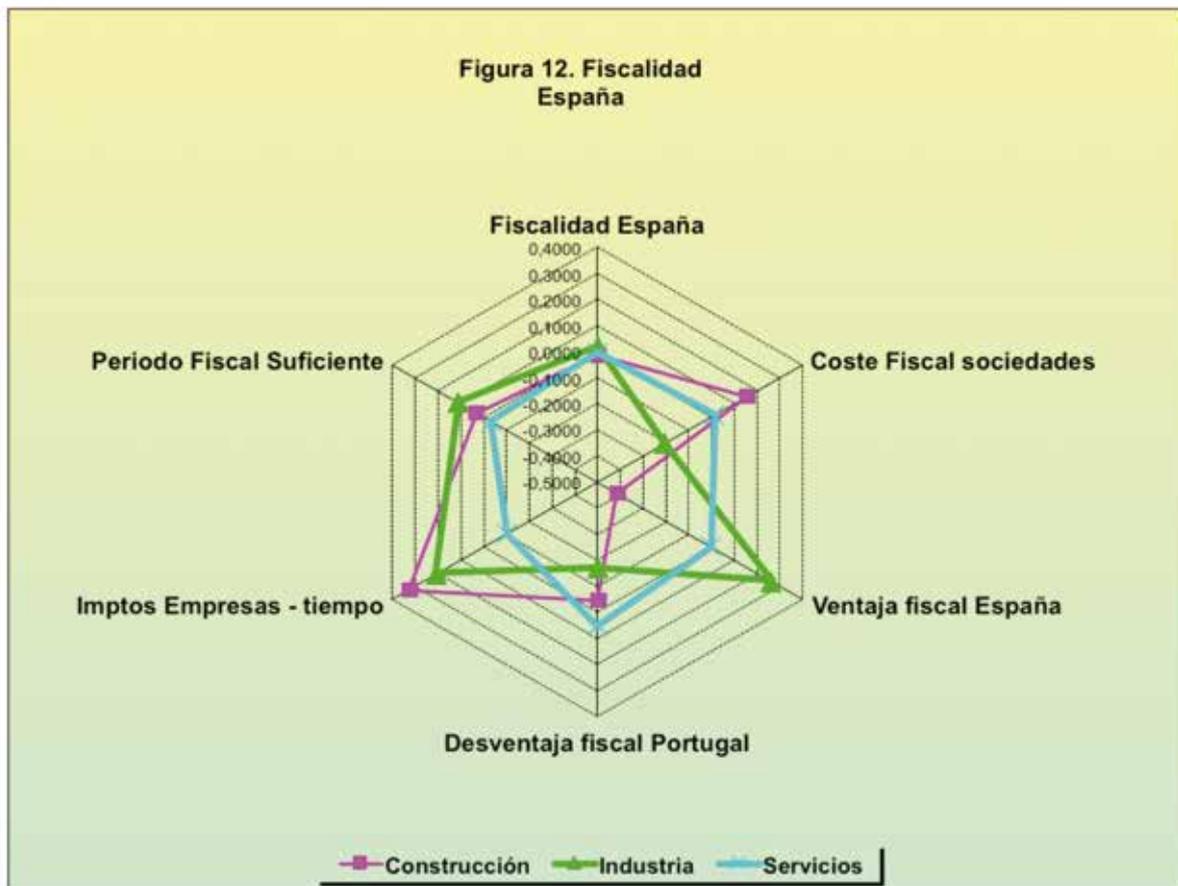
Por lo que se refiere a las empresas españolas, parece que hay una clara diferencia en términos de tiempo y costes entre las empresas situadas cerca o muy cerca de la Raya y las que están alejadas de la misma. Si bien todas ellas perciben una cierta desventaja fiscal en la estructura impositiva portuguesa, las empresas españolas muy cercanas a la frontera parece que tienen muy claro, y así lo reconocen explícitamente, que la tributación en España, en general, es relativamente más favorable.

Adicionalmente, hay que hacer notar que, para las empresas españolas, desarrollar la actividad económica en el área más cercana a la frontera, les supone un coste más elevado en términos de tiempo de gestión de los impuestos y, aunque todas ellas consideran que el periodo fiscal para la declaración de los impuestos respectivos es suficiente, este elemento es menos valorado por las empresas cercanas o muy cercanas a la Raya. Este aspecto se ve influido por el hecho de que a muchas empresas les resulta difícil adaptarse a determinados esquemas impositivos que funcionan de manera diferente en España y Portugal como por ejemplo la estructura de declaración del IVA, incompatible entre ambos países. En las conversaciones con las empresas queda de manifiesto que ésta es una cuestión de gran importancia puesto que genera disfunciones temporales que desincentiva muchas transacciones comerciales al no poder armonizar los plazos de declaración y devengo en el IVA entre España y Portugal.

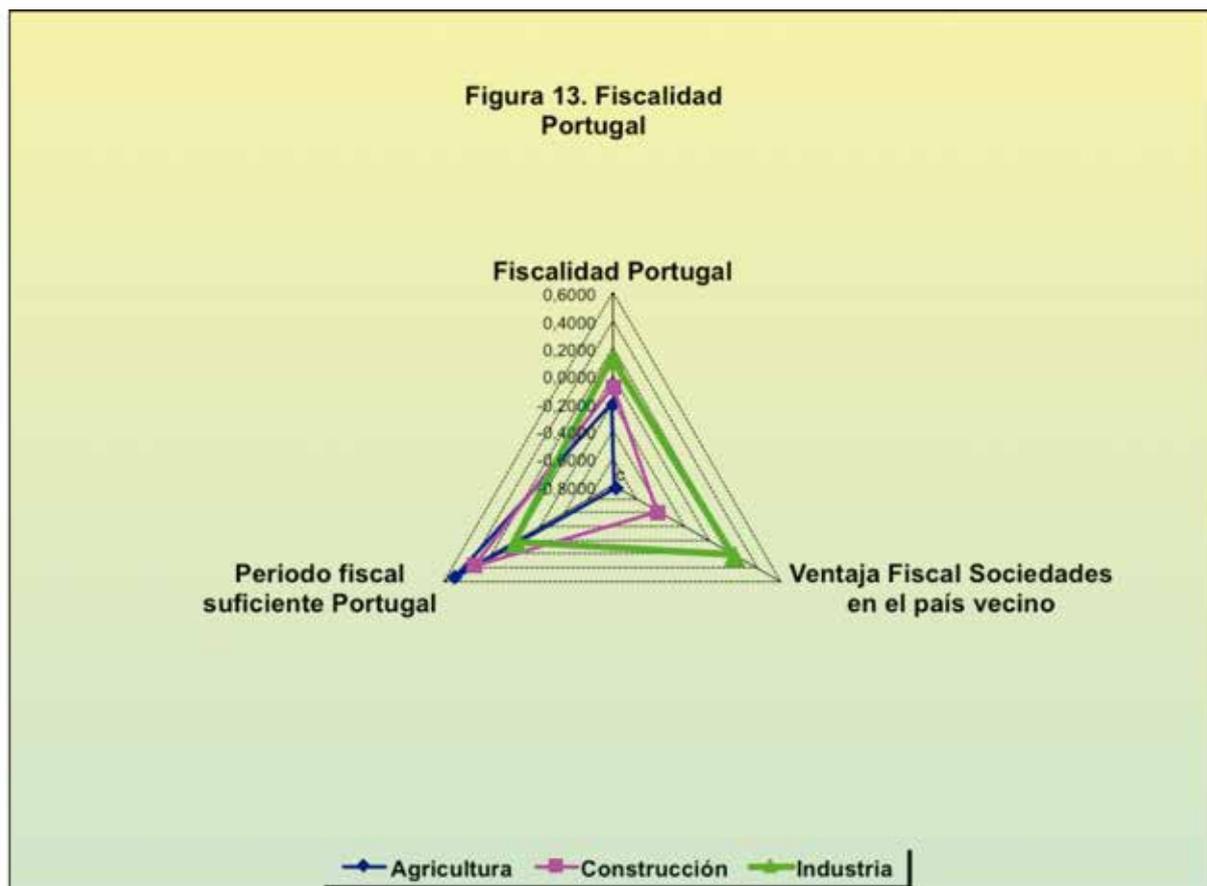
ii. Análisis por sectores de actividad

La fiscalidad afecta de forma muy diferente a las empresas según su adscripción sectorial. Si bien en términos medios los sectores de actividad en España ofrecen una visión uniforme (todos ellos se sitúan en la media), como se muestra en la Figura 12, si se observan más detalladamente los epígrafes particulares, se puede comprobar cómo el sector de la construcción se ve más afectado por el coste que representa el impuesto de sociedades y por el tiempo dedicado a la gestión fiscal. Por otra parte, la ventaja fiscal en España en este sector no parece ser importante, al contrario de como lo encuentran las empresas pertenecientes al sector industrial. También para el sector industrial,

el tiempo de gestión fiscal es relevante. Por último, el sector de servicios se mantiene de forma regular dentro de los valores medios para el conjunto de todos los sectores.



Para el caso portugués, véase la Figura 13, se ratifica cómo el sector industrial percibe la ventaja de tributar en España y, contrariamente, pero de acuerdo con el resultado mostrado anteriormente para las empresas españolas, en el sector de la construcción esta ventaja fiscal del país vecino queda por debajo de la media. Finalmente, todos los sectores de actividad, en el caso portugués, encuentran que el espacio temporal que concede la Administración para la presentación de las liquidaciones de impuestos es suficiente.



d. Comercio transfronterizo. Exportación e Importación

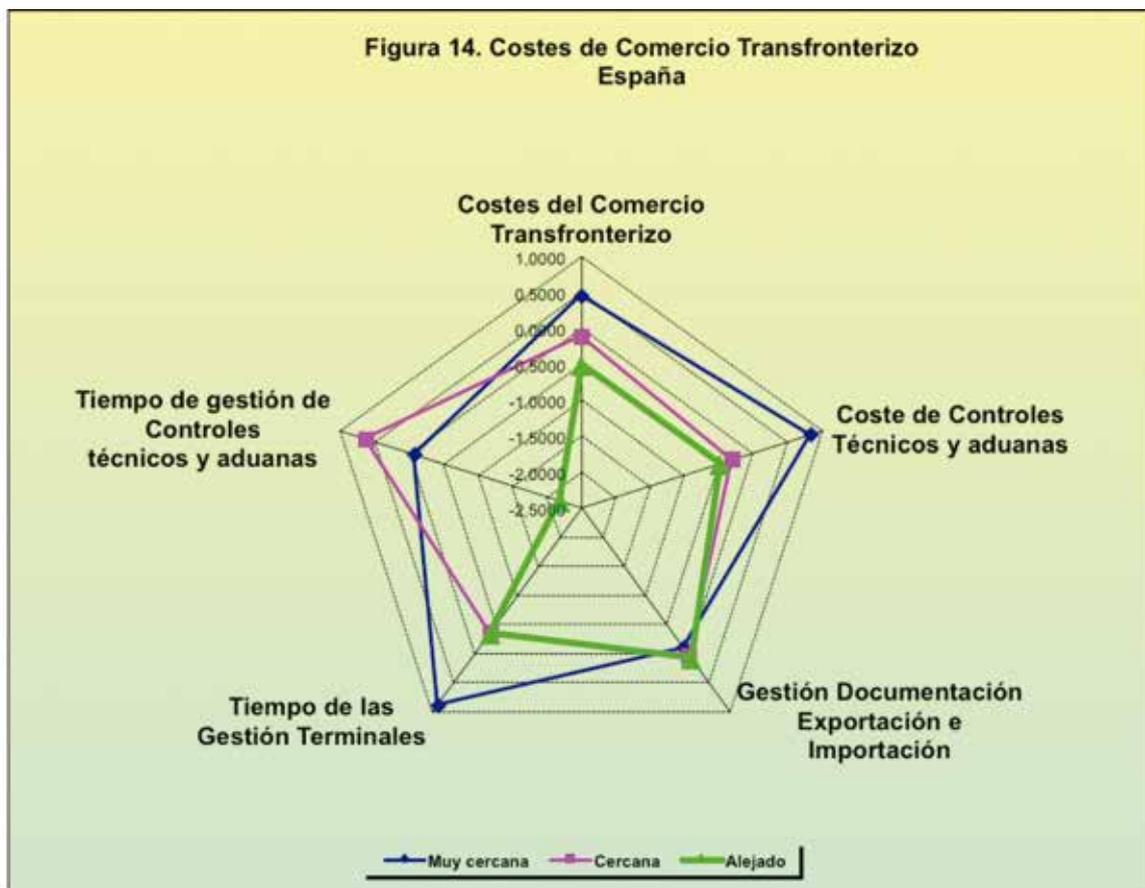
La existencia de fronteras supone para las empresas involucradas en el comercio transfronterizo un coste realmente elevado, y no sólo monetario sino también en términos de tiempo. De acuerdo con el último informe Doing Global de junio de 2013, que mide el tiempo y el coste asociados a la actividad de exportación e importación de mercancías, el tiempo medio de gestión necesario para cumplir los procedimientos exigidos para exportar o importar un cargamento estándar de mercancías es de 22-25 días. El mismo informe estima que el número medio de documentos que exigen las autoridades aduaneras es de 6-7 documentos por cargamento y el coste asociado al procesos ronda los 1200 euros por contenedor implicado en la transacción, Doing Business, 2013.

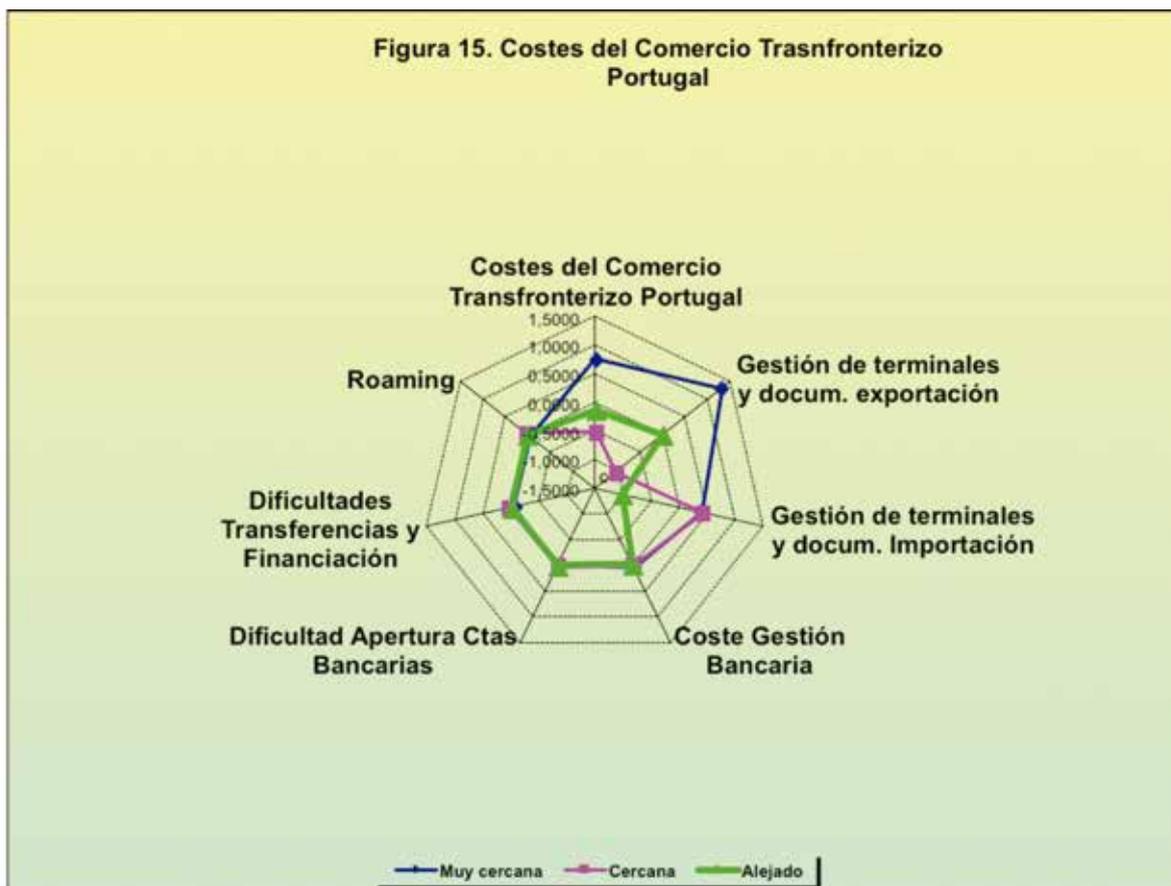
La eliminación de las barreras transfronterizas constituye, pues, el aspecto más relevante que permite que las relaciones económicas entre dos países sean fluidas y no encarezcan innecesariamente los costes finales de los productos comercializados. La desaparición de la aduana entre España y Portugal, como consecuencia de su entrada en la Unión Europea, ha resultado, por tanto, el elemento clave en la dinamización de las transacciones transfronterizas entre las economías más cercanas a la Raya. No obstante, a pesar de la eliminación de las barreras físicas, Portugal y España siguen manteniendo diferentes legislaciones en materia comercial que provocan que, en muchas ocasiones, la libre circulación de mercancías entre ambos países sea muy ineficiente, anulando en sí mismo muchos de los beneficios que debieran esperarse de la ausencia física de fronteras. Y es que, dependiendo de los sectores de actividad, las empresas necesitan realizar, todavía, un buen número de gestiones administrativas para comercializar los productos en el país vecino.

i. Análisis por Zonas Geográficas

De acuerdo con lo anterior, en el estudio se han analizado el tiempo y el coste de gestión de los documentos necesarios para desarrollar la actividad transfronteriza por las empresas. Así, se ha evaluado la preparación de documentos, la autorización de la aduana y los controles técnicos exigidos, la gestión de plataformas y terminales así como el transporte y la manipulación en el interior. Todo ello, tanto para la actividad de exportación como para la importación de mercancías.

Tras realizar el análisis, los factores más relevantes en el ámbito del comercio transfronterizo se han representado en la Figura 14, donde se recogen los datos para las empresas españolas. Por otra parte, en la Figura 15 se exponen los factores más relevantes para las empresas portuguesas. Para el caso español, como primera apreciación del problema, hay que hacer notar que, en términos generales, los costes de contexto en el comercio transfronterizo afectan en mayor medida, claramente, a las empresas más cercanas a la Raya. El orden de jerarquía se mantiene en el sentido de que a medida que las empresas se van emplazando más lejos de la Raya los costes transfronterizos son menores.





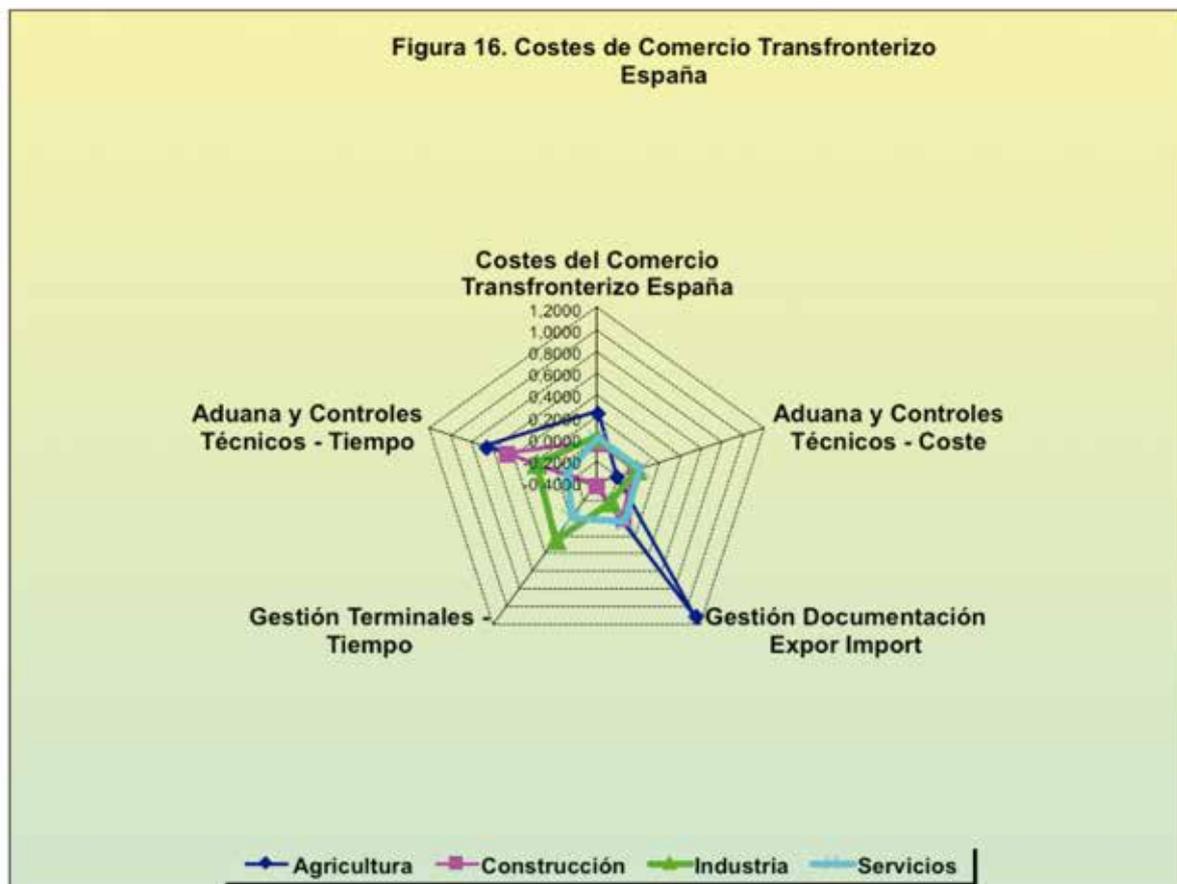
Entrando en los detalles de los factores relevantes, se puede observar cómo, para el caso de las empresas españolas, el tiempo dedicado a la gestión de terminales, y el tiempo y coste de gestión aduanera y controles técnicos es mucho más relevante en el comercio transfronterizo de las empresas muy cercanas y cercanas a la raya. Si bien hay algunas diferencias, dado que el tiempo de gestión afecta en mayor medida a las empresas cercanas y el coste de gestión a las empresas muy cercanas, en términos agregados la relevancia de los costes transfronterizos afecta más negativamente a estas últimas.

En cuanto a la influencia de los costes del comercio transfronterizo en las empresas portuguesas, los resultados no permiten ser interpretados de forma aislada al resto de los costes, pues no han resultado significativos. Debido a ello, se ha optado por considerarlos de forma global tal y como aparecen en el cuestionario realizado a las empresas. Aunque los resultados no son todo lo consistentes que se hubiera deseado, todavía se puede observar cómo la gestión de terminales y los documentos para la exportación así como para la importación, representan un coste de contexto considerablemente elevado para las empresas cercanas a la Raya respecto al resto de las empresas. Por último, cabe destacar que el roaming, aún siendo un factor explicativo, ha dejado de constituir un problema discriminante en el comercio transfronterizo.

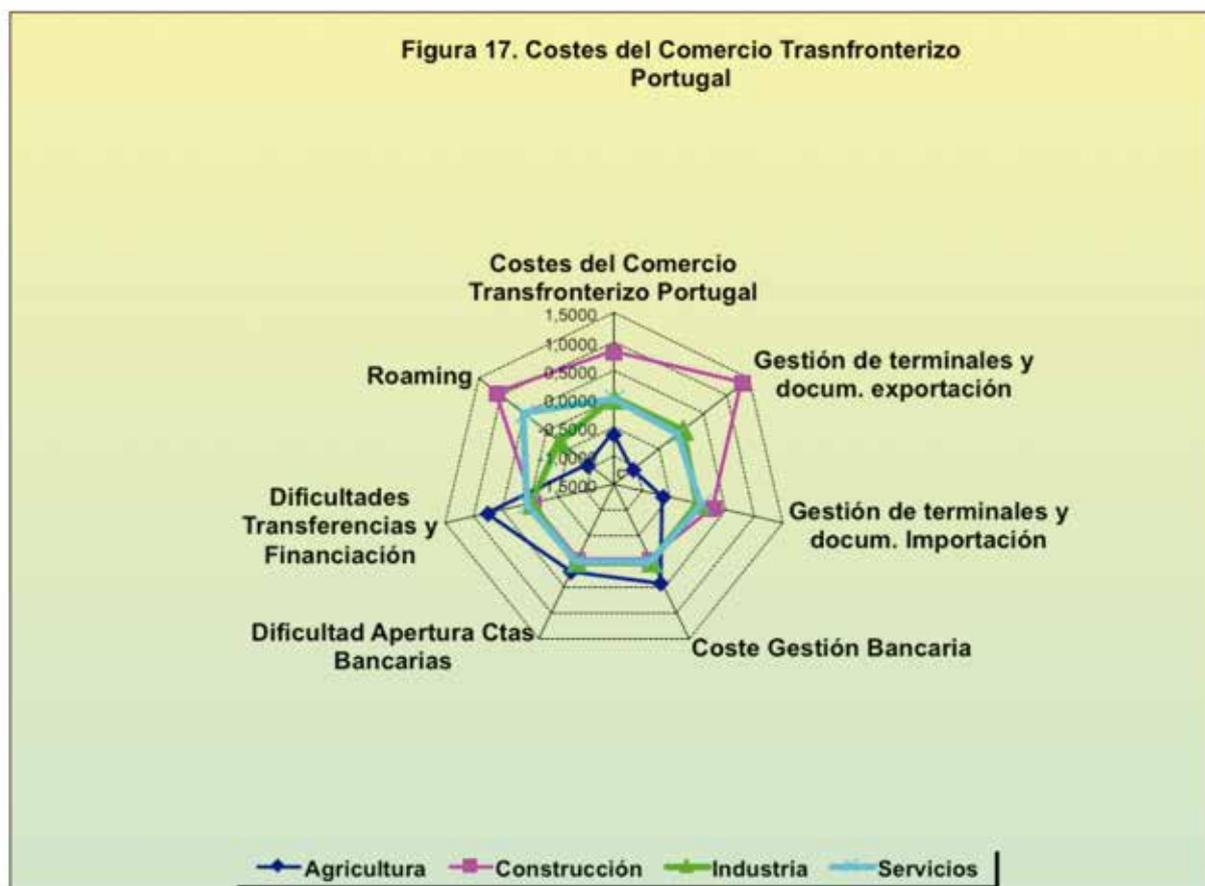
ii. Análisis por Sectores de Actividad

Como se aprecia en los resultados, el comercio transfronterizo se ve afectado en gran medida por el tipo de sector actividad al que pertenecen las empresas. Como se observa en la Figura 16, la gestión de la documentación para las actividades transfronterizas y el tiempo necesario para gestionar los controles técnicos son los obstáculos más importantes en el sector primario. Por otro lado, el tiempo necesario para la gestión de terminales caracteriza las dificultades más relevantes del sector industrial.

Podemos concluir que, en general, si obviamos al sector servicios, los problemas que más afectan a las empresas españolas en relación con el comercio con Portugal vienen caracterizados por el tiempo que aquéllas deben dedicar a la gestión de la documentación para la importación y exportación.



En la Figura 17 quedan reflejados los factores más significativos para el caso portugués. Como en el caso español, también existen grandes diferencias para las empresas portuguesas, según su pertenencia a un determinado sector de actividad. Así, se puede observar cómo el sector de la construcción sufre más los problemas de la gestión la documentación y terminales tanto en la importación como la exportación. Por el contrario, el sector agrícola no parece verse afectado por este tipo de problemas, a diferencia del caso español, donde este tipo de costes resulta mucho más evidente.



e. Relaciones financieras y bancarias transfronterizas

Para desarrollar el comercio transfronterizo de forma eficiente y equilibrada es necesario disponer de instituciones financieras que operen en ambos lados de la Raya en las mismas condiciones que lo hacen individualmente en el ámbito nacional. Esta es una de las condiciones para lograr un verdadero flujo transfronterizo de capitales. Es imprescindible, para las empresas, poder realizar, en la otra nación, las mismas operaciones básicas que habitualmente efectúan en el propio país. Abrir una cuenta corriente y aceptar depósitos, usar tarjetas de crédito o descontar efectos, por ejemplo, debiera ser algo no sólo perfectamente posible en la otra parte de la Raya sino también comúnmente practicado. Pero, desgraciadamente esto está lejos de ser una realidad. Ni tan siquiera es posible, para las empresas, disponer de la misma variedad de instrumentos financieros, soportar los mismos costes financieros o contar con similares servicios de evaluación de riesgos, en las transacciones entre España y Portugal.

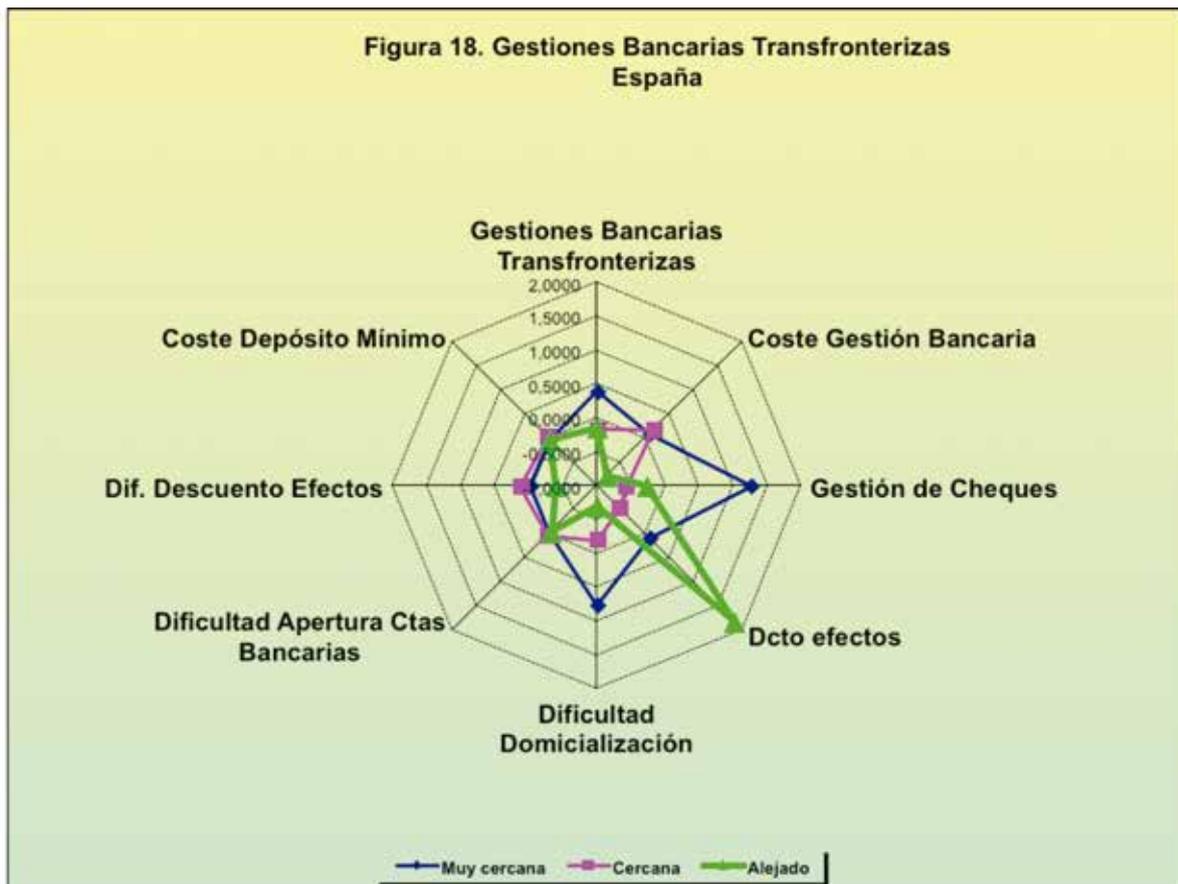
Hemos evaluado la actividad financiera de las empresas a través del uso de los servicios bancarios transfronterizos. Se ha considerado un conjunto de actividades financieras que habitualmente realizan las empresas en el propio país y hemos intentado obtener evidencia de las prácticas reales en el otro lado de la Raya. Así, ha sido analizado el grado de complicación que supone para las empresas el proceso de apertura de una cuenta bancaria en el país vecino. También, han sido estudiados aspectos tales como la posible exigencia de un depósito de capital mínimo en la apertura de cuentas, la obtención del certificado del depósito o el grado de dificultad que supone formalizar una domiciliación bancaria en el país vecino.

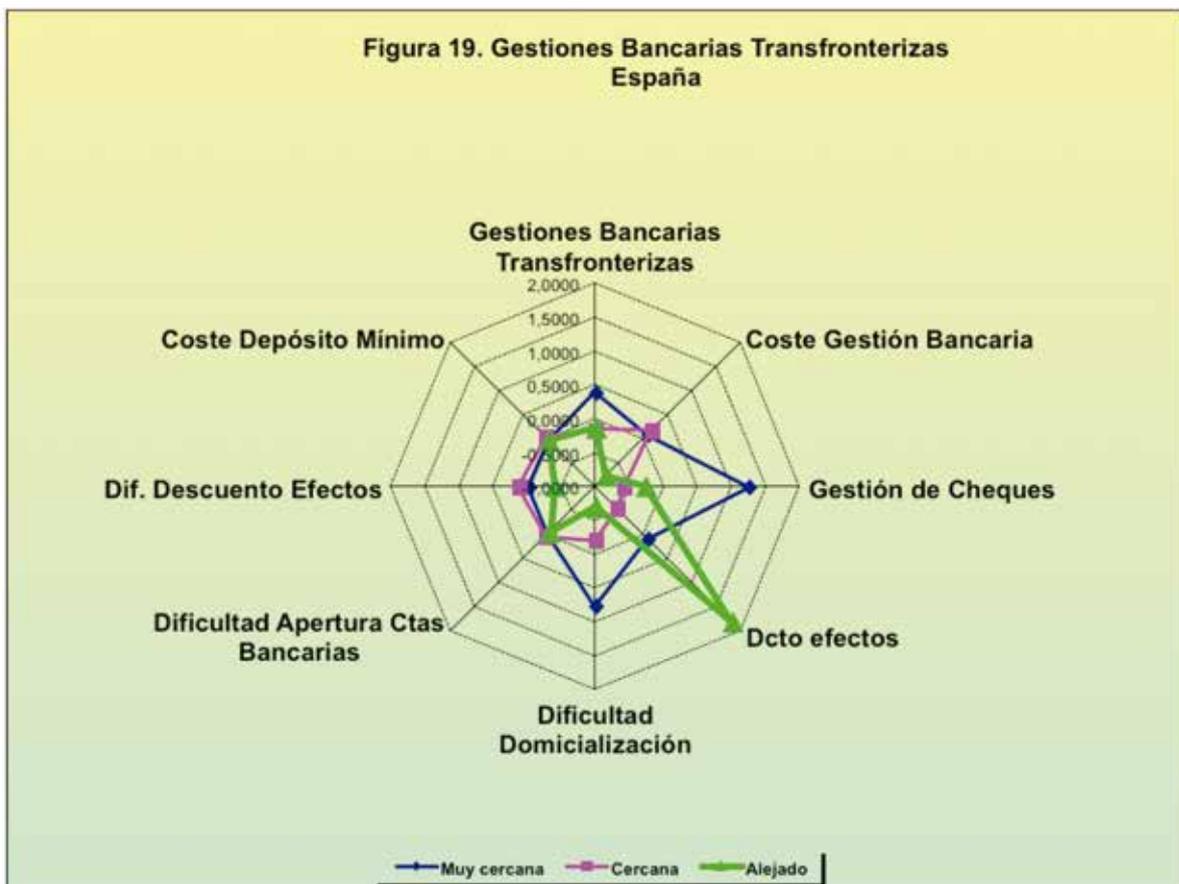
Por otra parte, se ha evaluado el intento de obtener financiación en la otra parte de la frontera. Asimismo, se ha analizado la posibilidad de realizar el descuento de efectos, el grado de dificultad que presenta la realización de transferencias bancarias transfronterizas, el tiempo que debe esperar la empresa para hacerla efectiva y su coste, la posibilidad de gestionar cheques y, por último, la experiencia de las empresas en la realización de pagos electrónicos.

i. Análisis por Zonas Geográficas

Los resultados del análisis para las empresas españolas se presentan en la Figura 18 mientras que para las empresas portuguesas, los resultados pueden verse en la Figura 19.

Como se observa, las empresas españolas situadas muy cerca de la Raya perciben mayores dificultades a la hora de domiciliar pagos en el país vecino así como en la gestión de cheques. Excepto en el proceso de descuento de efectos, donde las empresas más alejadas de la Raya encuentran dificultades muy superiores al resto de las empresas, en general, las gestiones bancarias suponen mayores problemas y un mayor coste para las empresas situadas muy cerca de la Raya.



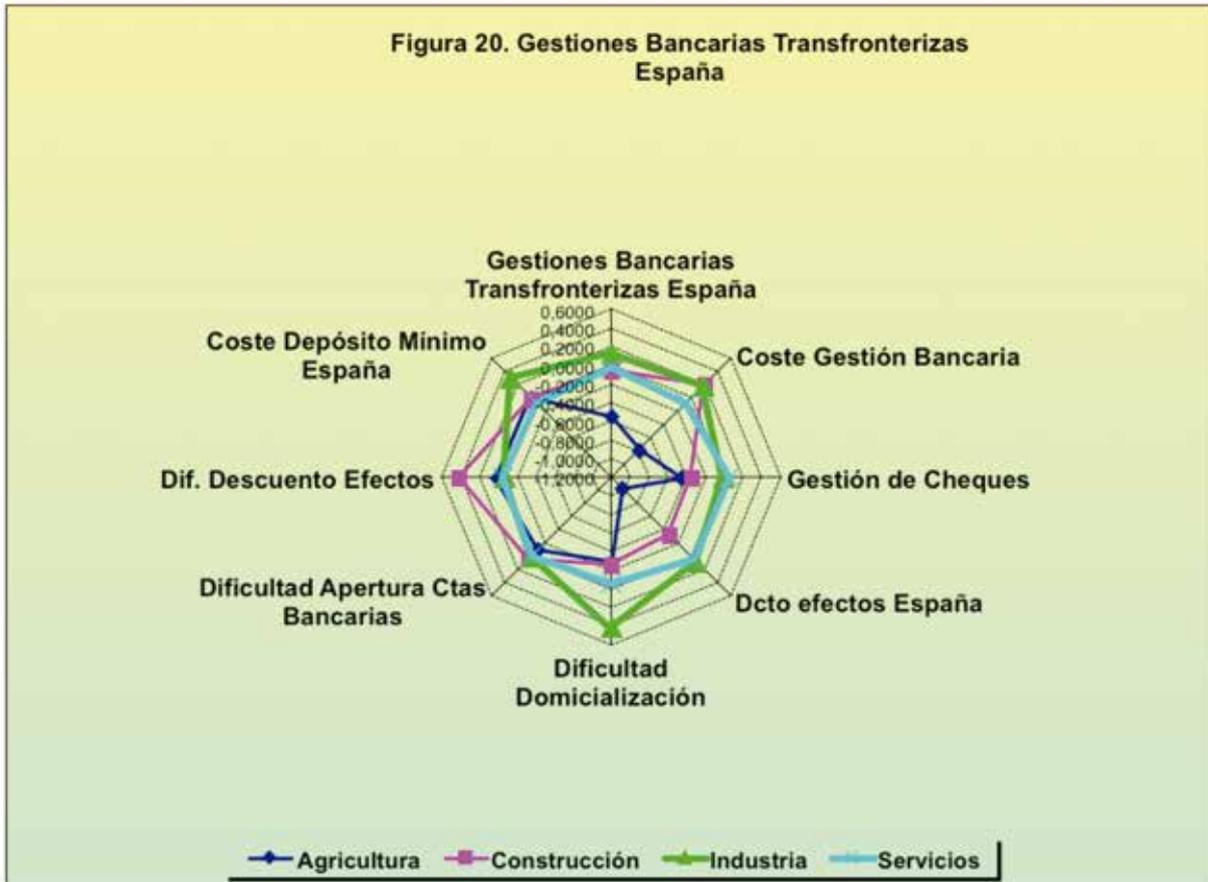


Los factores más relevantes en el plano portugués han sido los costes de la gestión bancaria, los problemas en la apertura de cuentas bancarias en el país vecino y las dificultades en la realización de transferencias y obtención de financiación. No obstante, este último factor, la dificultad de obtención de financiación, no debe sorprendernos si consideramos que este estudio ha sido realizado en un entorno caracterizado por la enorme crisis económica y financiera que vienen experimentando tanto España como Portugal.

ii. Análisis por Sectores de Actividad

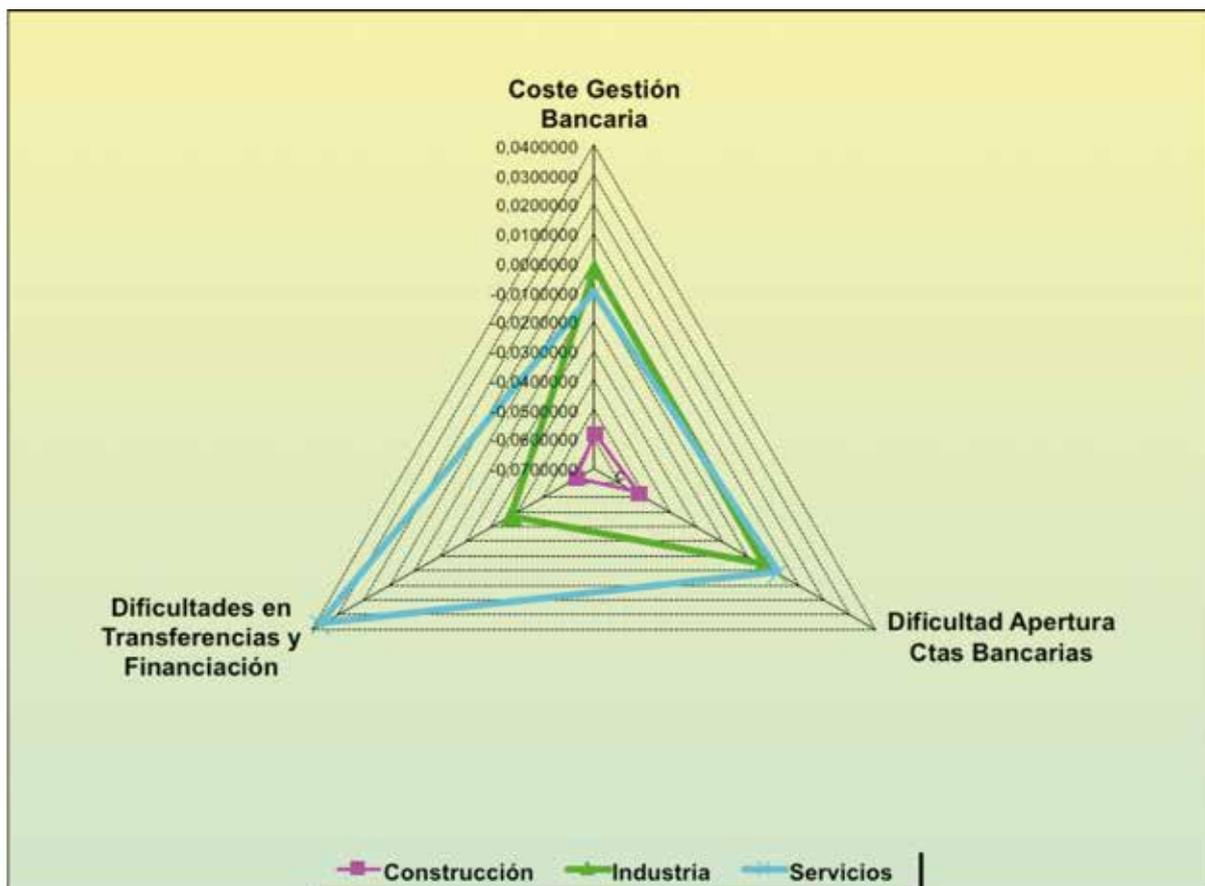
Los resultados del estudio han puesto de manifiesto, como se ha mostrado en el epígrafe anterior, que las relaciones bancarias transfronterizas se caracterizan por su dificultad efectiva, lo cual conduce a que las empresas de la Raya las realicen de forma muy esporádica, cuando no sean prácticamente inexistentes. Como puede verse en la Figura 20, el sector de actividad más afectado por esas dificultades es el sector industrial, el cual experimenta las mayores resistencias a la hora de solicitar una actividad tan básica como es la domiciliación de cuentas bancarias. Aspectos tales como la exigencia de un depósito de capital mínimo y las dificultades de descuento de efectos conducen, según los resultados del estudio, a que muchas de las empresas que mantienen comercio transfronterizo con Portugal, restrinjan sus operaciones a las situaciones en las que el cobro a clientes se realice directamente, al contado. Esta circunstancia lógicamente empobrece la tipología de relaciones transfronterizas y, en muchas ocasiones, restringe las operaciones económicas a una dimensión muy modesta.

El resto de los sectores de actividad no salen mejor parados del análisis. Todos ellos se ven afectados por estas circunstancias que limitan enormemente el comercio transfronterizo, destacando, en este sentido, el sector de la construcción el cual se encuentra con especiales dificultades en una actividad tan común como efectuar un descuento de efectos.



Por lo que se refiere a las empresas portuguesas, como puede observarse en la Figura 21, el sector servicios sufre especiales dificultades para realizar transferencias bancarias y obtener financiación. Como ya se indicó, no es sorprendente este último resultado, dadas las especiales circunstancias de crisis financiera, donde el canal del crédito está cerrado para todas las empresas, no sólo para las empresas constructoras. No obstante, no deja de ser sorprendente que, dentro del contexto de Unión Europea y, aún más, de la Unión Monetaria Europea, donde la libre circulación de capitales debe ser una constante cierta, existan, por el contrario, graves dificultades para el simple hecho de intentar abrir una cuenta corriente bancaria en el país vecino.

Figura 21. Gestiones Bancarias Transfronterizas Portugal



f. Costes transfronterizos explícitos: Roaming, Peajes y Combustible.

El estudio ha prestado atención especial al problema de lo que hemos denominado como costes transfronterizos explícitos para referirse a diversos elementos que suponen un coste externo, que deben soportar las empresas en sus transacciones económicas, algunos de ellos implantados por el gobierno como los peajes en las carreteras y, otros, gravados por las compañías de servicios, fundamentalmente de telefonía, al proporcionar continuidad en la cobertura al otro lado de la Raya. También ha sido considerado el hecho de que existan productos de consumo estandarizados que al servirse en la otra parte de la frontera tienen un coste sustancialmente diferente. Es el caso del combustible para vehículo, gasolina o gasoil, que sufren un precio político para las empresas autóctonas pero que inducen a un consumo “oportunista” por parte de las empresas situadas en la Raya.

En todos los casos, este tipo de costes supone una barrera al desarrollo ya que inhibe las relaciones comerciales, cuando no las anula, entre ambos lados de la Raya. Si bien se ha avanzado mucho en la reducción de algunos tipos de costes explícitos como el roaming donde el efecto cuantitativo se ha minimizado enormemente, en otros ámbitos, como en el uso de las autopistas, recientemente se ha producido la implantación de nuevos peajes por parte de Portugal, que están generando una enorme preocupación por las negativas consecuencias que están ejerciendo sobre la economía transfronteriza.

A este respecto, el alto coste que supone la utilización de la prácticamente única vía de comunicación rápida existente en la zona no es el único motivo de preocupación para las empresas que deben sufrir esta imposición. Y es que, la complejidad del mecanismo de cobro impuesto, al tener que adquirir un dispositivo de pago y no admitir el abono con tarjeta o en metálico, como es habitual en los sistemas de peaje, ha hecho que, con el paso del tiempo, muchos vehículos españoles circulen por las carreteras portuguesas sin realizar el pago de los peajes, de forma relativamente involuntaria, y acumulando una deuda devengada que, con el tiempo, se vuelve contra la propia empresa, inhi-

biendo nuevas transacciones económicas en terreno luso. Además de lo anterior, se produce una discriminación entre ciudadanos y empresas de la zona Rayana pues, en el uso de estas vías de comunicación gravadas, se contempla una exención para los ciudadanos portugueses que tengan su residencia o el domicilio social en el área de influencia de la autopista, algo que no se considera para los españoles que residen en el entorno de la frontera.

Si las relaciones comerciales transfronterizas ya eran pobres por naturaleza, para muchos analistas económicos la implantación del peaje en la carretera de Vilar Formoso a Guarda ha supuesto el golpe definitivo a las transacciones de mercancías locales ya de por sí débiles que, aunque modestas, mantenían no obstante vivos los lazos comerciales entre ambos lados de la Raya.

El presente estudio intenta profundizar en el conocimiento de este problema a través de los tres elementos mencionados en relación con los costes de contexto que ello supone. En primer lugar, se ha planteado la cuestión de si el coste del denominado roaming afecta a la actividad económica de las empresas. De igual forma, se ha intentado conocer hasta qué punto el coste de los nuevos Peajes establecidos en Portugal influyen en la intensidad de las relaciones comerciales que habitualmente venían desarrollándose por las empresas. Y, en tercer lugar, se ha pretendido conocer la intensidad con la que el coste del combustible induce a suministrarse en el país vecino cuando aquél resulta más barato.

i. Análisis por Zonas Geográficas

La Figura 22 muestra los resultados factoriales para las empresas españolas. El único factor generado indica que la combinación de costes explícitos considerados, Peaje, roaming y coste alternativo del combustible, supone, en su conjunto, un coste de contexto importante para las empresas situadas cerca o muy cerca de la frontera con Portugal. Como complemento, en la Figura 24 se puede observar cómo las empresas valoran el impacto de los costes transfronterizos explícitos en la actividad comercial entre España y Portugal. Tradicionalmente, el efecto más negativo ha correspondido al roaming, si bien hoy día, los acuerdos alcanzados con las compañías para terminar de aplicar la legislación comunitaria al respecto, parece que terminarán por eliminar este coste. En su lugar, ha sido sustituida en importancia por el coste de los Peajes. Este tipo de coste está afectando a las empresas situadas cerca de la Raya, más aún que a las más cercanas. Esta conclusión es razonable si tenemos en cuenta que, en la propia Raya, muchas comunicaciones por carretera se realizan por vías de segundo nivel, donde no existe el peaje. Por ello los peajes afectan mucho más a las empresas relativamente cercanas a la Raya, cuya arteria de comunicación fundamental lo constituye la nueva autopista portuguesa que une Villar Formoso con Guarda.

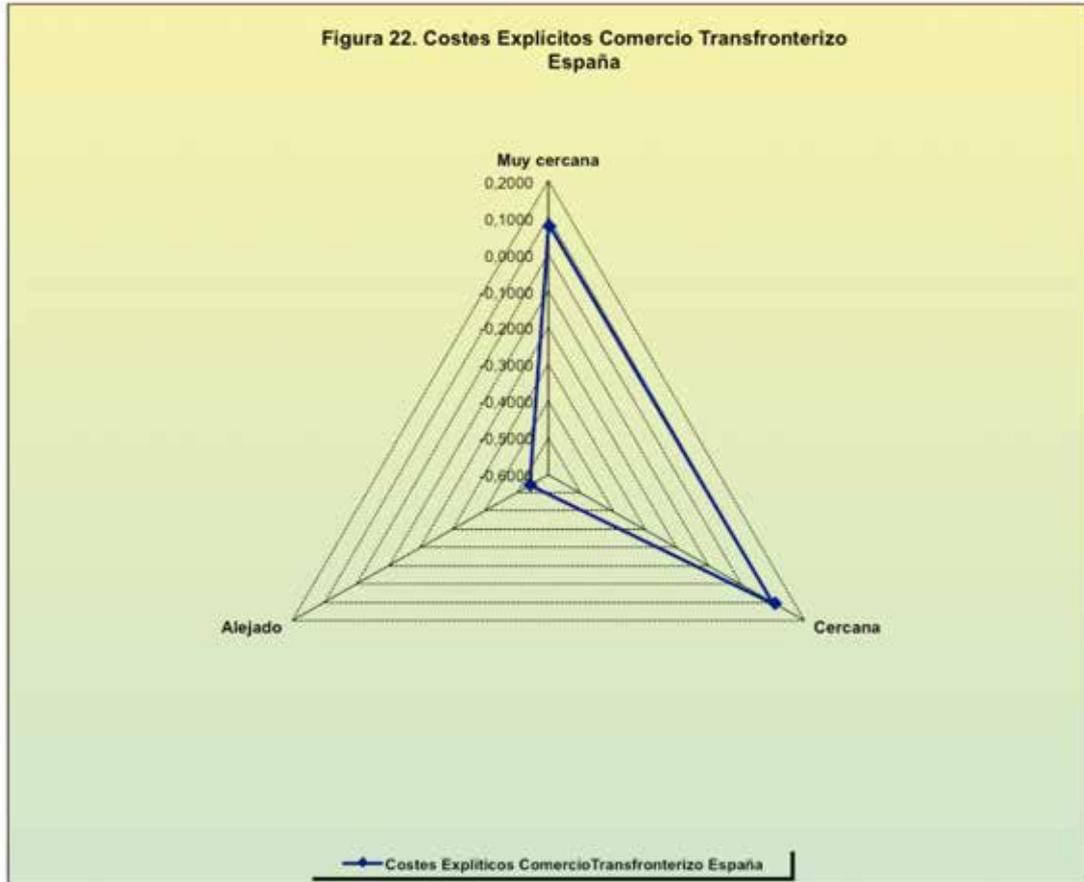


Figura 23. Costes Transfronterizos Explícitos Portugal

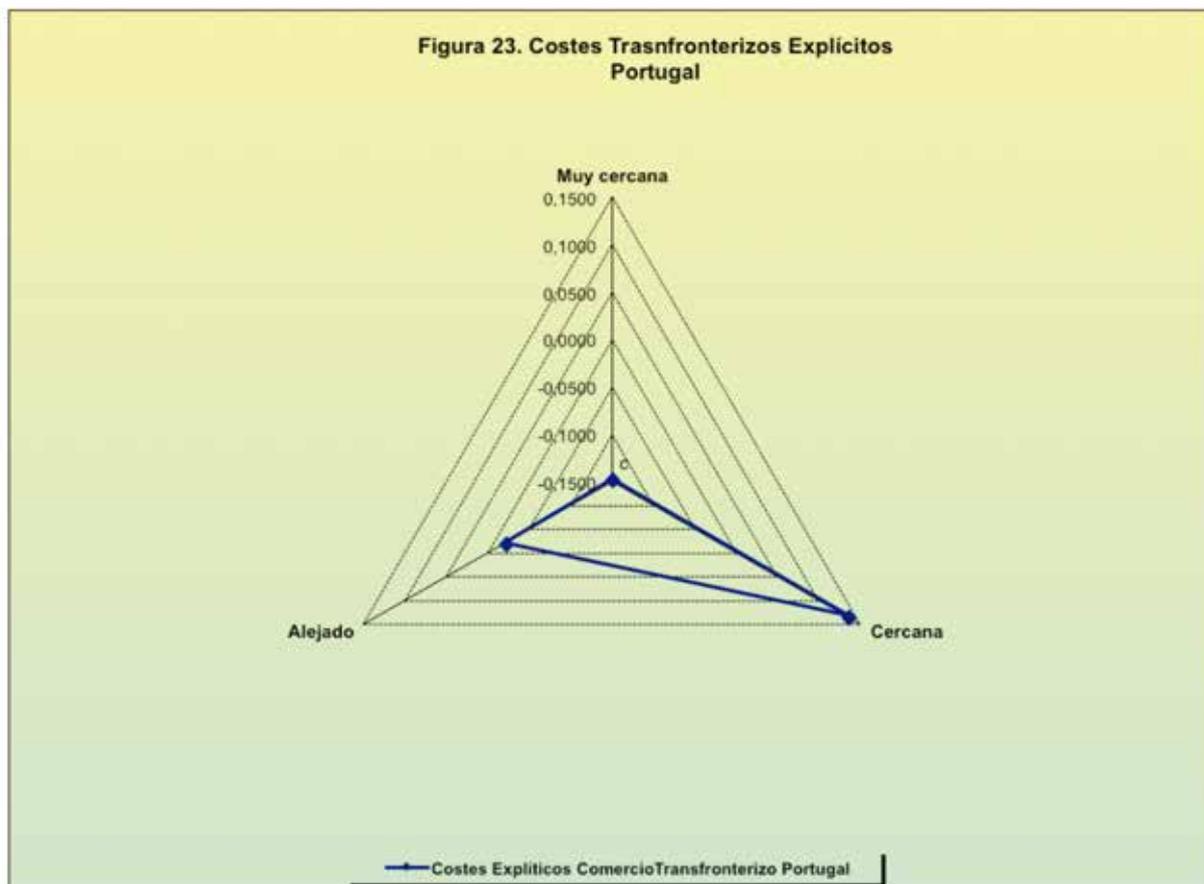
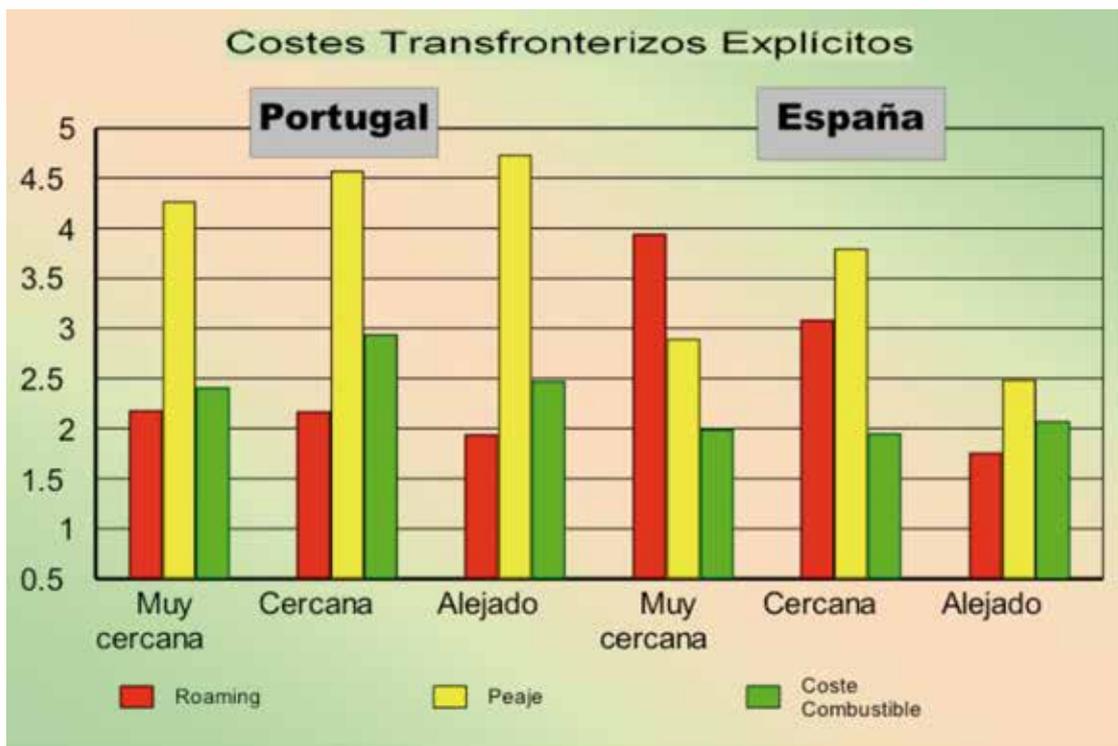


Figura 24. Impacto Costes Transfronterizos Explícitos en Actividad Comercial

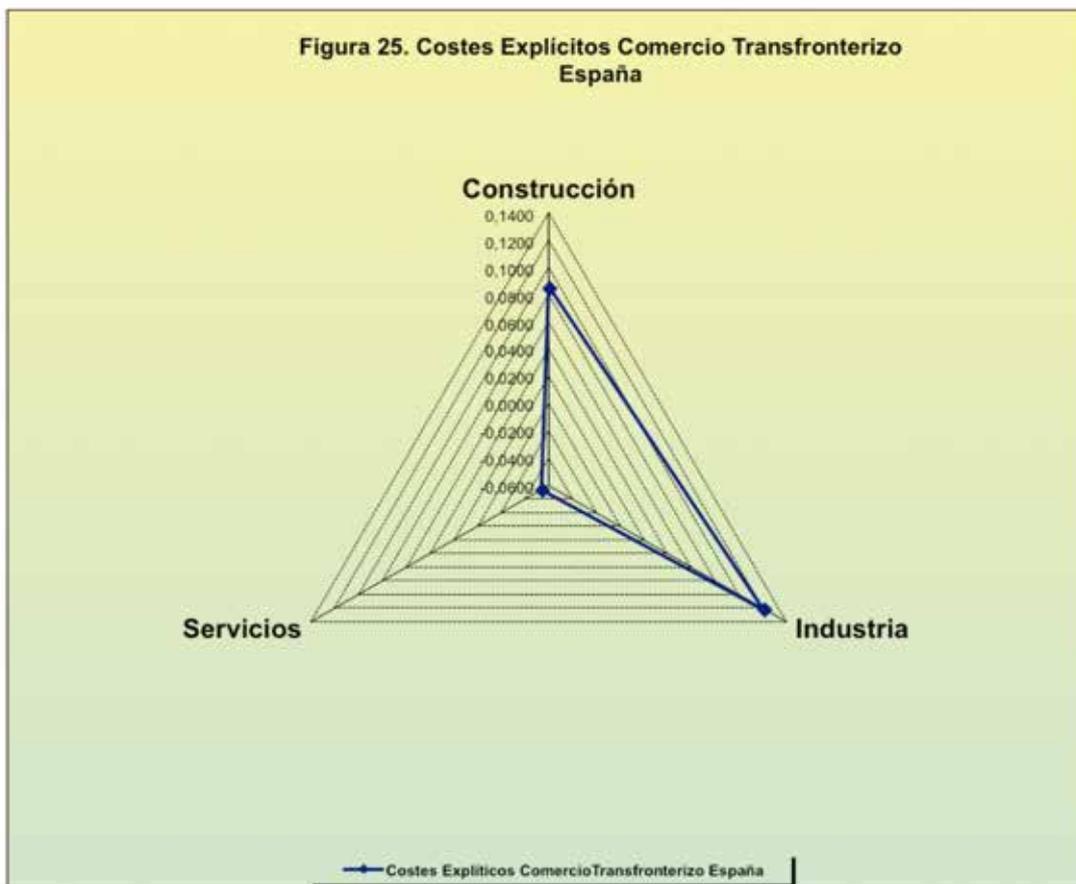


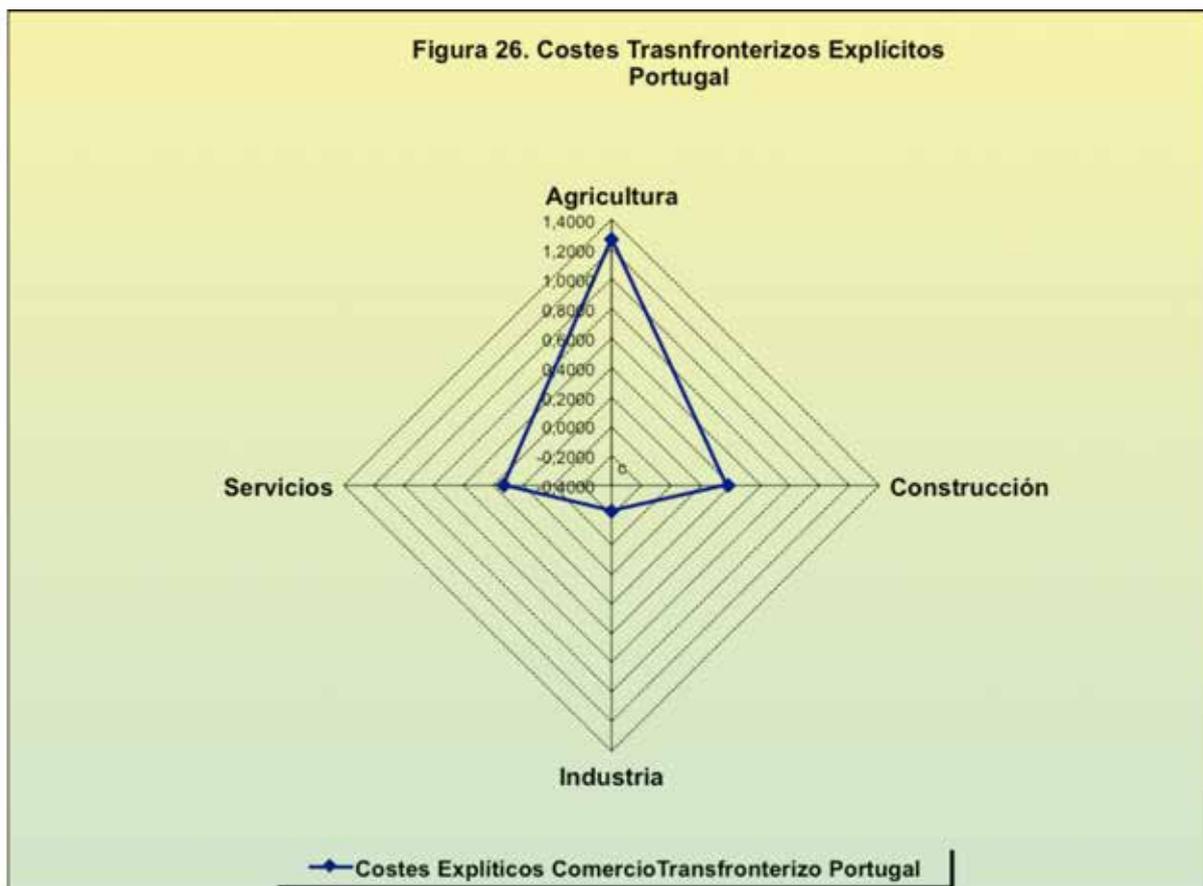
La Figura 24 muestra los resultados factoriales para las empresas portuguesas. También aquí se pone de manifiesto el impacto negativo de los costes transfronterizos explícitos sobre las empresas cercanas y alejadas. En el caso portugués, el efecto de este tipo de costes sobre la actividad comercial cambia respecto al español. En efecto, si para las empresas españolas el roaming suponía un coste importante en las transacciones, las empresas portuguesas se ven mucho más afectadas por la existencia de peajes. A la luz de la Figura 24 se comprueba, también cómo a las empresas más cercanas a la raya no les influye tanto los peajes porque son capaces de encontrar otras vías de comunicación secundarias alternativas y porque, como ya se ha indicado, están relativamente protegidas por los acuerdos de reducción de costes por residencia y cercanía a la autopista.

ii. Análisis por Sectores de Actividad

Por sectores de actividad, los costes transfronterizos explícitos en España afectan sobre todo a la industria y a la construcción de forma mucho más significativa que al sector servicios, tal y como se muestra en la Figura 25. Esta situación cambia, no obstante, para las empresas portuguesas, donde el sector de la construcción y el de servicios son los más expuestos a este tipo de costes.

Figura 25. Costes Explicitos Comercio Transfronterizo España





g. Coste del suelo industrial

La promoción de suelo industrial para uso transfronterizo es uno de los objetivos perseguidos por las Administraciones Públicas. Iniciativas cercanas recientes como el Puerto Seco en Salamanca, el polígono industrial de Bermillo de Sayago o el puerto fluvial de Vega de Terrón, nacen con el objetivo de crear corredores de comunicación que permitan fomentar el crecimiento de la economía transfronteriza. La Diputación de Salamanca edita un directorio de polígonos industriales transfronterizos que recoge con gran detalle el conjunto de instalaciones de actividad industrial en la provincia de Salamanca y en la Beira Interior/Norte-Alto Duero (OAEDR, 2010).

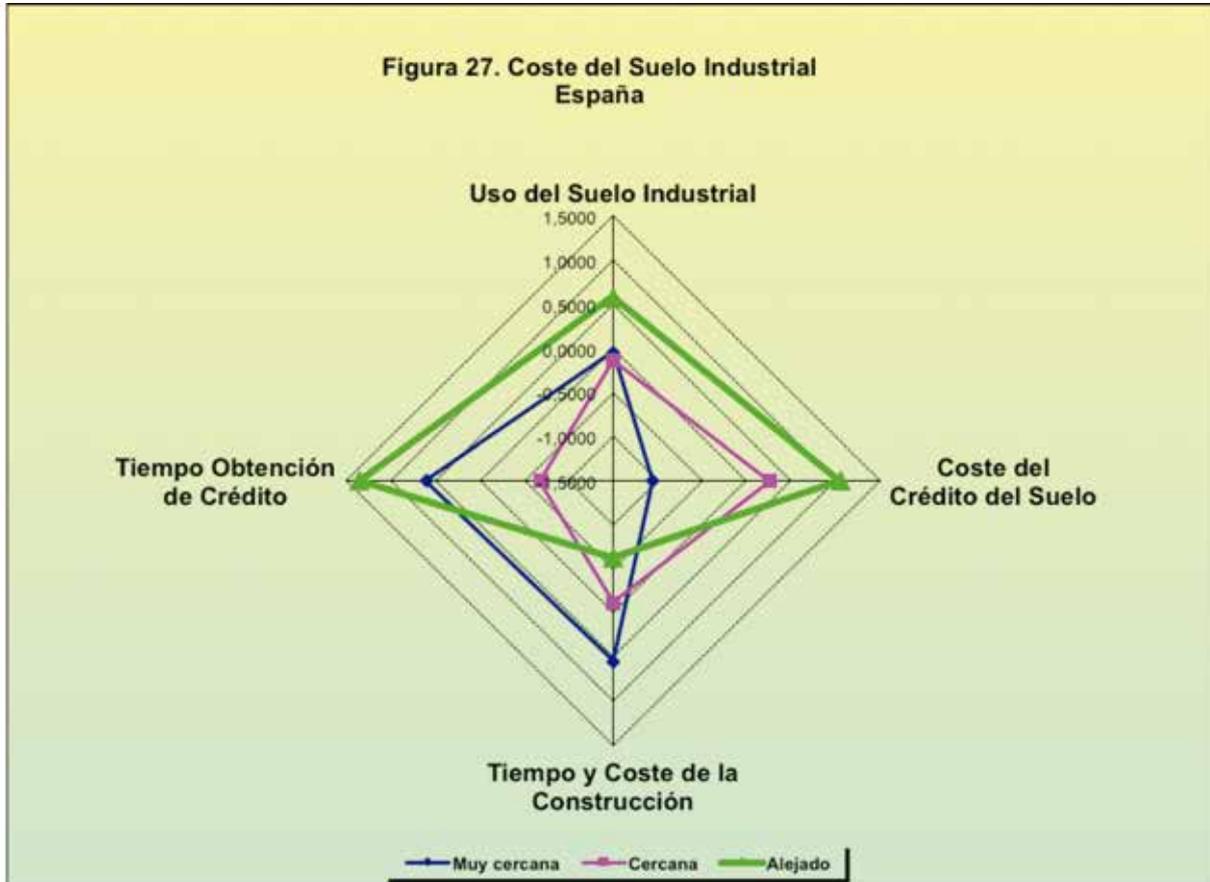
Pero, además de los centros de concentración de suelo industrial, las empresas que deseen desarrollar su actividad económica en un ámbito Rayano más local necesitan que los municipios situados en la Raya ofrezcan una cantidad suficiente de suelo industrial.

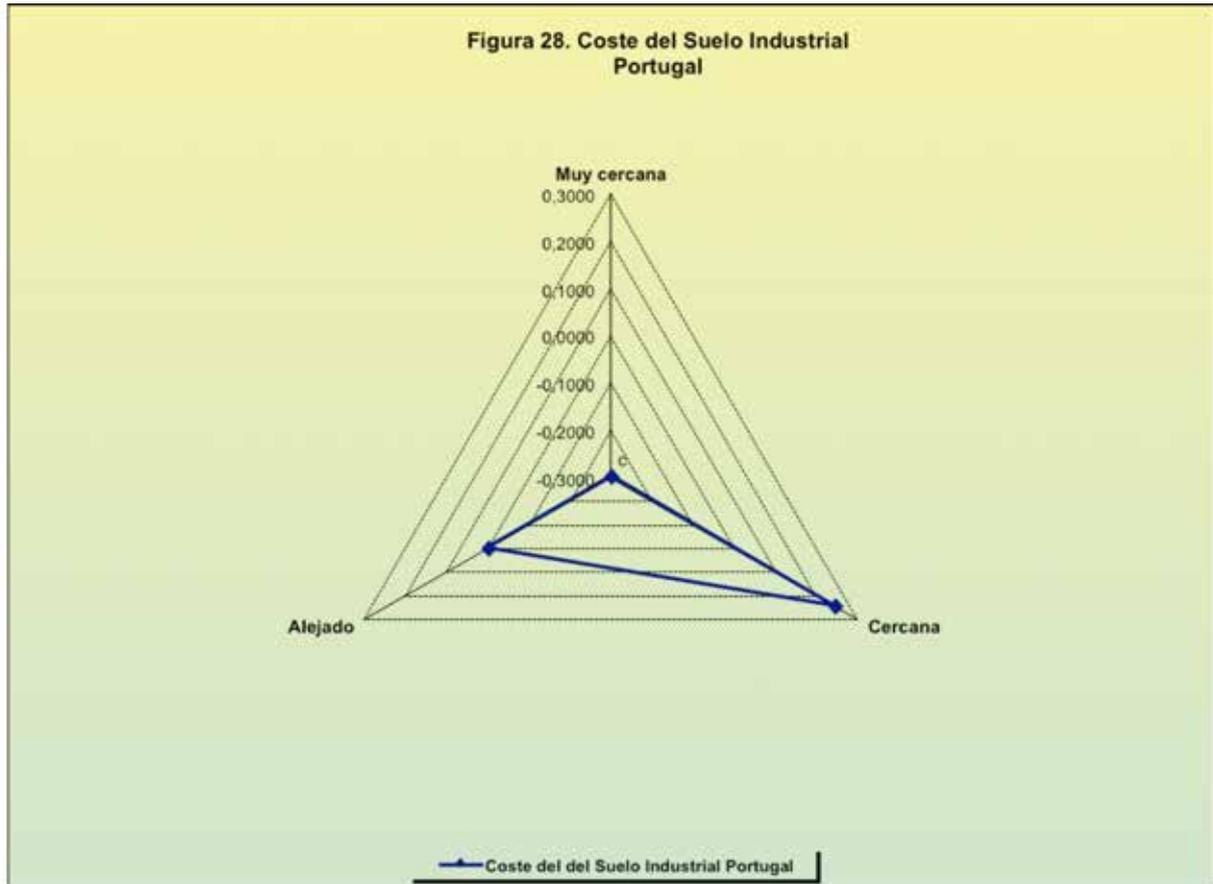
El presente estudio se ha centrado, pues, en analizar la visibilidad de suelo industrial por las empresas y en analizar aspectos como el tiempo de disposición y su coste. También, se pretende conocer algunos aspectos relevantes como es la posibilidad de obtener crédito para financiar la adquisición del bien.

i. Análisis por Zonas Geográficas

Los resultados para las empresas españolas se muestran en la Figura 27, como puede observarse, el coste y el tiempo en la gestión del crédito para el suelo industrial es superior en las zonas alejadas que en las zonas más cercanas, si bien el tiempo y el coste de la construcción es superior en las zonas más cercanas. La Figura 28 presenta los resultados para el caso portugués. Los datos recogidos no son lo suficientemente significativos como para extraer conclusiones firmes en este aspecto analizado. Únicamente, se comprueba que el coste del suelo industrial en la zona más cercana es sustancialmente menor que en el resto de las áreas consideradas y que, comparativamente con España, el coste del suelo es también inferior.

En una época de crisis económica como la actual, cuyo origen ha estado vinculado al sector de bienes raíces y al sector financiero, y donde tanto el crédito como el valor del suelo no han encontrado todavía la estabilidad necesaria, resulta complicado obtener datos lo suficientemente compactos que permitan obtener conclusiones consistentes al respecto.

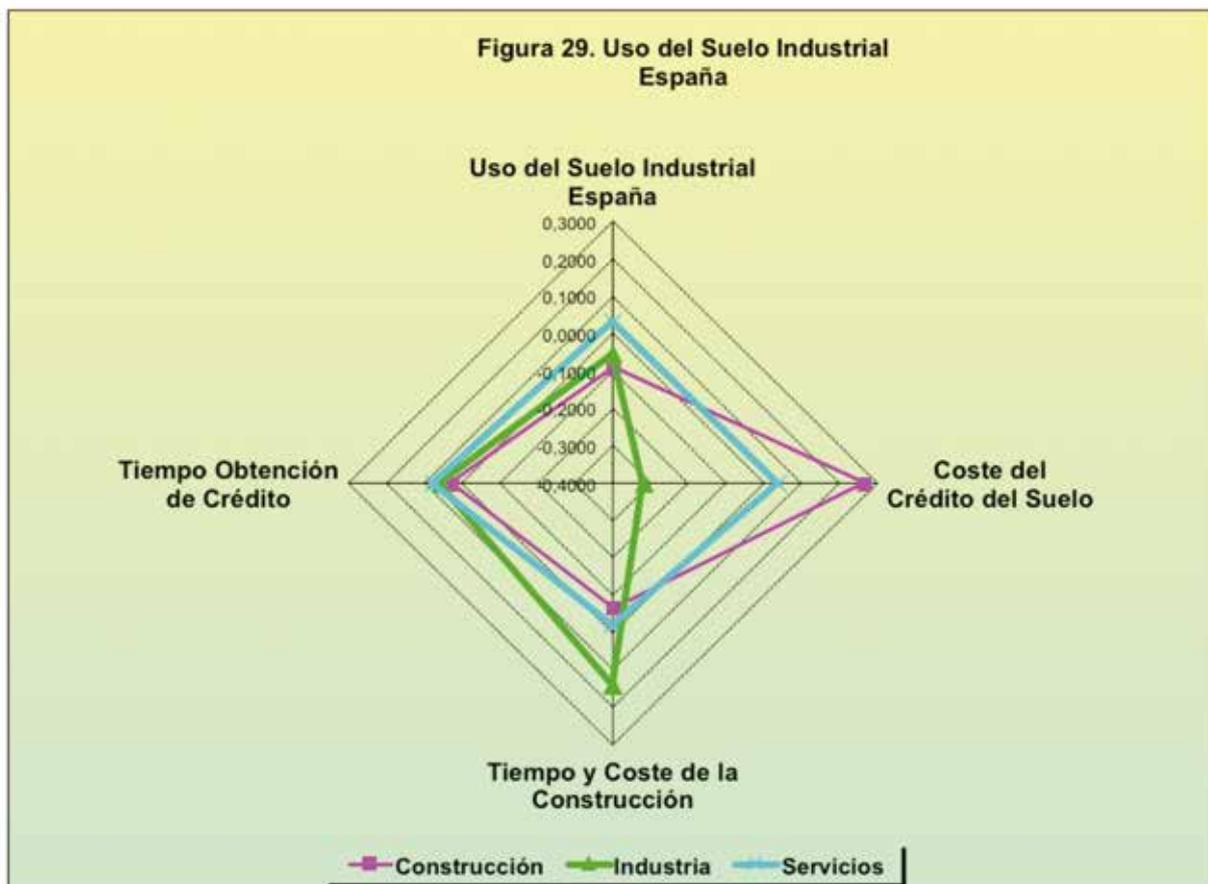


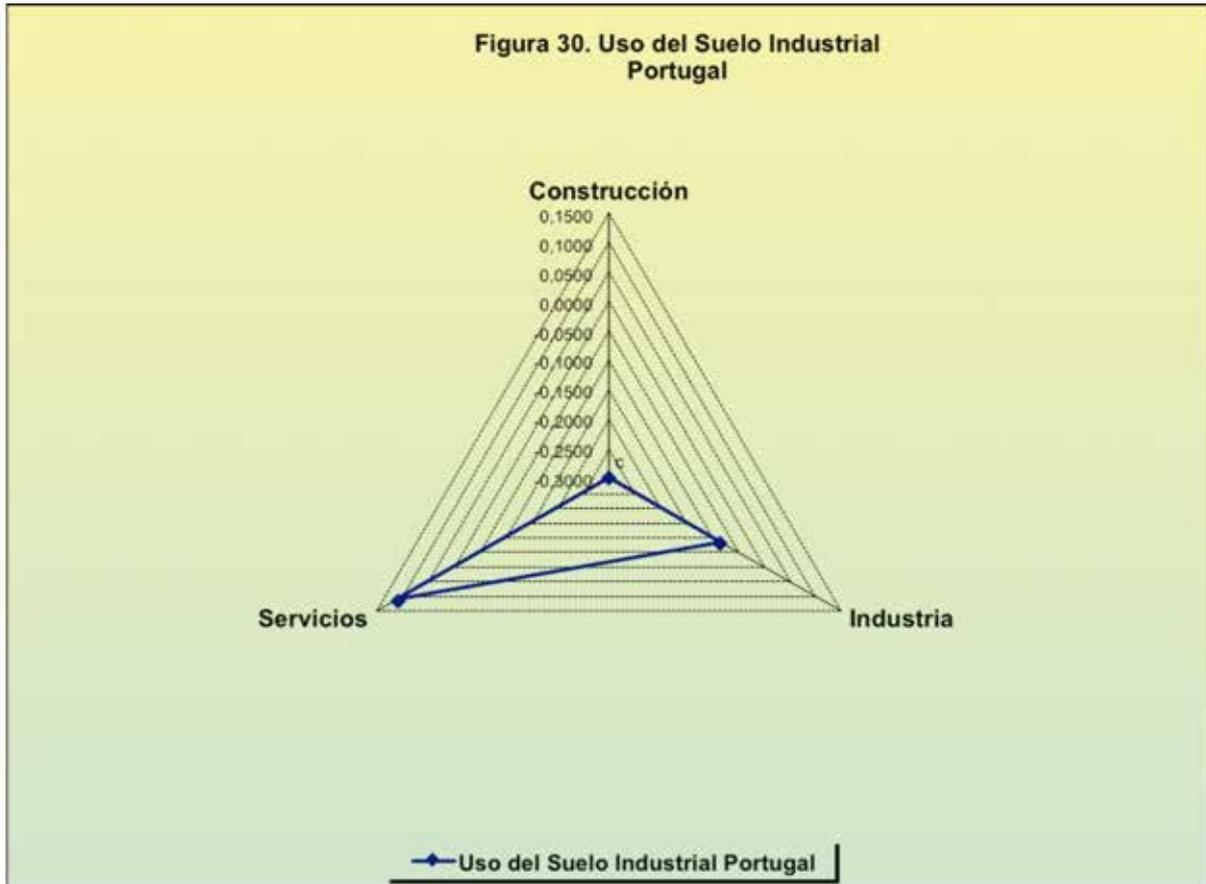


ii. Análisis por Sectores de Actividad

En el análisis sectorial, los resultados factoriales se muestran en la Figura 29, para España, y en la Figura 30, para Portugal. Con respecto al caso español, parece que el sector de actividad en el que se encuentre la empresa es significativo en relación con el coste del crédito para financiar el suelo. El sector industrial es sustancialmente el que soporta un menor coste, encontrándose en el extremo opuesto el sector de construcción. En cuanto a los tiempos y costes de la construcción, el sector industrial es el que se encuentra en peores condiciones y en relación con el tiempo de gestión del crédito, no se han encontrado diferencias significativas entre los diferentes sectores de actividad.

Con respecto a Portugal, aunque se han llegado a representar los factores determinantes del uso del suelo industrial, tampoco ha sido posible encontrar resultados consistentes. En una primera aproximación, se podría afirmar que las empresas pertenecientes al sector servicios y a la industria son las que muestran una mayor actividad en este ámbito, a diferencia de las empresas pertenecientes al sector de la construcción, que muestran una actividad mucho más deprimida. No obstante, se necesitan datos más sólidos para poder alcanzar conclusiones más relevantes.





h. Problemas judiciales

La seguridad comercial es un elemento imprescindible para un correcto desarrollo de las transacciones económicas entre las empresas. Cuando las compañías están expuestas a riesgos de cualquier tipo, se restringe dramáticamente su actividad. Es por ello que una de las prioridades de los gobiernos es proporcionar un marco de estabilidad económica dentro del cual la seguridad jurídica es uno de los pilares fundamentales.

Si lo que se desea es fomentar el comercio transfronterizo, uno de los primeros pasos que los gobiernos implicados deben dar es construir un entorno en el que las empresas encuentren, al menos, la misma seguridad jurídica que la que obtienen en su propio país. Las empresas se enfrentan a diferentes obstáculos en este ámbito: a) el simple hecho de no poder personarse en el sistema judicial de otro país; b) soportar costes suplementarios porque el litigio tiene un carácter transfronterizo; c) sufrir importantes dificultades para encontrar un abogado competente; d) el desconocimiento de los procedimientos técnicos particulares del otro país; e) el, a menudo, desconocimiento del idioma, lo cual contribuye a acentuar los problemas anteriormente enunciados. Para intentar paliar este tipo de problemas, el Parlamento de la Unión Europea ha desarrollado diversas Directivas que pretenden dotar a los ciudadanos y a las empresas de los mecanismos necesarios para resolver sus demandas cuando se enfrenten a conflictos con agentes de otros estados. Otra cuestión, bien distinta, es que la reglamentación desarrollada se conozca, que el procedimiento legal ofrecido tenga un coste adecuado a la magnitud de las demandas y que, finalmente, los mecanismos diseñados funcionen convenientemente en tiempo y forma.

En el presente estudio han sido analizados los problemas a los que se enfrentan las compañías como consecuencia de las relaciones económicas transfronterizas, en especial cuando tienen que resolver problemas de impagos e insolvencias de terceras personas. Ha sido analizado no sólo el coste en las demandas judiciales presentadas sino también el espacio de tiempo que tienen que soportar las empresas y que, en la mayoría de las ocasiones, supone un problema mayor incluso que el propio coste de la reclamación. Se han estudiado, finalmente, los factores tiempo y coste en las notificaciones judiciales, en la contratación de abogados y en el desarrollo de los juicios implicados.

En relación con la reclamación de impagos e insolvencias de terceras personas, han sido evaluados el tiempo y el coste que suponen el desarrollo de los procedimientos judiciales y la contratación de abogados. Asimismo, se ha intentado conocer la proporción de recuperación de las cantidades demandadas que finalmente han obtenido las empresas tras la resolución de los conflictos transfronterizos. Por último, también ha sido valorada la conveniencia de llevar a cabo el aseguramiento del cobro a clientes, como lo vienen haciendo muchas empresas en el propio país y si este proceder en el ámbito transfronterizo es conveniente, es decir, si resuelve los potenciales problemas de la relación con los clientes de forma eficiente.

i. Análisis por Zonas Geográficas

Los resultados factoriales de los problemas judiciales se presentan en la Figura 31, para la experiencia de las empresas españolas, y en la Figura 32, para el caso de las empresas portuguesas.

Respecto a las empresas españolas, tal y como se observa en el gráfico, las que están situadas más cerca de la Raya sufren un coste de oportunidad más elevado, lo que puede venir explicado por la dimensión relativamente más reducida de las cantidades demandadas. Este resultado se complementa con el hecho de que el coste y tiempo que emplean las empresas de la Raya en la gestión de los problemas judiciales es mayor que los que dedican el resto de las empresas más alejadas. En el resto de los epígrafes los resultados son similares para las empresas de cada zona geográfica, con la excepción de las empresas en la zona cercana respecto al tiempo y coste que deben soportar las empresas al gestionar los posibles casos de insolvencia financiera.

Por lo que se refiere a las empresas portuguesas, los factores que explican su comportamiento en términos de resolución de los conflictos jurídicos caracterizan de igual forma a las empresas cercanas y muy cercanas respecto de los costes y el tiempo dedicado a resolver las insolvencias y demandas judiciales. También, se pone de manifiesto la mayor incidencia de demandas judiciales en las empresas cercanas respecto a las más cercanas a la Raya. Esto, por supuesto, no es una característica de las empresas por pertenecer a una u otra zona geográfica sino una manifestación de que las empresas más rayanas prefieren no involucrarse en demandas judiciales formales. Ello pudiera ser debido, quizás, al menor tamaño de las cuantías a reclamar o a la mayor influencia de costes de oportunidad en las cantidades a reclamar por este tipo de empresas.

En relación con lo anterior, cabe señalar que la mayor parte de las empresas consultadas intentan evitar los tribunales para resolver los litigios transfronterizos. La mayoría de las actuaciones pasan, como mucho, por la contratación de abogados como mediadores en el conflicto, sin llegar a entrar en la vía judicial formal. Y, sobre todo, las empresas intentan adoptar prácticas comerciales, tales como el cobro al contado o la realización de transacciones sólo con empresas con las que con el tiempo han ido generando un clima de absoluta confianza, que eviten, en lo posible, el litigio. Ello es debido a que las empresas consideran que, en la mayoría de las ocasiones, las cantidades reclamadas no van a ser compensadas con los costes de transacción, implícitos o explícitos, que deberán soportar hasta la resolución del conflicto. Este comportamiento de las empresas no contribuye, lógicamente, a desarrollar una actividad económica transfronteriza amplia y sólida, como sería lo deseable, y de forma similar a cómo actúan las empresas dentro de su propio país cuando cuentan con las garantías judiciales (en tiempo y coste) habituales.

Figura 31. Problemas Judiciales España



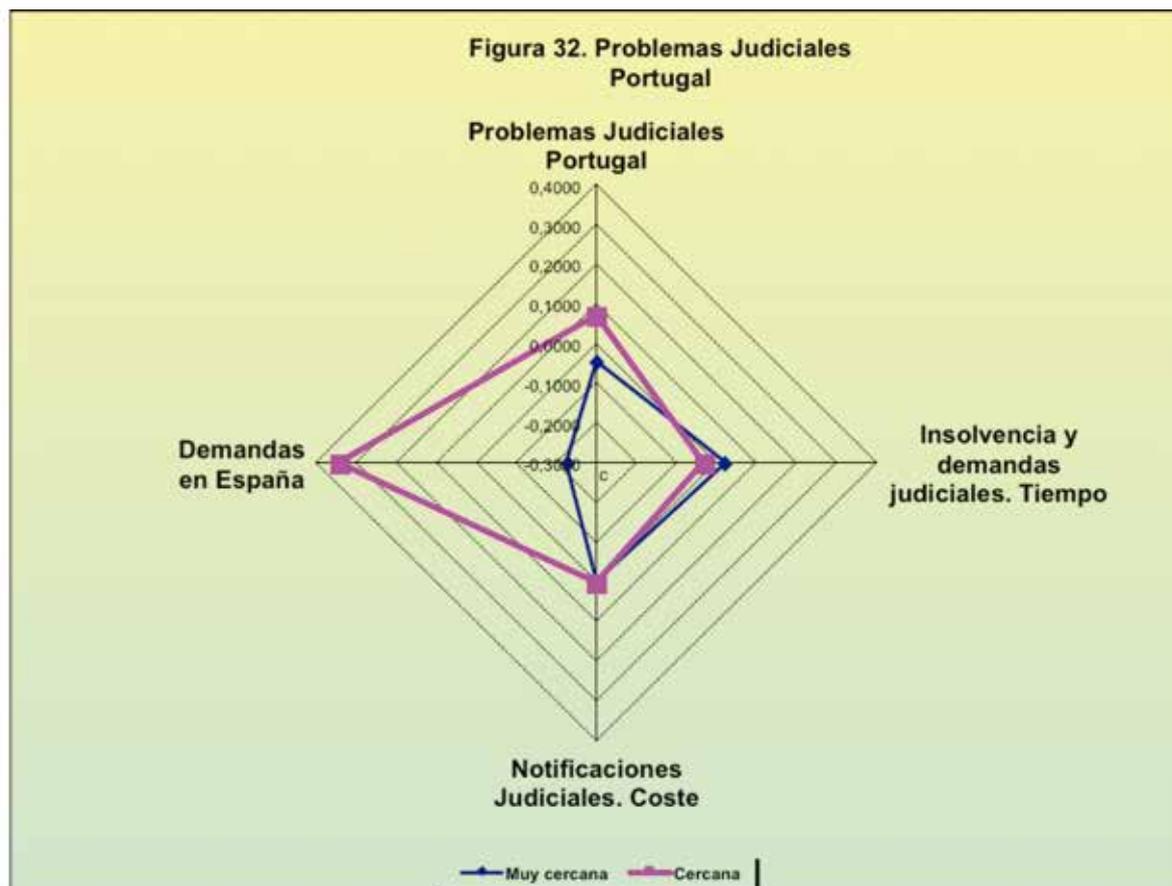
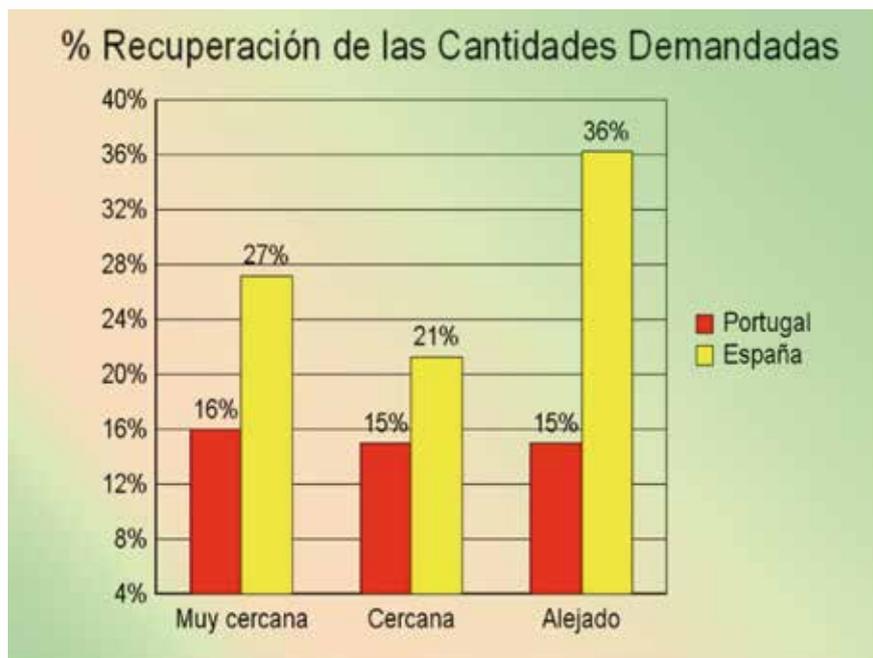


Figura 33. % Recuperación de las cantidades demandadas



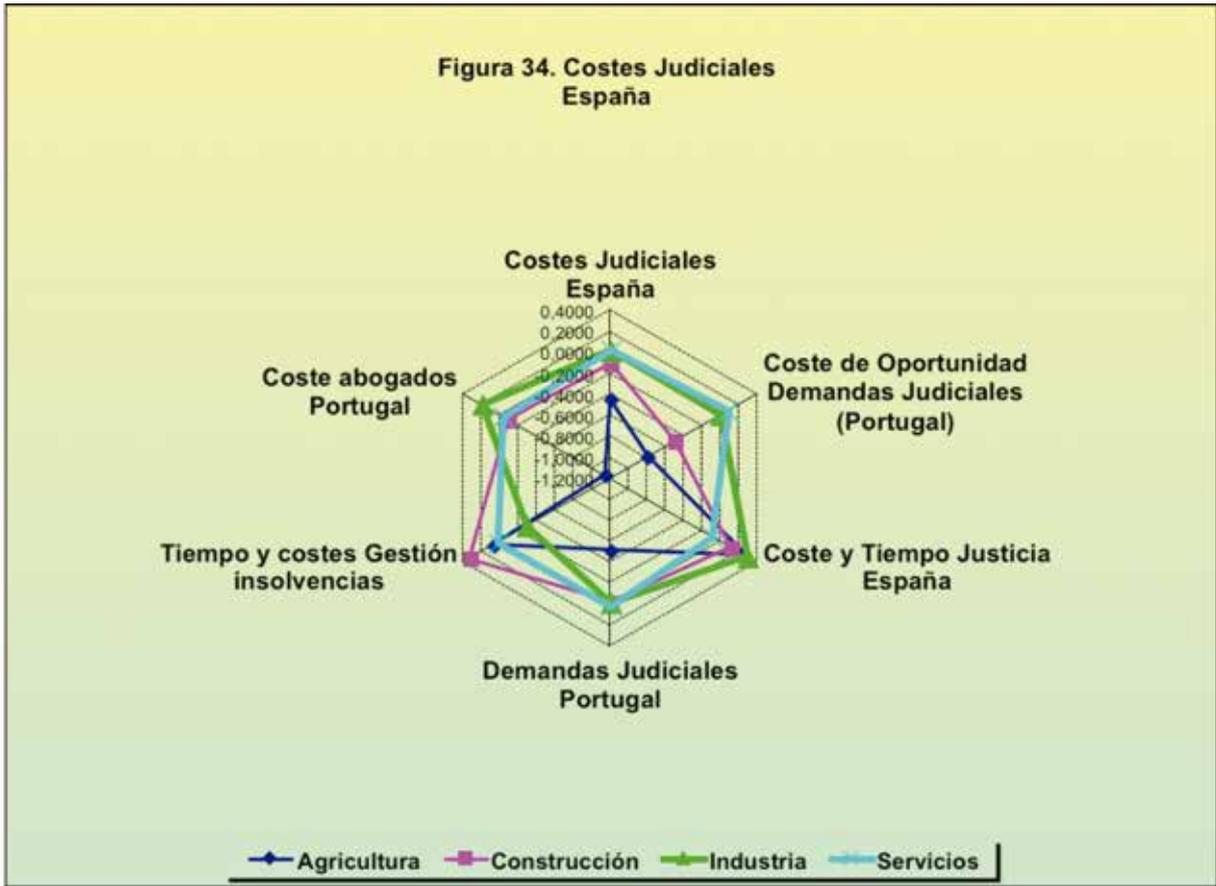
Por último, respecto a las cantidades recuperadas en las demandas judiciales, en la Figura 33 se puede observar cómo las empresas españolas situadas en la Raya recuperan, en promedio, entre el 21% y el 27% de la cantidad demandada, frente al 36% en promedio para las empresas más alejadas de la Raya. Por su parte las empresas portuguesas apenas llegan a recuperar el 15-16% en cualquier situación geográfica. Esto puede explicar el porqué las empresas prefieren emprender la vía de la negociación directa y, en todo caso, establecer las mayores precauciones de cara a evitar entrar en los procesos de reclamación judicial.

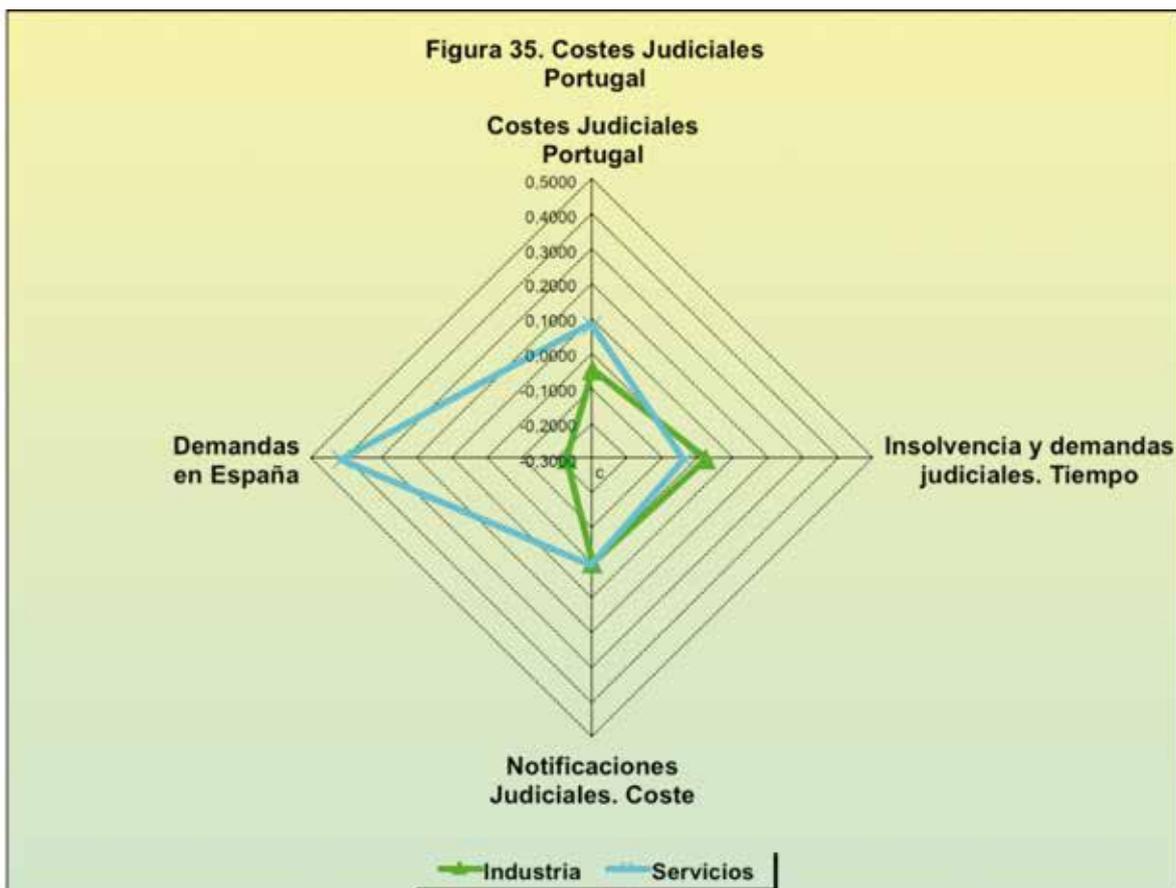
ii. Análisis por Sectores de Actividad

Por lo que se refiere a la incidencia de problemas judiciales transfronterizos por sectores de actividad, como se observa en la Figura 34, las empresas españolas se ven afectadas de forma similar independientemente del sector de actividad al que pertenezcan. El sector agrícola es el que sale un poco de esa regularidad, con datos ligeramente inferiores al resto de los sectores en demandas judiciales y coste de oportunidad en las demandas y abogados contratados en Portugal.

Respecto a las empresas portuguesas, únicamente se han obtenido datos para los sectores industrial y de servicios. Cabe destacar el hecho de que en el sector servicios el número de demandas transfronterizas es sustancialmente mayor que el caso de la industria.

Figura 34. Costes Judiciales España





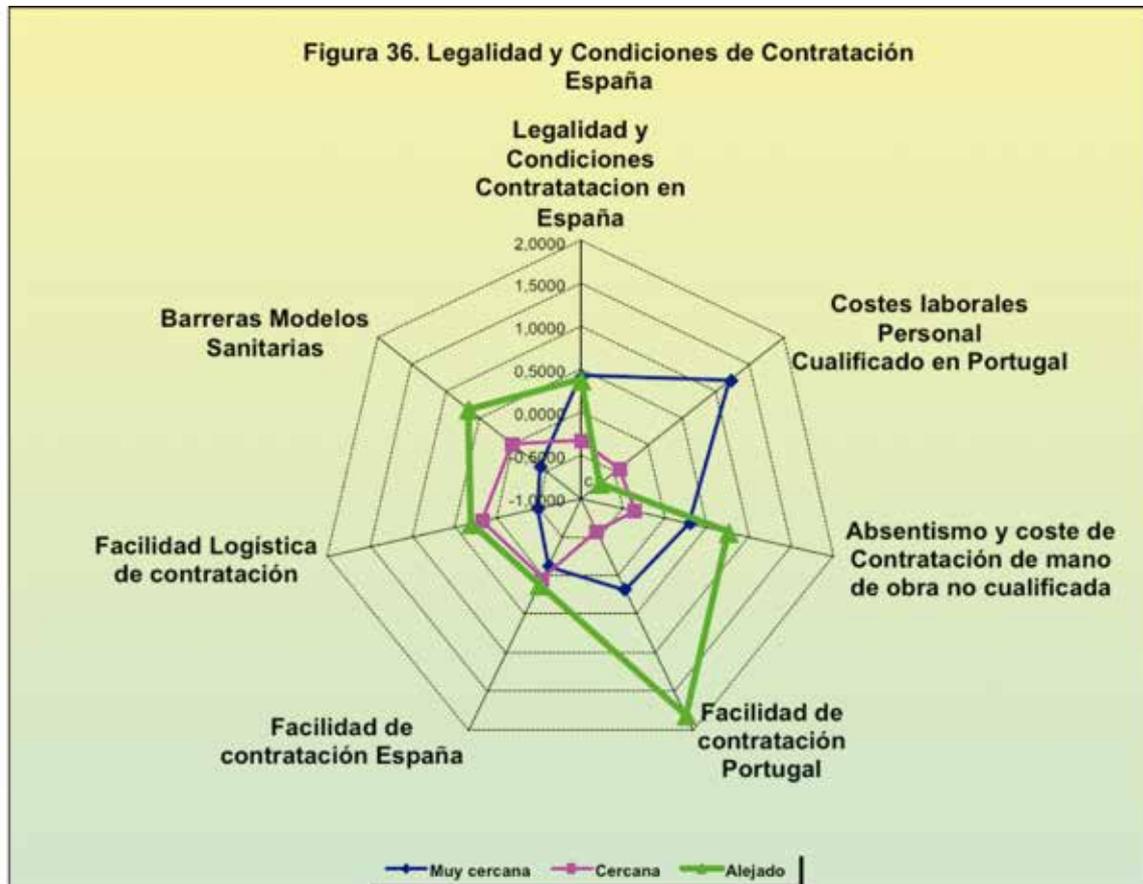
i. Relaciones laborales transfronterizas

La creación de un marco fluido de relaciones laborales transfronterizas entre España y Portugal es uno de los objetivos de gran número de iniciativas gubernamentales. La importancia de conseguir un intercambio eficaz de trabajadores radica en que es una de las formas más eficaces de mejorar el nivel de empleabilidad de la población. Ya hemos comentado anteriormente el problema endémico de la zona en relación con el progresivo envejecimiento de la población y las nefastas consecuencias que ello tiene sobre la generación de actividad económica. Es necesario romper esta dinámica y fomentar el empleo y la movilidad laboral transfronteriza y, más aún, fomentar la creación de empleo cualificado de manera que los jóvenes mejor formados no deban salir a buscar sus oportunidades laborales fuera de la región. Para conseguir este objetivo es necesario lograr la integración del mercado laboral en la Raya, mejorando los mecanismos de apoyo al empleo y eliminando las barreras a la circulación transfronteriza.

En este sentido, han sido estudiados los aspectos fundamentales en el proceso de intercambio de trabajadores en la frontera. Así, se ha evaluado la facilidad con la cual las empresas pueden contratar trabajadores tanto cualificados como no cualificados del otro país. También se han analizado los aspectos legales sobre el reconocimiento de la cualificación profesional de los trabajadores y si ello condiciona o no su contratación. Igualmente, se han tenido en cuenta algunos elementos que pueden condicionar la contratación como son la accesibilidad, el transporte de los empleados o el índice de absentismo laboral. Por último, ha sido examinada la atención sanitaria de los trabajadores. Esta cuestión puede tener una gran importancia debido a que los modelos sanitarios de España y Portugal presentan diferencias en cuanto a la gestión y el coste de la asistencia. En muchas ocasiones hemos observado que las empresas no conocen suficientemente los mecanismos sanitarios que operan en el país vecino. Esto puede generar importantes consecuencias cuando los trabajadores que eventualmente estén operando fuera de su país necesiten recibir asistencia sanitaria.

i. Análisis por Zonas Geográficas

El análisis efectuado ha revelado que el foco de atracción más importante, a la hora de la contratación de trabajadores foráneos, son las empresas españolas. No hemos obtenido datos significativos de contratación de empleados por las empresas portuguesas en la Raya. Así pues, únicamente presentamos los resultados para las empresas españolas, los cuales pueden observarse en la Figura 36.



Los resultados obtenidos son muy interesantes, pues denotan que el flujo de trabajadores a través de Raya en realidad no representa ninguna dificultad. Como se observa, en las zonas más cercanas es donde existe un mayor flujo de trabajadores que cruzan la Raya para trabajar en empresas españolas, no existe ninguna dificultad a la hora de contratar empleados. Incluso, podríamos decir que las empresas situadas en esta zona encuentran tan habitual contratar a trabajadores portugueses que la logística de contratación parece estar asegurada. En esta zona no existe tampoco ningún problema derivado de la oferta de servicios sanitarios. De las conversaciones con los encuestados se deduce que esto es debido a que, en su mayor parte, los trabajadores acuden cada día a trabajar a las empresas españolas y vuelven al finalizar su jornada a su localidad de origen. Por ello, las empresas españolas no necesitan realizar ningún tipo de adaptación para resolver este tipo de problemas. Hay que hacer notar, sin embargo, que la mayor parte del personal foráneo contratado por las empresas españolas es no cualificado. En este sentido, a las empresas muy cercanas a Raya les resulta difícil y muy costoso contar con personal cualificado de Portugal. Ello es debido, por una parte, a la generalmente escasa dimensión de las empresas radicadas en la Raya y a la relativa oferta de personal cualificado en Portugal en algunos sectores de actividad.

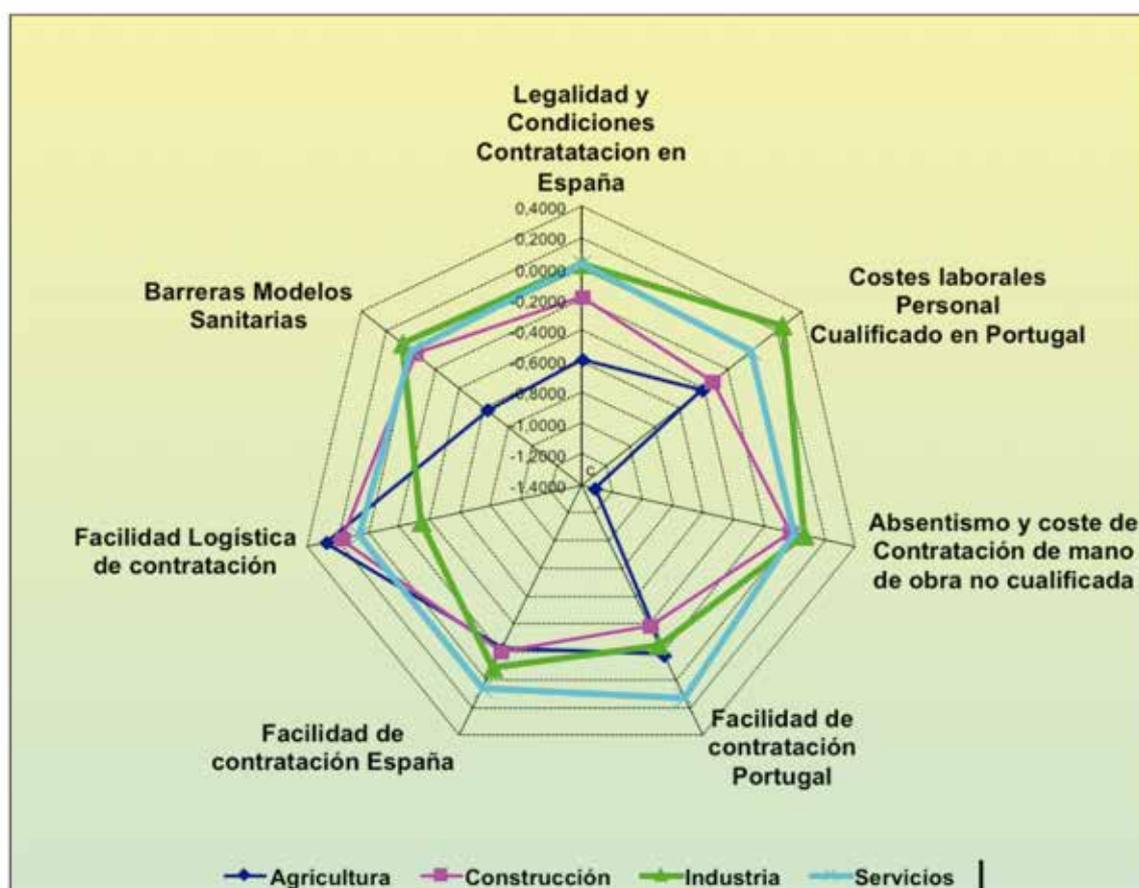
Otro de los resultados interesantes es que el absentismo del personal contratado proveniente del otro lado de la Raya ofrece cifras de absentismo laboral muy bajas en relación con los trabajadores españoles en las empresas cercanas a la Raya. Se da la circunstancia, además, de que en estas empresas es donde se produce el mayor volumen de contratación de personal foráneo. En cualquier caso, se constata, que para las empresas cercanas a la Raya la contratación de empleados portugueses no significa ninguna dificultad añadida respecto a los trabaja-

dores españoles. Es más, de las conversaciones con los responsables de personal de las empresas españolas, se ha podido comprobar que el grado de satisfacción en términos de productividad y seriedad en el desarrollo del trabajo es, en muchas ocasiones, mayor con los trabajadores portugueses.

ii. Análisis por Sectores de Actividad

En la Figura 37 puede observarse cómo afectan la legalidad y las condiciones de contratación a las relaciones laborales en cada sector de actividad. Si exceptuamos la agricultura, existe una cierta regularidad en los valores que presentan los distintos sectores. Cabe destacar la ausencia de problemas y dificultades que gozan las empresas de todos los sectores cuando contratan personal foráneo. Si exceptuamos al sector industrial, el resto de los sectores tampoco sufren problemas con la organización logística en la contratación de trabajadores transfronterizos.

Figura 37. Legalidad y condiciones de contratación en España por sector de actividad



El sector primario es, quizás, el que mejor adaptado está a la experiencia de contratación de trabajadores portugueses. Además de resolver fácilmente la logística en la contratación, como se acaba de indicar, tampoco sufre dificultades en relación con el modelo sanitario y está exento de los problemas de absentismo que presentan –levemente– el resto de los sectores.

Quizás sea el sector industrial el que, un poco por encima de la media, sufre algunas dificultades como cuando necesita encontrar personal cualificado en Portugal o cuando debe resolver los problemas que plantea la logística en la contratación.

Por último, los sectores servicios y construcción se mantienen prácticamente en la media de los valores que caracterizan las relaciones laborales transfronterizas. El sector servicios es el que encuentra, además, las menores dificultades a la hora de resolver la difícil cuestión de contratar en Portugal.

j. Síntesis de los costes de contexto en las zonas geográficas

Como resultado del Análisis Factorial hemos ido describiendo en detalle el impacto de los costes de contexto relativos a los diversos grupos generales que los engloban. Como síntesis final, mostramos la influencia que cada factor general tiene, tal y como se ha definido en las Tablas 17a y 17b, en cada una de las zonas geográficas establecidas.

i. Costes de contexto en las Subcomarcas más cercanas a la Raya

En la Figura 38 se representan los costes de contexto generales para los municipios representativos de la zona más cercana a la Raya. Los resultados muestran cómo los permisos de construcción representan un coste mayor para el municipio de Fuentes de Oñoro, si bien no hay mucha diferencia en este aspecto con Aldeadávila y Lumbrales. La fiscalidad en España como ventaja competitiva se percibe de forma relativamente similar en los cuatro municipios. En cuanto al comercio transfronterizo, los costes parecen afectar más a Lumbrales y a Fuentes de Oñoro. Los problemas relacionados con las gestiones bancarias transfronterizas son comunes a los cuatro municipios, al igual que el mayor coste fiscal en Portugal. Los costes explícitos en el comercio transfronterizo afectan, por orden de importancia, a Fuentes de Oñoro y a Fuenteguinaldo, y en menor medida a Lumbrales y Aldeadávila. Las empresas de este último municipio son las que resultan más afectadas por el coste del suelo industrial, seguido de Fuentes de Oñoro. Los costes judiciales afectan de forma importante todas las empresas de Fuentes de Oñoro, Lumbrales y Aldeadávila, mientras que Fuenteguinaldo es el municipio más afectado por las condiciones de legalidad y problemas de contratación de trabajadores. La Figura 39, presenta, a su vez, los resultados para Portugal.

Figura 38. Costes de Contexto "Zona En la Raya" - España

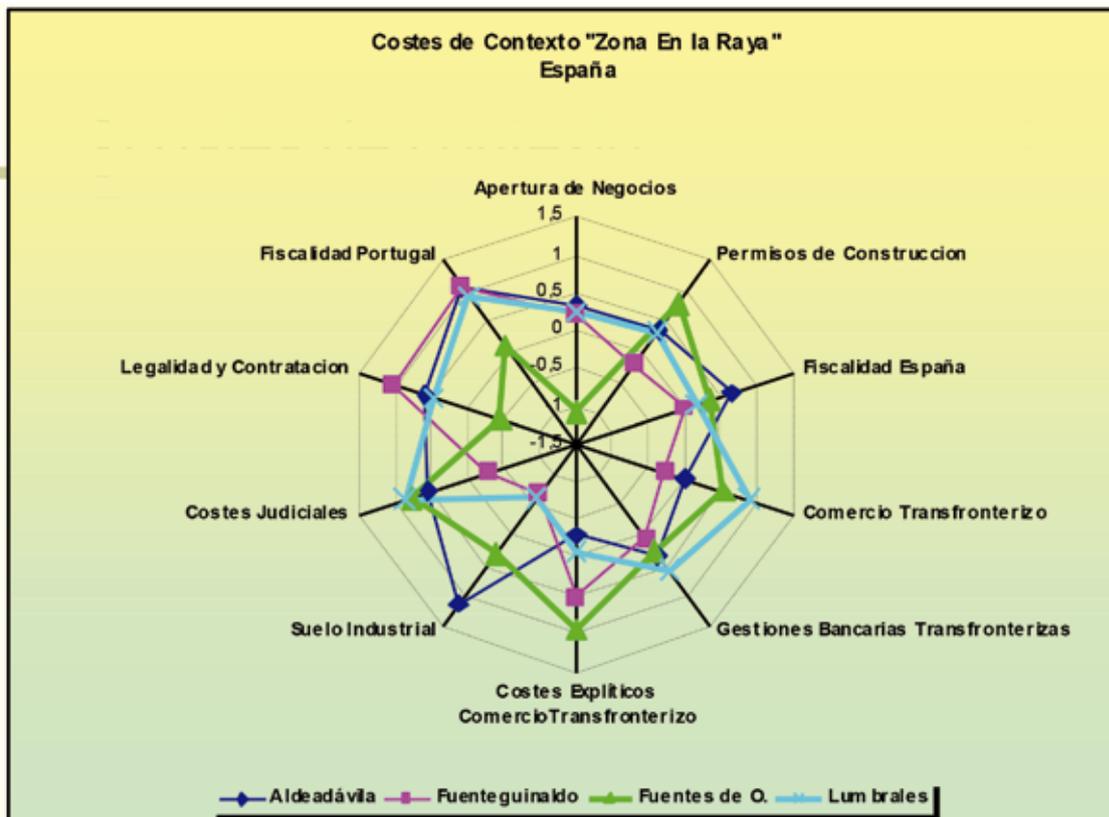
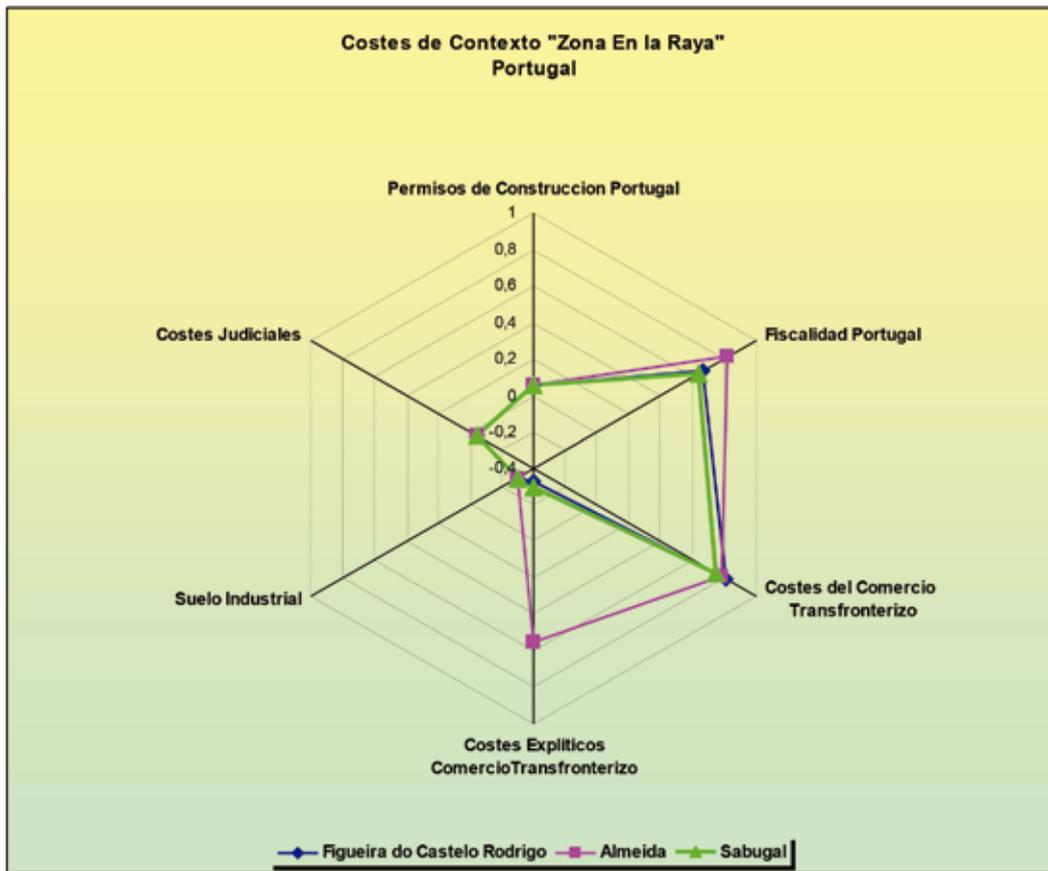


Figura 39. Costes de Contexto “Zona En la Raya” - Portugal



ii. Costes de contexto en la las Subcomarcas cercanas a la Raya

A diferencia de la zona muy cercana, los costes de contexto son mucho más regulares entre los diferentes municipios, si bien Ciudad Rodrigo y Vitigudino muestran algunos datos opuestos en Permisos de construcción, y Fiscalidad, en los costes del comercio transfronterizo, en los problemas derivados de la gestión financiera transfronteriza y en los costes explícitos del comercio transfronterizo. La Figura 40 muestra con detalle el importe relativo de cada coste de contexto que, en general, muestra unas cifras sensiblemente inferiores a los que podíamos observar en la Figura 38 para la zona muy cercana. Para Portugal, los resultados se presentan en la Figura 41.

Figura 40. Costes de Contexto "Zona Cercana a la Raya" - España

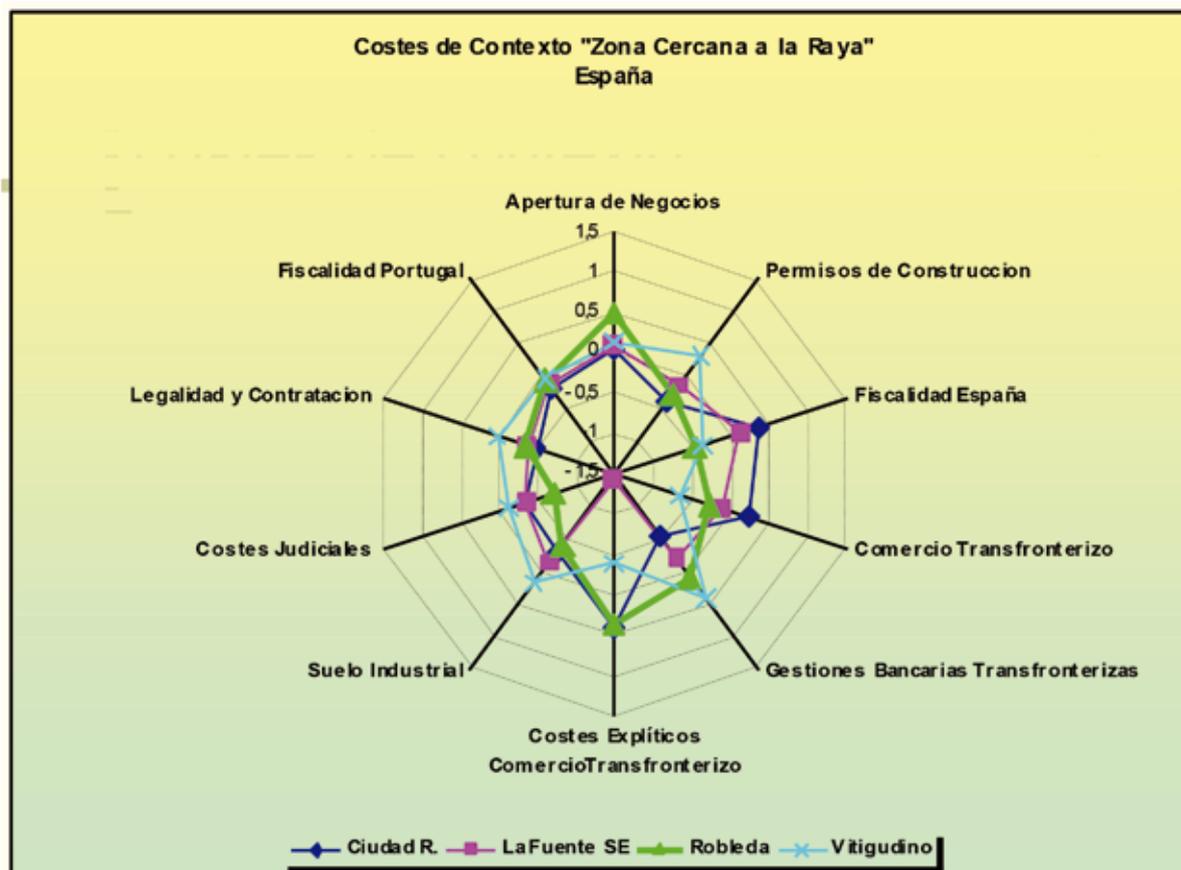
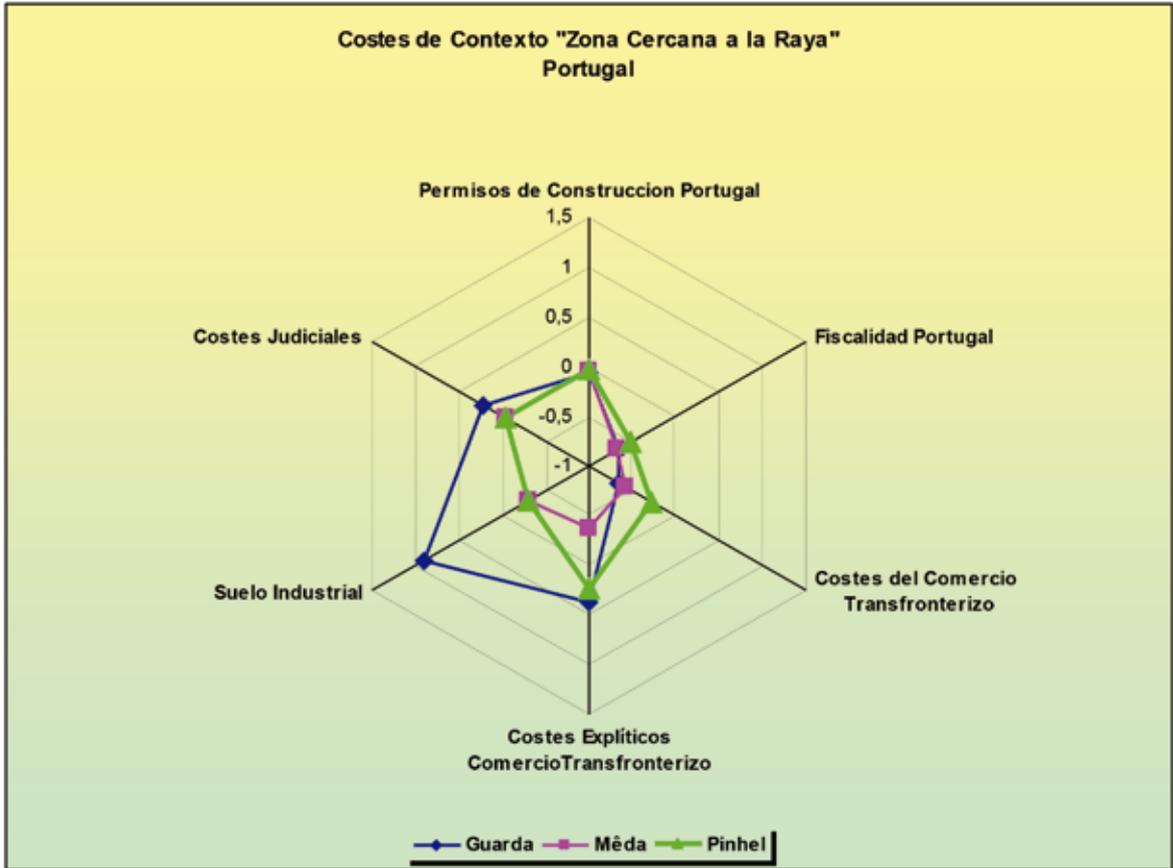


Figura 41. Costes de Contexto “Zona Cercana a la Raya” - Portugal



iii. Costes de contexto en las Subcomarcas alejadas de la Raya

Finalmente, en la zona alejada, los datos se muestran todavía más compactos entre municipios como se observa en la Figura 42. En la figura, puede advertirse cómo la obtención de los permisos de construcción, el coste del suelo industrial y las condiciones de legalidad y la contratación de los trabajadores son los factores más relevantes en este área. No obstante, cabe indicar que el nivel general de costes es, en la mayoría de los items, inferior al de las otras dos áreas. En la Figura 43 se muestran los resultados obtenidos para Portugal.

Figura 42. Costes de Contexto “Zona Alejada de la Raya” - España

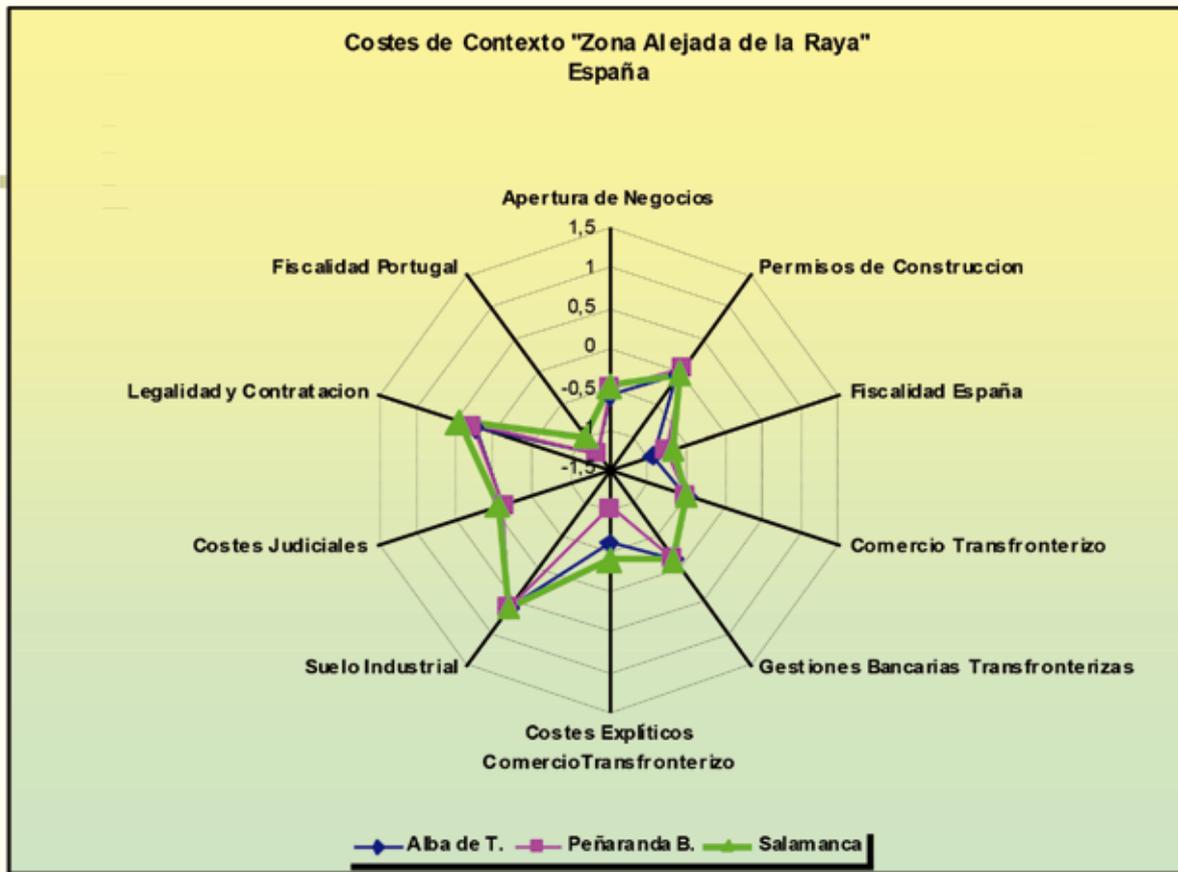
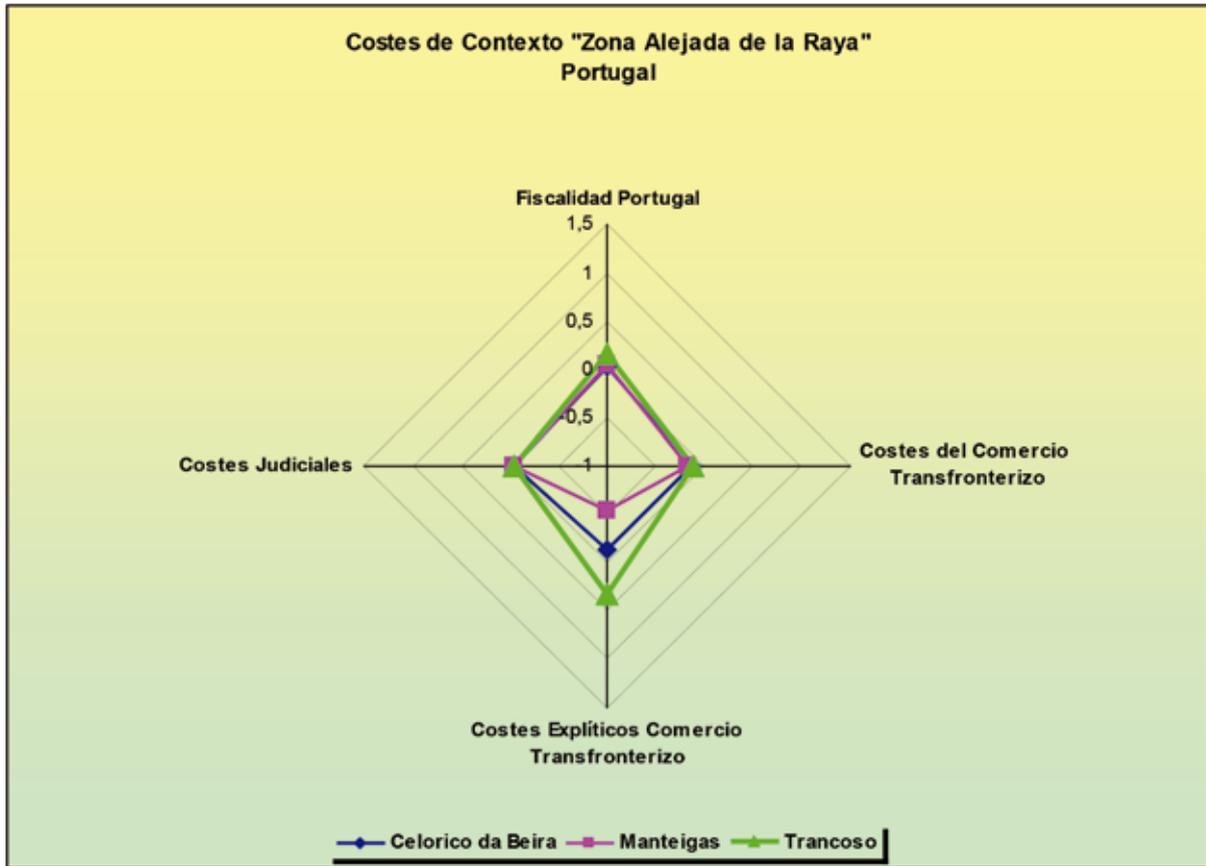


Figura 43. Costes de Contexto “Zona Alejada de la Raya” - Portugal



Por último, en la Figura 44 mostramos, para España, la síntesis final de los epígrafes generales de los costes de contexto en las tres zonas conjuntamente. Se observa, claramente, cómo, en general, los costes son mayores para las empresas situadas en la zona más cercana a la Raya, destacando ésta en todos los ítems, excepto en el relativo al coste del suelo industrial, que corresponde a las empresas alejadas como, por otra parte, parece lógico. En la Figura 45 se muestran los resultados para las empresas radicadas en Portugal. En su caso, los costes más relevantes se presentan en las áreas de fiscalidad, negativa diferencialmente para Portugal, y los costes del comercio transfronterizo, que incluyen, como ya se vio, los costes y tiempos en la gestión de importación y exportación de mercancías.

Figura 44. Costes de Contexto en las tres Zonas Geográficas - España

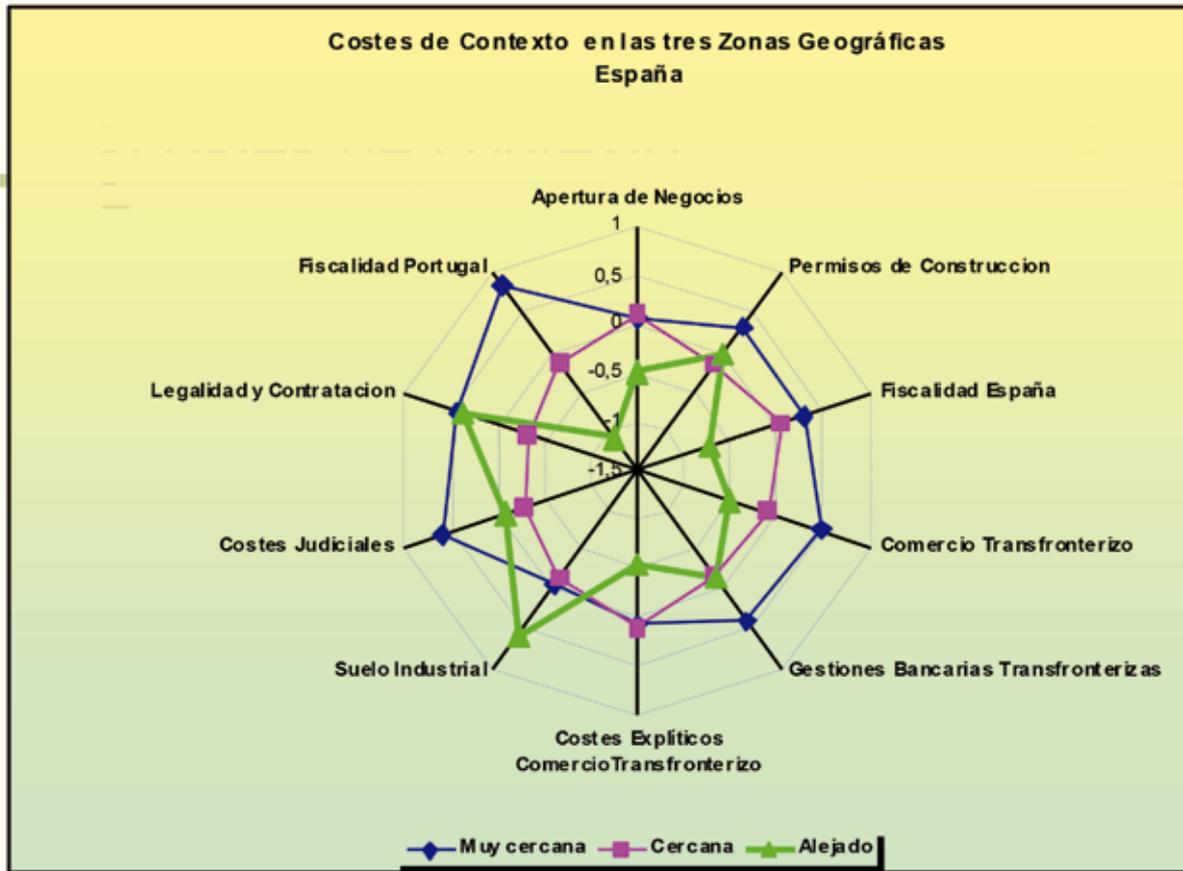
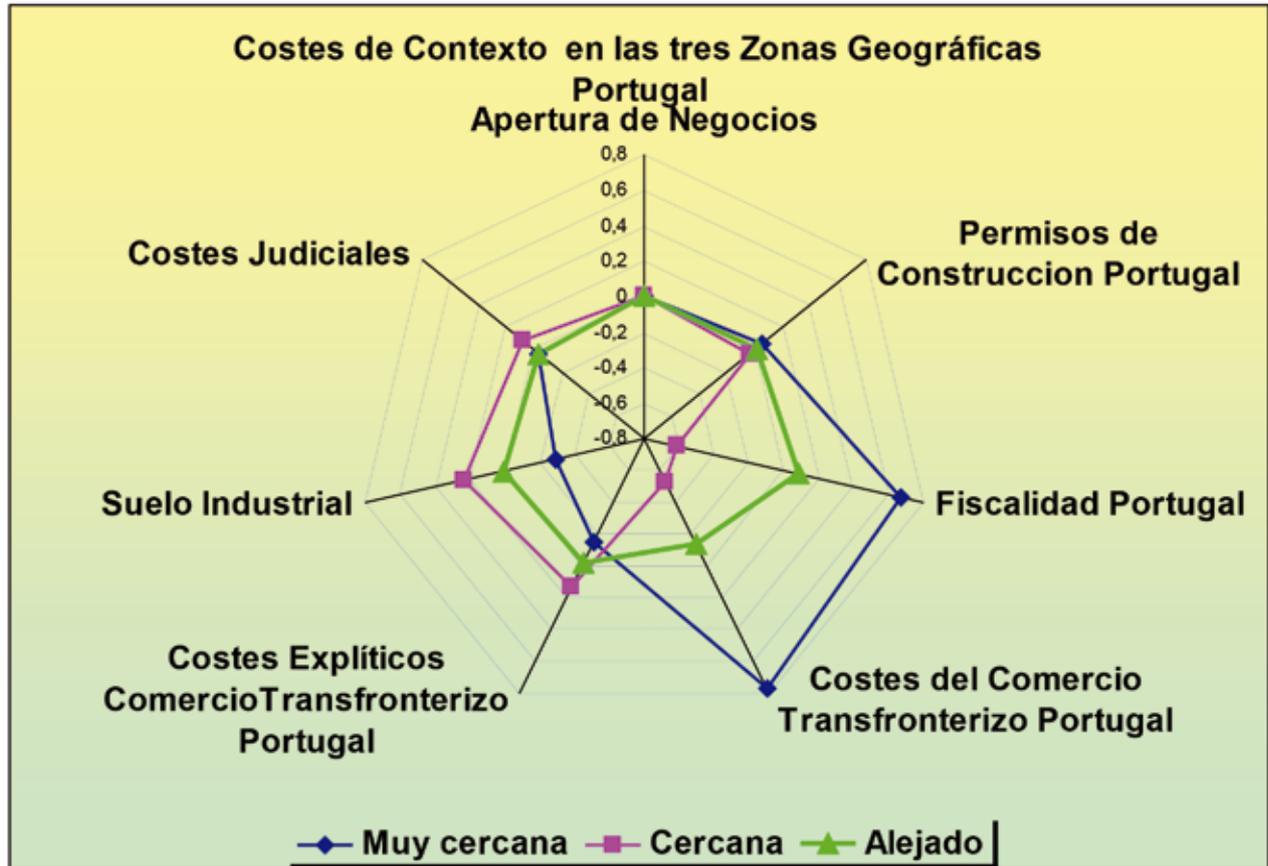


Figura 45. Costes de Contexto en las tres Zonas Geográficas - Portugal



3. Análisis de Conglomerados

Una vez finalizado el Análisis Factorial se ha llevado a cabo un Análisis Cluster, también denominado de Conglomerados, para asignar las diferentes empresas en grupos homogéneos delimitados por zonas geográficas. La idea de espacio geográfico constituido sobre la base de similitudes socioeconómicas, motiva la idea de tratar de encontrar la estructura natural que identifique a las empresas según el comportamiento económico inducido por las características del entorno en el que se encuentran. El Análisis Cluster es muy apropiado para lograr este objetivo, pues constituye una metodología de cuantificación objetiva de las características estructurales de una muestra.

En su operativa, el Análisis Cluster, considera todas las variables de forma conjunta y sin exclusión, asignando a todas ellas la misma función en la configuración de grupos (Sánchez Cuenca, 1990). El objetivo es llegar a clasificar individuos, en el presente estudio las empresas de la muestra, en grupos mutuamente excluyentes. Por su parte, las características de las empresas vienen definidas por las puntuaciones factoriales alcanzadas en el paso previo, en el análisis factorial.

Partiendo de las mencionadas puntuaciones factoriales, se ha generado un conjunto de Factores Generales que representan las variables utilizadas en el Análisis Cluster. En las Tablas 16, 17a y 17b ya habíamos mostrado las características explicativas de los factores obtenidos, su composición y la denominación de los Factores Generales. Tomando estos Factores Generales como variables representativas del comportamiento de las empresas, éstas han sido ordenadas y agrupadas en Subcomarcas y Zonas. Dentro de cada una de estas áreas, el grado de similitud de las empresas es diferencial respecto al que presentan otras empresas en el resto de las áreas.

El sistema de agrupación que hemos seguido ha sido el método Ward o de mínima varianza que es un método secuencial, aglomerativo, jerárquico y exclusivo. El procedimiento que sigue este método es ir integrando empresas de forma que se minimiza la varianza intragrupo de la estructura construida. Como medida de los intervalos ha sido elegida la distancia euclídea al cuadrado la cual pone el énfasis en el grado de diferencia entre dos elementos. Por último, hemos utilizado una de las herramientas más interesantes del Análisis Cluster, el dendrograma, para hacer más fácil la visualización de las empresas en grupos y obtener una comprensión intuitiva y directa del problema de los costes de contexto.

a. Resultados del análisis de conglomerados

Tras la aplicación del Análisis Cluster, hemos obtenido dos claras clasificaciones de las empresas en áreas geográficas, una por Subcomarcas y Concelhos y, otra, por Zonas geográficas respecto a la Raya. En el Anexo IV se presentan los dendrogramas que recogen la clasificación de las empresas españolas (dendrogramas 1 y 2) y portuguesas (dendrogramas 3 y 4) en las respectivas áreas geográficas.

Como se observa en los dendrogramas la clasificación de las empresas, tanto españolas como portuguesas, es muy aceptable y muy similar a la que cabría esperar de una asignación directa a las áreas geográficas establecidas. Para el caso español, podemos encontrar una clasificación muy aceptable en 4 grupos. Estos son, a nivel de zona respecto a la Raya, un primer grupo formado por empresas muy cercanas a la Raya, un segundo grupo, formado por empresas cercanas a la Raya en el entorno geográfico de influencia de Ciudad Rodrigo, un tercer grupo, formado por empresas cercanas a la Raya en el entorno geográfico de Vitigudino y, un cuarto grupo, formado por empresas alejadas de la Raya, fundamentalmente, Salamanca, Alba de Tormes y Peñaranda de Bracamonte.

En la Tabla 19a pueden verse con más claridad los detalles de la clasificación para las empresas españolas. El primer grupo está formado por 38 empresas situadas muy cercanas a la Raya las cuales presentan un 88,1% de clasificación correcta respecto a la asignación geográfica inicial. El segundo grupo está formado por 60 empresas del área geográfica de Ciudad Rodrigo que representan el 41,4% de las empresas de la muestra. En este grupo observamos que un pequeño número de empresas, un 11,9% o 5 empresas, se comportan con patrones económicos más similares a las empresas muy cercanas a la Raya, mientras que otras empresas, el 4,5% de su grupo, tiene un comportamiento más parecido a las empresas alejadas de la Raya. El tercer grupo está formado por 27 empresas que están situadas en el entorno geográfico de Vitigudino y todas ellas están correctamente clasificadas de acuerdo con su asignación inicial como cercanas a la Raya. Por último, el cuarto grupo, formado por 20 empresas, está situado en un área geográfica alejada de la Raya y se ha utilizado como muestra de control. Todas ellas están correctamente clasificadas si bien, ya hemos visto que hay dos empresas que, perteneciendo inicialmente a este grupo, el cluster las ha clasificado fuera de él. El porcentaje de clasificación correcta de este grupo es, pues, del 90,9%. En su conjunto, el porcentaje de clasificación correcta es aproximadamente del 92%, lo cual es más que satisfactorio y permite afirmar que los factores generados en el análisis factorial permiten clasificar correctamente a las empresas de acuerdo con su comportamiento respecto a los costes de contexto.

Tabla 19a. Clasificación de las empresas. España

Tabla de Clasificación, España. Zonas Raya ^a						
			Zona Raya			Total
			Muy cercana	Cercana	Alejado	
Zonas Clasificadas, España	Muy Cercanas	Recuento	37	0	1	38
		% de Zona Raya	88,1%	,0%	4,5%	26,2%
		% del total	25,5%	,0%	,7%	26,2%
	Cercanas CR	Recuento	5	54	1	60
		% de Zona Raya	11,9%	66,7%	4,5%	41,4%
		% del total	3,4%	37,2%	,7%	41,4%
	Cercanas VT	Recuento	0	27	0	27
		% de Zona Raya	,0%	33,3%	,0%	18,6%
		% del total	,0%	18,6%	,0%	18,6%
	Alejadas	Recuento	0	0	20	20
		% de Zona Raya	,0%	,0%	90,9%	13,8%
		% del total	,0%	,0%	13,8%	13,8%
Total		Recuento	42	81	22	145
		% de Zona Raya	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% del total	29,0%	55,9%	15,2%	100,0%

^a. País = España

Tabla 19b. Clasificación de las empresas. Portugal

Tabla de Clasificación, Portugal. Zonas Raya						
			Zona Raya			Total
			Muy cercana	Cercana	Alejado	
Zonas Clasificadas, Portugal	Muy Cercana	Recuento	20	0	0	20
		% de Zona Raya	90,9%	,0%	,0%	29,4%
		% del total	29,4%	,0%	,0%	29,4%
	Cercana PM	Recuento	0	11	3	14
		% de Zona Raya	,0%	40,7%	15,8%	20,6%
		% del total	,0%	16,2%	4,4%	20,6%
	Cercana/Alejada	Recuento	0	12	16	28
		% de Zona Raya	,0%	44,4%	84,2%	41,2%
		% del total	,0%	17,6%	23,5%	41,2%
	Varios (Guarda)	Recuento	2	4	0	6
		% de Zona Raya	9,1%	14,8%	,0%	8,8%
		% del total	2,9%	5,9%	,0%	8,8%
Total		Recuento	22	27	19	68
		% de Zona Raya	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% del total	32,4%	39,7%	27,9%	100,0%

En cuanto a la clasificación de las empresas portuguesas, también han sido agrupadas en 4 conglomerados. Respecto a la Raya, el primer grupo está formado por empresas muy cercanas a la Raya, un segundo grupo, formado por empresas cercanas a la Raya en el entorno geográfico Piñel y Meda, un tercer grupo, formado por empresas que combinan los criterios de cercanas y alejadas³⁴ respecto a la Raya. Y un cuarto grupo, formado por empresas cercanas a la Raya, fundamentalmente de Guarda pero que tienen un comportamiento claramente diferenciado de los grupos precedentes.

La Tabla 19b muestra con más precisión el detalle de la clasificación para las empresas portuguesas. El primer grupo está formado por 20 empresas situadas muy cercanas a la Raya las cuales presentan un 90,9% de clasificación correcta respecto a la asignación geográfica inicial. El segundo grupo está formado por 14 empresas del área geográfica de Ciudad Rodrigo que representan el 20,6% de las empresas de la muestra. En este grupo observamos que 3 de ellas, el 15,8% del conjunto, se comportan con patrones económicos más similares a las empresas alejadas de la Raya. El tercer grupo está formado por 28 empresas que están situadas en un entorno geográfico cercano/alejado de la Raya, de la cuales 12 corresponden al área inicial de las cercanas y 16 al área inicial de las alejadas. Por último, el cuarto grupo, formado únicamente por 6 empresas, presenta características más estrechamente ligadas al sector de las cercanas o muy cercanas, si bien, es un grupo en sí mismo muy heterogéneo que forman una especie de cajón de sastre con un comportamiento difícilmente identificable. Únicamente, comentar que dos de las empresas de este grupo podrían encajar en el de las empresas más cercanas mientras que el resto, las otras 4 empresas, presentan características más próximas a las empresas cercanas. El porcentaje de clasificación final para el conjunto de las empresas portuguesas es, aproximadamente del 80%. Al igual que los resultados obtenidos para las empresas españolas, también se puede afirmar que

³⁴ Recuérdese, al respecto, que en el caso de Portugal la distinción entre empresas cercanas y alejadas de la Raya no resulta tan marcada o significativa como en el caso de España donde el grupo de empresas alejadas lo es realmente y ha sido elegido con criterios de muestra de control, para comparar los resultados.

en el caso de las empresas portuguesas el porcentaje de clasificación correcta es muy satisfactorio y permite, asimismo, confiar en factores generados en el análisis factorial de cara a explicar adecuadamente el comportamiento de las empresas respecto a los costes de contexto.

i. Reasignación geográfica de las empresas

Tras el análisis realizado, tanto en el caso español como en el portugués, se sigue manteniendo la clasificación geográfica establecida inicialmente, esto es, zonas muy cercana, cercana y alejada de la Raya. Los resultados de clasificación son muy buenos y ello nos permite mantener la confianza en los factores obtenidos en el análisis factorial para interpretar el efecto de los costes de contexto en cada zona geográfica considerada.

Ahora bien, los resultados del Análisis Cluster sugieren que las áreas de influencia en los costes de contexto deben ser redefinidas para obtener una mejor comprensión del comportamiento económico de las empresas en relación con aquéllos. Concretamente, para el caso español, la zona cercana debiera ser reinterpretada dividiéndola en dos subáreas diferenciadas, una de ellas concerniente a la zona de influencia de Ciudad Rodrigo y otra, que atañe a la zona de influencia de Vitigudino. Las otras dos zonas, la muy cercana y la lejana se mantienen tras el cluster con índices de clasificación que rondan el 90% y, por tanto, no es necesario redefinirlas o separarlas. La Figura 46 muestra las subcomarcas españolas en las nuevas zonas geográficas redefinidas.

Figura 46. Subcomarcas españolas – Nuevas zonas geográficas redefinidas

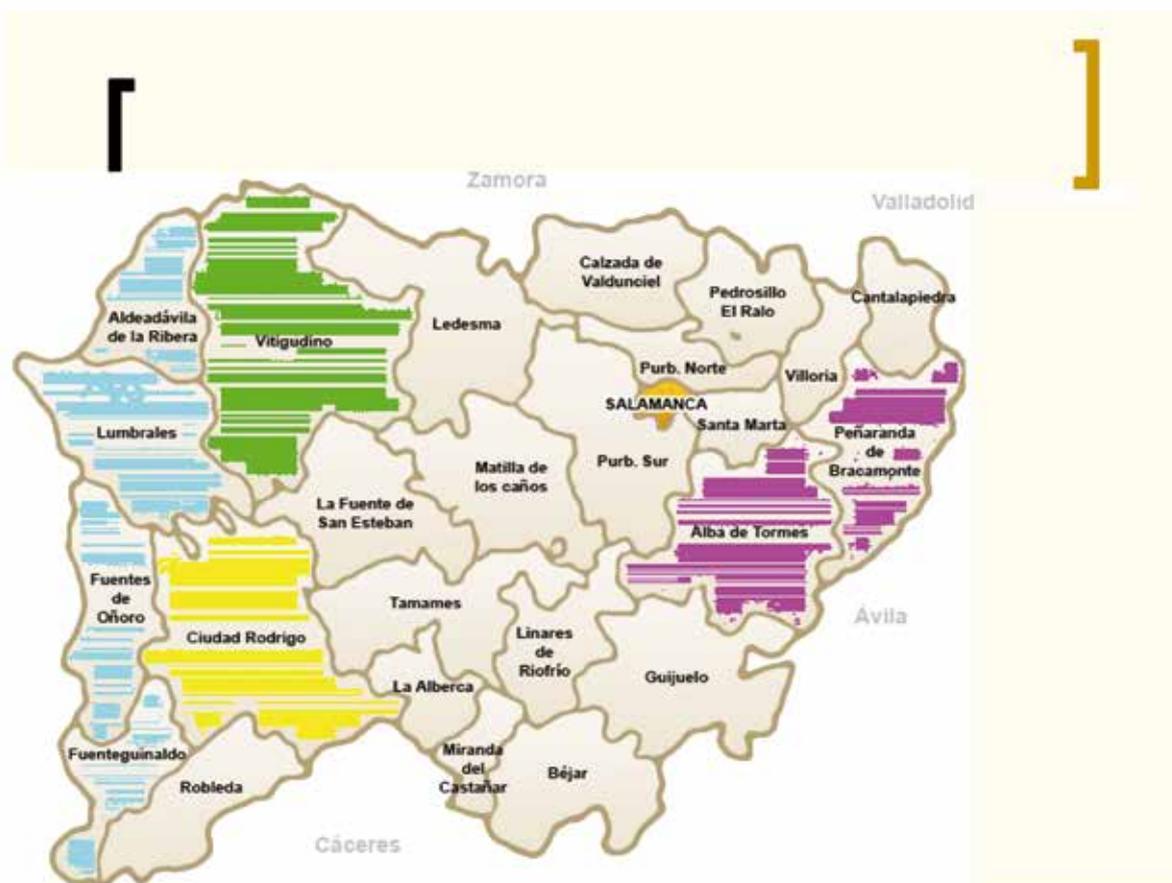


Figura 47. Subcomarcas portuguesas – Nuevas zonas geográficas redefinidas



En el caso de Portugal, los resultados también aconsejan delimitar las zonas cercana y alejada. Ya habíamos advertido, en los epígrafes anteriores que la separación del territorio portugués en muy cercano, cercano y alejado, respecto de la Raya era un tanto artificial puesto que las dos últimas no dejaban de tener muchas similitudes, si bien, manteníamos la clasificación como una forma de emular el criterio aplicado para la parte geográfica española. Pues bien, los resultados del cluster, véase la Figura 47, sugieren, en la línea de lo que se acaba de indicar, que la partes cercana y lejana no debieran separarse puesto que, del análisis de similaridad, parece desprenderse que las empresas pertenecientes a ambas áreas mantienen comportamientos comunes, sin diferenciar. Sólo una parte de la muestra, 14 empresas, clasificadas como cercanas, dentro de la zona de influencia de Piñel y Meda, recibirían una influencia diferente de los costes de contexto, si bien, la reclasificación de estas empresas se mantiene, igualmente, entre las zonas cercana y alejada.

ii. Los Costes de Contexto en el nuevo escenario

Con los resultados obtenidos en el Análisis Cluster, hemos vuelto a identificar el impacto que los costes de contexto ejercen sobre las empresas en los nuevos espacios geográficos redefinidos. En la Figura 48 se presenta el nuevo mapa de costes en relación con las zonas geográficas españolas y en la Figura 49 se muestran los nuevos resultados para las zonas geográficas portuguesas.

Para el caso español, como se puede observar, no cambian sustancialmente las conclusiones que habíamos obtenido en el caso español tras el Análisis Factorial aplicado a las zonas inicialmente definidas. Sin embargo, los resultados del Análisis Cluster ponen de manifiesto que es conveniente diferenciar las zonas de influencia de Ciudad Rodrigo y Vitigudino pues algunos de los costes que sufren las empresas están influidos por su localización geográfica particular. Así, se comprueba cómo los costes transfronterizos explícitos afectan de forma sustancial, en mayor medida, a las empresas de la zona de Ciudad Rodrigo. Esto puede deberse a que la vía más importante de comunicación con Portugal en su caso es la autopista de peaje que une Vilar Formoso con Guarda. A las empresas de esta zona les resulta difícil eludir el tránsito por ella. Sin embargo, en el ámbito financiero, parece que las gestiones bancarias transfronterizas, siendo importantes en ambos casos, parece que tienen un impacto más negativo en la zona de Vitigudino que, en este aspecto, se asimila negativamente a lo observado en la zona más cercana. En general, los problemas que genera el comercio transfronterizo y la percepción de la ventaja fiscal a favor de España, parece que están mucho más presentes en el comportamiento de las empresas de Ciudad Rodrigo en comparación con sus homónimas de Vitigudino. En el lado opuesto, los efectos de la legalidad en las condiciones de contratación los costes de las demandas judiciales y el uso del suelo industrial, aunque no son problemas despreciables, afectan en menor medida a las empresas del área de influencia de Ciudad Rodrigo.

Por último, conviene hacer notar que, al igual que ya habíamos observado en el Análisis Factorial, los costes de contexto afectan, en general y de forma más sustantiva, a las empresas situadas en la misma Raya, en especial en lo que se refiere al Comercio transfronterizo, al impacto de los costes judiciales sobre el comercio y a la percepción de la fiscalidad como elemento negativo para la implantación de negocios en Portugal.

En cuanto a las empresas más alejadas de la Raya, el comportamiento de los diversos ítems es muy similar a lo ya comentado en el correspondiente apartado del Análisis Factorial por lo que únicamente conviene hacer notar las ventajas relativas, respecto al resto de las empresas situadas en la Raya o cerca de la Raya, de los menores costes que aquéllas soportan en la apertura de negocios y en el comercio transfronterizo. Por otra parte, la mayor distancia a la Raya no las permite percibir tan claramente la ventaja o desventaja fiscal de España frente a Portugal, de la misma forma que no parece que estén tan preparadas, como las empresas más cercanas, para gestionar con eficacia los problemas laborales transfronterizos. Y, en definitiva, salvo en el uso y coste del suelo industrial, para las empresas situadas lejos de la Raya, ninguna fuente de coste es superior a las que afectan a las empresas más cercanas.

En relación con las empresas portuguesas, al comparar la Figura 48, que corresponde a las áreas geográficas redefinidas con el Análisis Cluster, donde se mostraban los resultados de los costes tras el Análisis Factorial, observamos que, aunque se mantienen las conclusiones obtenidas para las zona más cercana, para las nuevas áreas “cercana PM” (Pinhel y Meda) y “Cercana/Alejada” se revela que los costes transfronterizos explícitos afectan en mucha mayor medida a las empresas de las zona Cercana PM que a las empresas de la nueva área Cercana/Alejada, al contrario que lo que sucede con los costes del comercio transfronterizo generales. En lo sustancial, para las empresas portuguesas, los demás resultados se mantienen prácticamente inalterados.

Figura 48. Costes de Contexto Generales – Apertura de Negocios - España

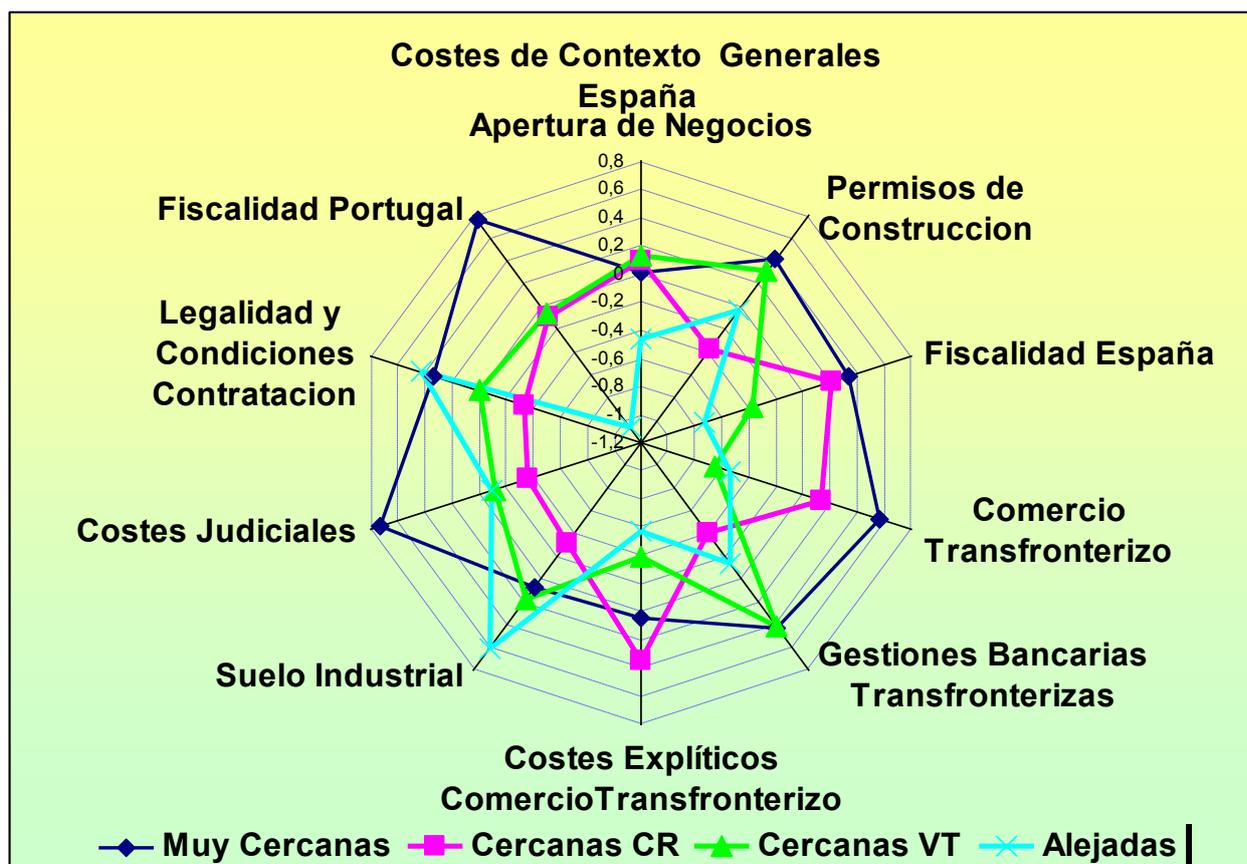
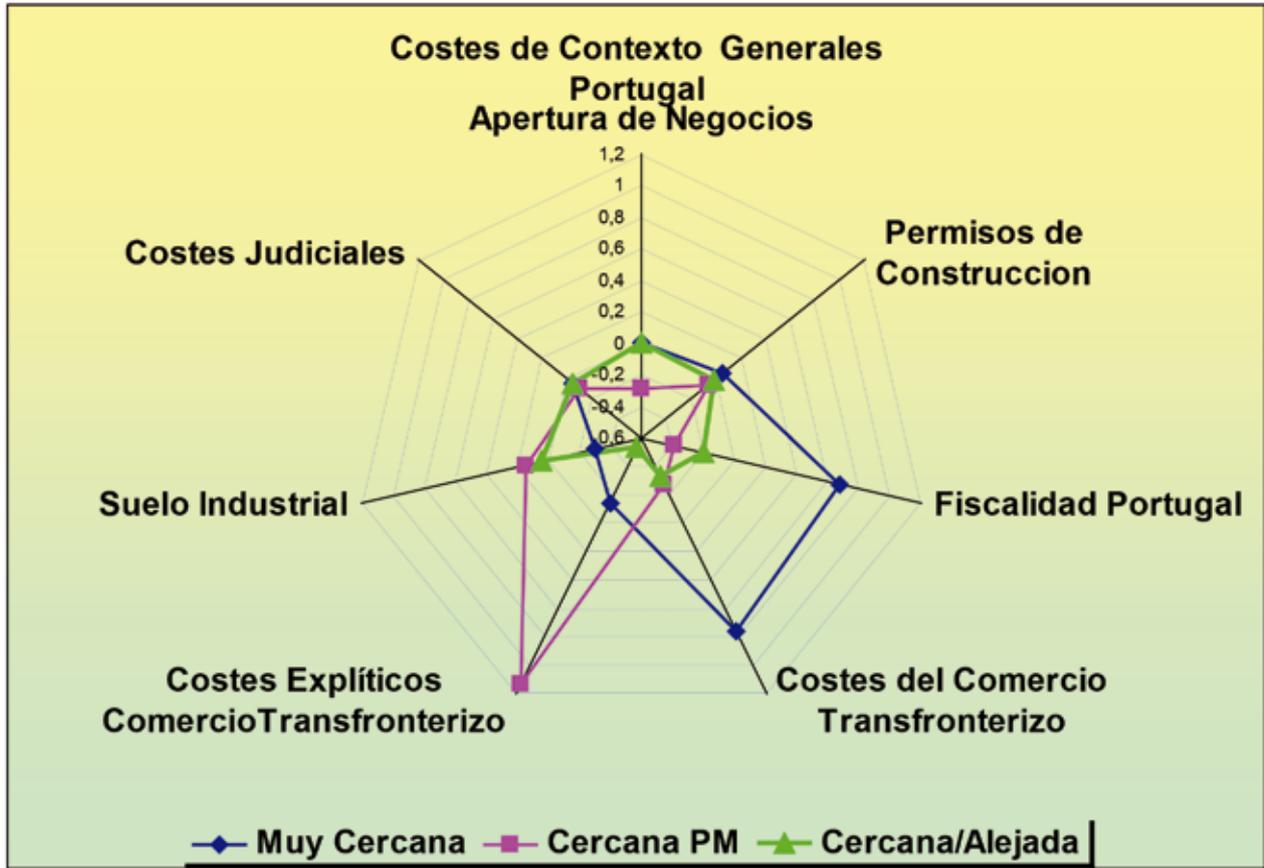


Figura 49. Costes de Contexto Generales – Apertura de Negocios - Portugal



4. Índice General de Costes de Contexto

Mediante el Análisis Factorial desarrollado hemos construido un conjunto de factores representativos de los costes de contexto en las empresas, según su pertenencia a una determinada área geográfica. Estas áreas, delimitadas inicialmente como estructuras homogéneas, susceptibles de influir en el comportamiento económico de las empresas, han sido redefinidas ligeramente tras realizar el Análisis Cluster y ello nos ha permitido comprender, con más detalle, el papel que juegan los costes de contexto en el ámbito transfronterizo.

Si bien por muchos motivos es esencial un conocimiento preciso de la influencia particular de cada fuente de costes de contexto, para que las empresas puedan enfrentarse adecuadamente a los mismos o para que la Administración pueda llevar a cabo políticas encaminadas a reducirlos, entre otras razones, es conveniente, asimismo, llegar a alcanzar una idea del efecto que, en términos comparativos y cuantitativos, ejercen los costes de contexto sobre el conjunto de las empresas, según el área geográfica en el que estén implantadas.

Como se ha visto a lo largo de este capítulo, el efecto de los costes de contexto en cada una de las zonas descritas es diferente y el estudio ha revelado que, a medida que la zona geográfica considerada se sitúa más cerca de la Raya fronteriza, la influencia de los costes de contexto es mayor. Pero no hemos llegado a determinar una medida más o menos precisa del alcance de dicho efecto.

Es por ello que resultaría interesante disponer de un índice general de costes de contexto que nos dé una medida, aunque sea intuitiva, del impacto que están recibiendo las empresas por el hecho de estar situadas en una determinada posición transfronteriza. En este epígrafe, pues, vamos a generar un índice de costes de contexto a partir de los factores obtenidos. En los análisis realizados anteriormente ya hemos calculado el índice de estimación por cada factor, que nos indica en qué medida las variables obtenidas tras el análisis factorial permiten explicar los costes de contexto mejor que todas ellas juntas (Fleming, 1985).

Así pues, a partir de las puntuaciones factoriales de cada Factor General hemos diseñado un indicador global de costes de contexto que permite comparar cuantitativamente la importancia relativa de los mismos en las distintas zonas geográficas, sean estas las subcomarcas o las zonas de proximidad a la Raya.

a. Índice General de Costes de Contexto para las Subcomarcas

En las Figuras 50, 51 y 52 se muestra el índice general de costes de contexto para cada subcomarca española del estudio. De igual forma, en las Figuras 53, 54 y 55 pueden verse los índices generales de costes de contexto para las subcomarcas portuguesas.

Figura 50. General Costes de Contexto "Zona En la Raya" - España

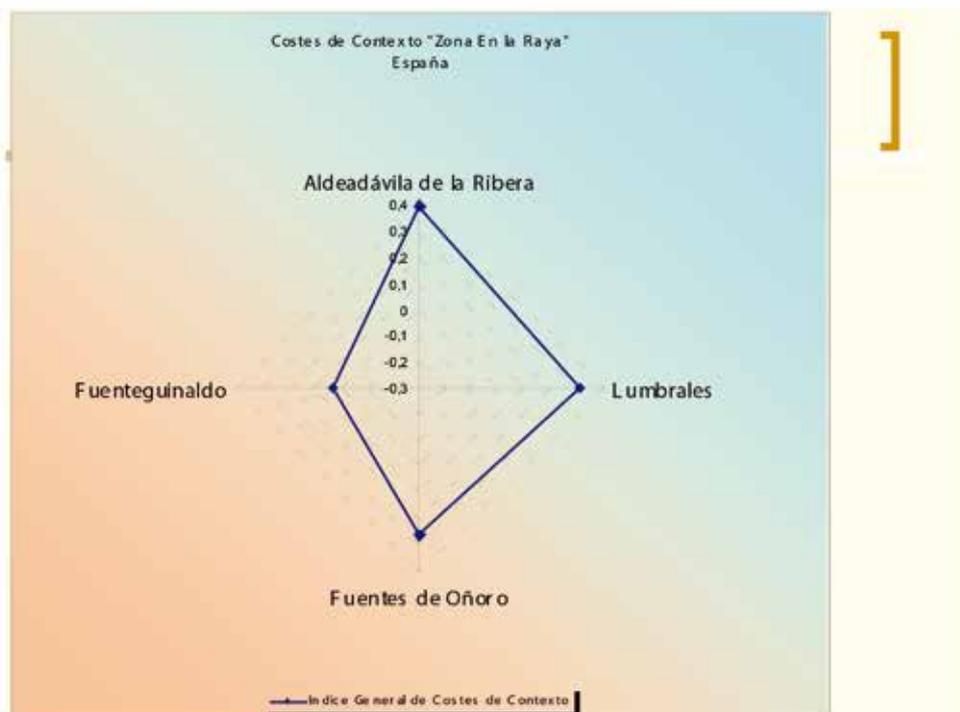


Figura 51. Índice General Costes de Contexto “Zona Cercana a la Raya” - España

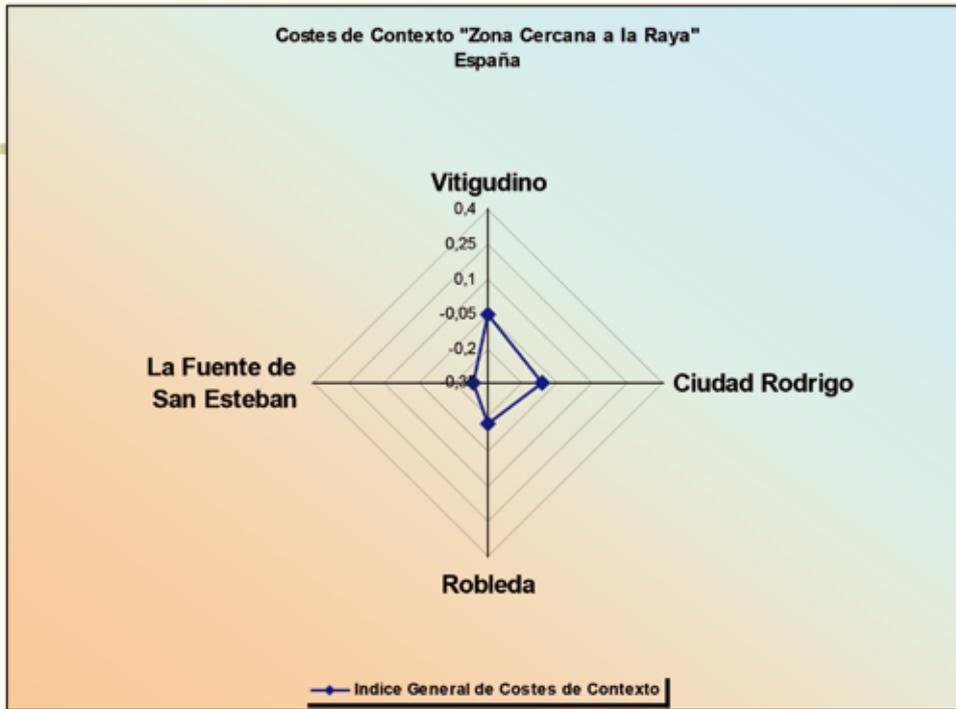


Figura 52. Índice General de Costes de Contexto “Alejada de la Raya” - España

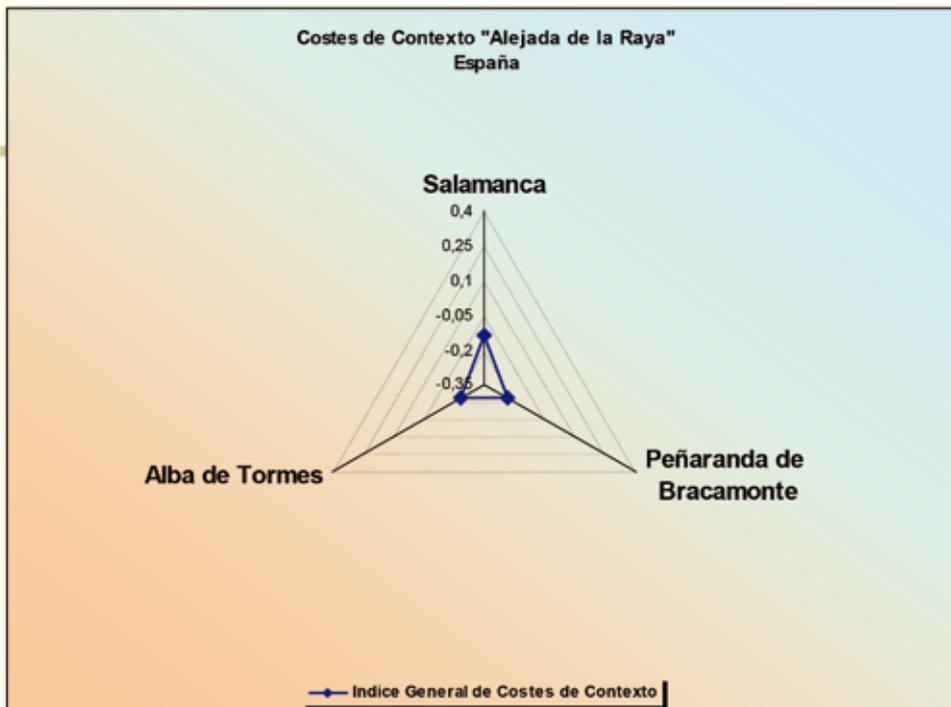


Figura 53. Índice General de Costes de Contexto “Zona en la Raya” - Portugal

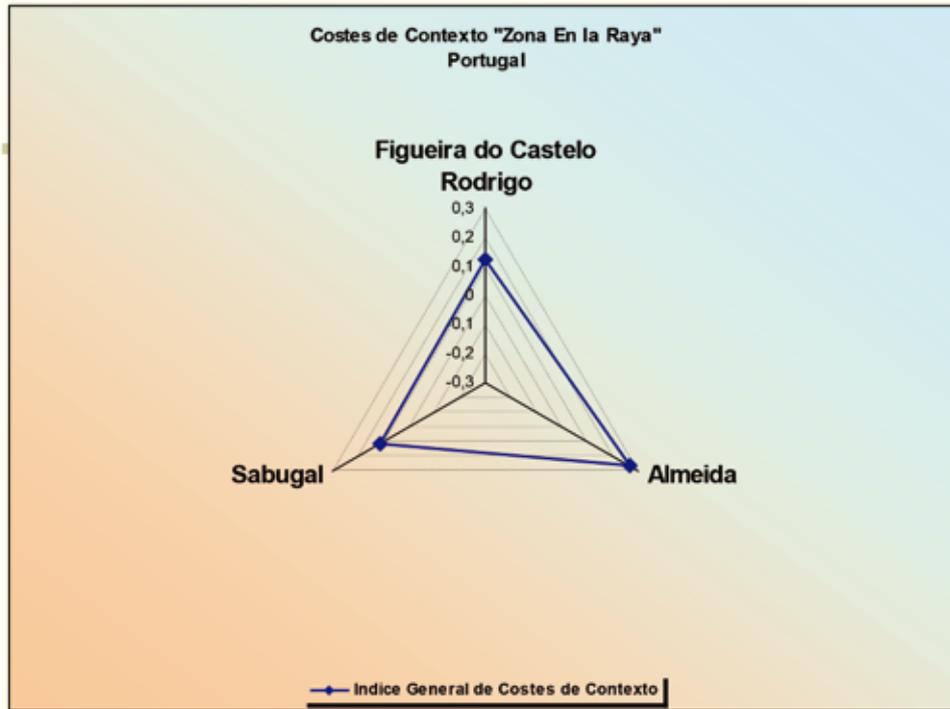


Figura 54. Índice General de Costes de Contexto “Zona Cercana a la Raya” - Portugal

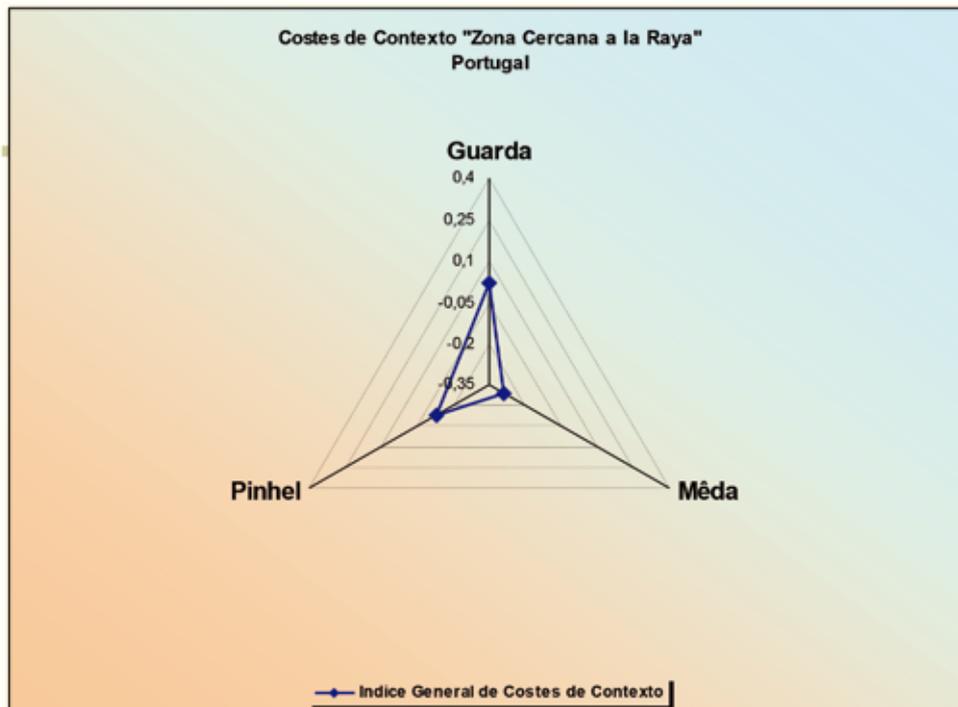
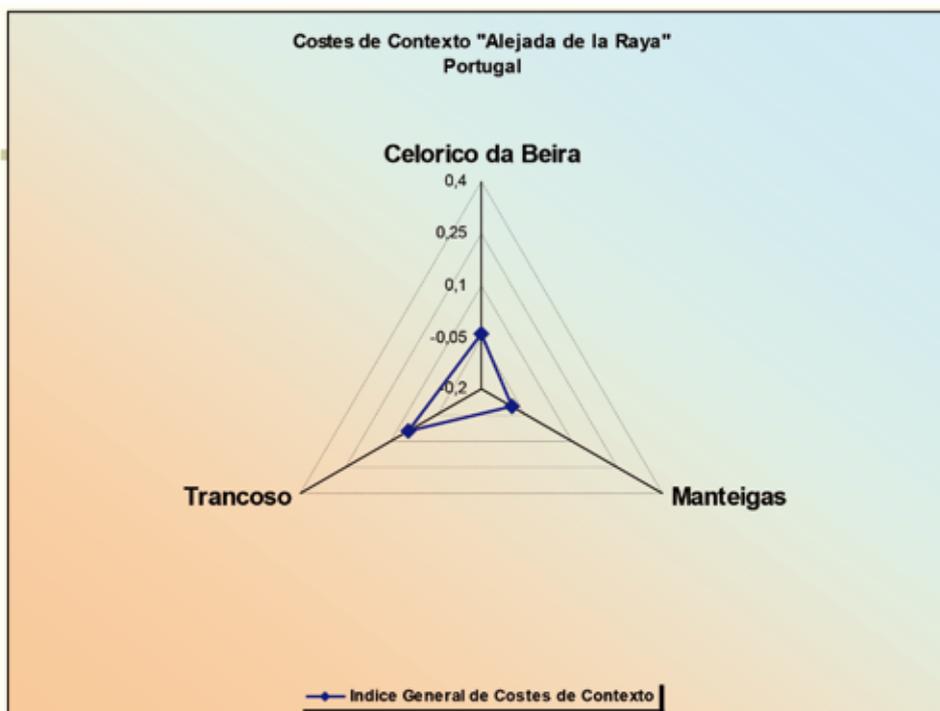


Figura 55. Índice General de Costes de Contexto “Alejada de la Raya” - Portugal



b. Índice General de Costes de Contexto

Por último, se ha elaborado un indicador general de costes de contexto para cada Zona según la cercanía a la Raya. En la Figura 56 se muestra gráficamente el índice tanto para España como para Portugal, y en la Tabla 20 se proporciona un indicador estandarizado sobre un nivel de costes 100 para una comprensión más intuitiva.

Figura 56. Índice General Costes de Contexto – España * Portugal

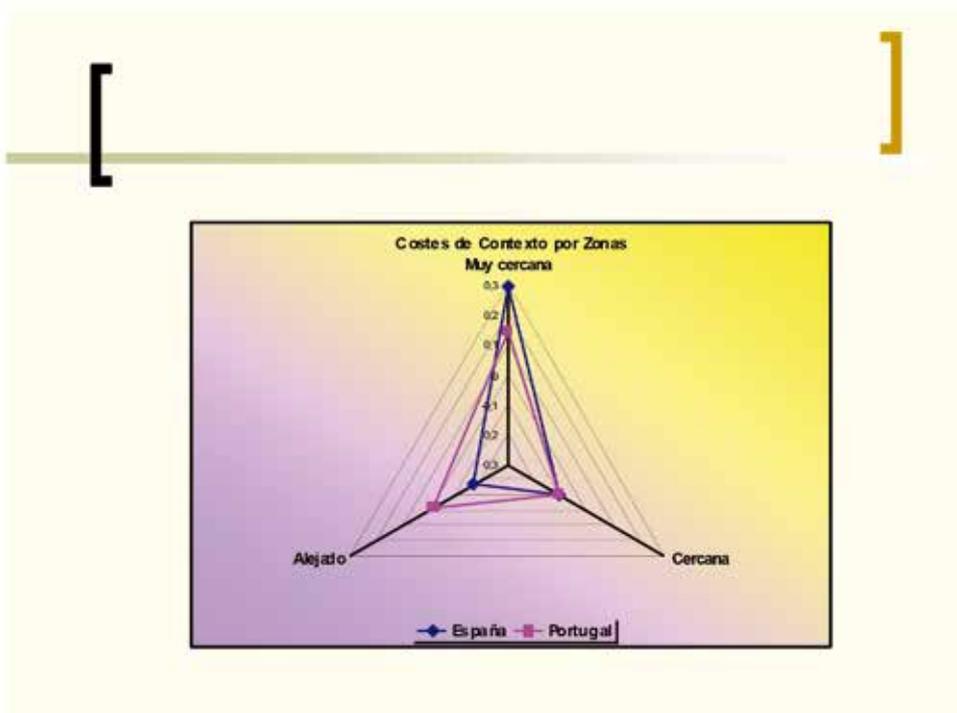
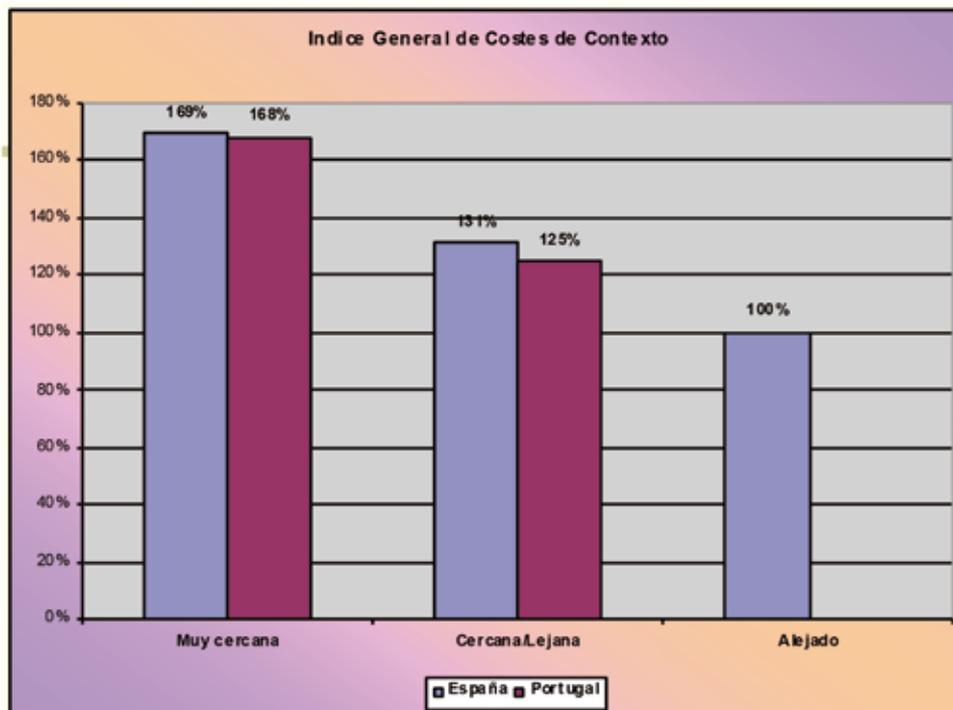


Tabla 20. Índice General de Costes de Contexto



5. Conclusiones

Desde el punto de vista empresarial, hemos observado que la zona BIN SAL está caracterizada por actividades como el comercio, la industria agroalimentaria y el turismo, dicho territorio cuenta con unas comunicaciones aceptables, cuya puntuación crece si nos situámos en la zona portuguesa.

Existe un porcentaje de mejora en dos de las actividades que precisamente suponen la caracterización propia del territorio, y estas son los servicios y el comercio.

Dos de los mayores hándicaps a los que están sometidas nuestras tierras y, por ende, los negocios locales, son la necesidad de atracción inversora y la falta de relevo generacional.

Estos problemas zonales y empresariales vienen justificados por la existencia de varios costes de contexto en el presente estudio descrito y, que, en su totalidad, tiene un impacto en absoluto desdeñable. Representan, en su conjunto, hasta un 40% de los costes que pudiera presentar una empresa que no estuviera sometida en absoluto a los problemas que caracterizan a las empresas de la raya. Si bien, este porcentaje es importante para las empresas muy cercanas, o de primera línea, no lo es menos (38%) para las empresas situadas en segunda línea.

Desde el punto de vista legal, a nivel general, las asimetrías entre los dos países también son patentes, desde aspectos básicos como pueden ser los trámites y normativas seguidas para crear una empresa, o los procedimientos para resolver los conflictos que puedan surgir inherentes a la actividad empresarial, e incluso las distintas formas jurídicas bajo las cuáles se lleva a cabo la actividad empresarial.

En cuanto al mercado inmobiliario y logístico, la provincia de Salamanca cuenta en general con una mayor infraestructura relativa a los espacios industriales para que las empresas desarrollen su actividad.

Como consecuencia del análisis factorial, observamos cómo la incidencia de los costes de contexto en las empresas es mayor a medida que éstas se localizan en las zonas más cercanas a la Raya. De manera individualizada, los costes de contexto explícitos, es decir; peaje, roaming y coste alternativo del combustible, afectan, en su conjunto, a las empresas situadas cerca o muy cerca de la frontera.

Después de delimitar y redefinir ligeramente las áreas geográficas de pertenencia de las distintas empresas mediante el análisis clúster, se ha podido comprobar cómo el efecto de los costes de contexto es diferente para cada una de las zonas descritas. Como hemos observado anteriormente, dicha importancia llega a ser hasta de un 169% superior en España en las zonas muy cercanas con respecto a las zonas alejadas, situándose en el 168% de diferencia para el caso portugués.

PROPUESTAS DE ACTUACIÓN

1. La necesidad de reducir el impacto negativo de los costes de contexto

En el capítulo anterior hemos desgranado las diferentes fuentes de costes que soportan las empresas y cómo influye en estos su localización geográfica. El estudio ha permitido identificar en qué lugar tales costes suponen costes de contexto específicos, es decir, la zona geográfica en la cual las empresas son más sensibles a ese coste en particular.

El conocimiento de cuáles son estos costes y la comprensión de cómo influyen en la actividad económica de las empresas debiera permitir diseñar políticas dirigidas a mejorar la capacidad competitiva perdida por las empresas al tener que soportar tales sobrecostes de carácter transfronterizo.

En la Figura 47 se representó, para el caso español, el mapa de costes generales según las tres zonas geográficas consideradas, muy cercana, cercana y alejada. Cada uno de los costes genéricos que, tras el Análisis Factorial, han demostrado ser determinantes para las empresas, tienen tras sí uno o varios costes de contexto relevantes particulares. En la Tabla 21 se recogen tanto los costes genéricos, en la primera columna, como los factores de costes particulares, en cada una de las casillas centrales de la tabla. Una vez identificados estos costes, se deberían diseñar un conjunto de acciones de política para intentar paliar al máximo su efecto negativo sobre la actividad empresarial.

Tabla 21. Costes de contexto. España

Costes de Contexto. Esp	Muy cercana	Cercana	Alejado
Apertura de Negocios	Capital Mínimo necesario	Coste-Tiempo Protocolos Portugal	Coste-Tiempo Protocolos Portugal
	Trámites Constitución Empresa	Trámites Constitución Empresa	
	Coste Legalización libros		
Permisos de Construcción	Coste Suministros Construcción	Coste Suministros Construcción	
	Costes Fiscales y Municipales		
Fiscalidad España	Ventaja fiscal España	Coste Fiscal sociedades	
	Desventaja fiscal Portugal	Desventaja fiscal Portugal	Desventaja fiscal Portugal
		Imptos Empresas - tiempo	
Comercio Transfronterizo	Coste de Controles Técnicos y aduanas		
	Gestión Documentación Exportación e Importación	Gestión Documentación Exportación e Importación	Gestión Documentación Exportación e Importación
	Tiempo de las Gestión Terminales	Tiempo de gestión de Controles técnicos y aduanas	
Gestiones Bancarias Transfronterizas	Gestión de Cheques	Dificultad Domicialización	Dcto efectos
	Dificultad Domicialización		
Costes Explícitos Comercio Transfronterizo	Peajes	Peajes	
Suelo Industrial	Tiempo y Coste de la Construcción	Tiempo y Coste de la Construcción	Tiempo Obtención de Crédito
		Coste del Crédito del Suelo	Coste del Crédito del Suelo
Costes Judiciales	Coste de Oportunidad Demandas Judiciales (Portugal)	Coste y Tiempo Justicia España	
	Demandas Judiciales Portugal	Demandas Judiciales Portugal	Demandas Judiciales Portugal
	Coste abogados Portugal	Coste abogados Portugal	Coste abogados Portugal
		Tiempo y costes Gestión insolvencias	
Legalidad y Contratación	Costes laborales Personal Cualificado en Portugal	Barreras Modelos Sanitarias	

De igual forma que lo hemos descrito para el caso español, en la Figura 48 del capítulo anterior se representó el mapa de costes de contexto para el caso portugués. En la Tabla 22 se recogen tanto los costes genéricos mostrados en la Figura 48, en la primera columna, como los factores de costes particulares de los que dependen los genéricos, en cada una de las casillas centrales de la tabla.

Tabla 22. Costes de contexto. Portugal

Costes de Contexto. Portugal	Muy cercana	Cercana	Alejado
Apertura de Negocios	Apertura de negocios Coste	Apertura de negocios Tiempo	Apertura de negocios Tiempo
Permisos de Construcción Portugal	Licencias y Suministros. Tiempo	Licencias y Permisos. Coste	
Fiscalidad Portugal	Impuesto sobre Sociedades favorable España		Ventaja Fiscal España
	Ventaja Fiscal España		
Costes del Comercio Transfronterizo Portugal	Gestión de terminales y docum. exportación		
Gestiones Bancarias Transfronterizas	Dificultad Apertura Ctas Bancarias	Dificultades Transferencias y Financiación	Dificultad Apertura Ctas Bancarias
		Dificultad Apertura Ctas Bancarias	
Costes Explícitos Comercio Transfronterizo Portugal	Peajes	Peajes	
Suelo Industrial		Coste del Suelo	
Costes Judiciales	Insolvencia y demandas judiciales. Tiempo	Insolvencia y demandas judiciales. Tiempo	
		Demandas en España	

2. Propuestas de actuación

Las propuestas que se formulan tratan de dar una respuesta positiva a cada uno de los problemas identificados en el análisis previo, los cuales generan costes de contexto en mayor o menor medida y restringen la actividad económica de las empresas situadas en la Raya. Ello es el reflejo de una consecuente pérdida de competitividad en relación con las empresas localizadas fuera de la zona y, por lo tanto, no sujetas a esa presión de costes de contexto. Las soluciones que se proponen pretenden ser razonables desde la perspectiva de que somos conscientes de que estamos inmersos en una grave crisis económico-financiero que restringe la acción presupuestaria.

a. Apertura de negocios

Problema	Capital mínimo necesario
Descripción	En ocasiones el capital mínimo para emprender una nueva empresa no está al alcance de la empresa o del emprendedor
Medidas posibles	En algunos casos esta situación ya está resuelta. Durante el periodo de redacción de este informe, el gobierno español ha aprobado la Ley de Emprendedores que recoge la posibilidad de crear una empresa con un capital mínimo de 1 euro, a través de la figura Sociedad Limitada de Formación Sucesiva (SLFS)

Problema	Coste y Tiempo de los protocolos. Trámites de constitución de la empresa.
Descripción	Los pasos para la creación de nuevas empresas son todavía lentos y caros. Los emprendedores deben recorrer un viacrucis burocrático que representa el número 44 en la clasificación de los países que ofrecen las máximas facilidades.
Medidas posibles	Diseñar medidas para la agilización y coordinación de los trámites por parte de la Administración, permitiendo, cuando proceda, que las licencias y permisos se puedan gestionar de forma simultánea en lugar de forma secuencial, como sucede en muchos casos.

b. Permisos de construcción

Problema	Coste Suministros. Costes fiscales y municipales
Descripción	Las tarifas para suministros y tasas fiscales y municipales son percibidas por las empresas como demasiado elevadas y complejas
Medidas posibles	Permitir el diferir el pago y establecer un sistema de subvenciones ligado al apoyo de creación de actividad económica

c. Fiscalidad

Problema	Asimetría fiscal transfronteriza
Descripción	Las empresas de la Raya se enfrentan a una asimetría fiscal derivada de leyes tributarias muy diferentes, con tasas fiscales distintas. Esto hace que muchas actividades económicas a pocos pasos más allá de la Raya dejen de ser económicas por estar sujetas a un régimen fiscal desfavorable.
Medidas posibles	<p>Crear una zona franca de fiscalidad transfronteriza donde a los ciudadanos y empresas localizados en la Raya se les permita realizar las declaraciones de impuestos en la parte que consideren más favorable para sus intereses.</p> <p>En general es urgente utilizar la política fiscal para diseñar sistemas tales como exenciones o créditos fiscales que incentiven la llegada de jóvenes a la zona y paliar la dramática despoblación y creciente envejecimiento que sufre la zona, dos elementos que se retroalimentan y que si no se pone rápido remedio a este proceso, las consecuencias serán irreversibles.</p>

Problema	Proceso de devolución del IVA soportado
Descripción	Si una empresa local compra mercancías a proveedores de otro país, se debe liquidar el IVA de la transacción como si la empresa las hubiera vendido ella misma, al tipo aplicable en su país. Después, el importe podrá ser deducido, pero los plazos declarativos para que esto sea posible no siempre están bien sincronizados entre los países por lo que no es sorprendente que, en ocasiones, se pierda la posibilidad de obtener la compensación.
Medidas posibles	Llegar a acuerdos entre las Administraciones Tributarias de ambos países para agilizar los trámites o armonizar plazos y procedimientos de devolución de IVA en el marco transfronterizo.

Problema	Necesidad de inscripción en el otro país para facturar el IVA de las ventas o nombramiento de un representante residente en el territorio de aplicación del impuesto.
Descripción	Si se venden bienes a consumidores del otro país por valor de más de 35.000 euros, es necesario inscribirse en ese país y facturar el IVA al tipo aplicable en el mismo
Medidas posibles	Suscribir acuerdos para permitir que las empresas localizadas en la Raya estén exentas de este requisito.

d. Comercio transfronterizo

Problema	Gestión de la documentación Exportación e Importación
Descripción	La existencia de normativa legal muy diferente entre ambos países exige dedicar excesivo tiempo y coste a gestionar los documentos administrativos que permitan la circulación de mercancías en el ámbito transfronterizo. Gran parte de esa documentación no es necesaria cuando se trata de viajar por el propio país. El problema se vuelve más relevante cuando se trata de productos medioambientales o transporte de ganaderías.
Medidas posibles	Realizar un mayor esfuerzo por parte de los gobiernos para tratar de armonizar los requisitos que regulan la circulación de mercancías entre ambos países. Estudiar la forma de definir las condiciones por las que se puedan realizar transacciones de productos, a través de una zona franca transfronteriza delimitada. Todo ello, en las mismas condiciones que en el país de origen.

Problema	Comercio transfronterizo. Dificultad para la devolución de determinados Impuestos Especiales
Descripción	Necesidad de disponer de un representante español, por parte de los transportistas portugueses, para lograr hacer efectiva la devolución del Impuesto Especial sobre los Combustibles español. Imposibilidad de devolución, a las empresas españolas, del Impuesto sobre los productos Petrolíferos y Energéticos, ISP.
Medidas posibles	Eliminar los requisitos de representatividad. Impulsar la gestión vía internet para solucionar el problema. Llegar a acuerdos para que la devolución del ISP sea efectiva.

e. Gestiones bancarias transfronterizas

Problema	Dificultades para abrir cuentas bancarias, gestionar cheques, domiciliar o descontar efectos en la otra parte de la Raya.
Descripción	<p>A menudo, las entidades financieras rechazan las solicitudes de apertura de cuenta bancaria cuando se presentan por personas que no viven en el país donde está establecida la entidad. Los ciudadanos deberían tener acceso a servicios de cuenta bancaria en cualquier parte de la UE, independientemente de su Estado miembro de residencia permanente.</p> <p>La legislación europea ampara a los ciudadanos en esta materia pero todavía las entidades bancarias disponen de mecanismos, como la aplicación de comisiones elevadas o la exigencia de residencia en el país de la operación, que permiten discriminar las solicitudes de operaciones básicas bancarias transfronterizas.</p>
Medidas posibles	La Unión Europea debiera tomar en serio este problema y legislar para conseguir que la libre circulación de capitales sea una realidad.

f. Costes explícitos en el comercio transfronterizo

Problema	Elevado coste de los Peajes
Descripción	Elevado coste de acceso para el comercio transfronterizo ante la existencia de peajes en territorio portugués, agravado por el hecho de que la principal arteria de comunicación transfronteriza, la autopista Vilar Formoso a Guarda no cuenta con alternativas dignas sin coste.
Medidas posibles	<ul style="list-style-type: none"> - Impulsar acuerdos para aplicar los mismos criterios de descuentos y exenciones, que disfrutaban los ciudadanos y empresas portugueses con domicilio cercano a las autopistas de peaje, a los ciudadanos y empresas españolas radicadas en la Raya. - Establecimiento de un sistema de pago desde el país donde radique el domicilio social durante un periodo de tiempo suficiente (por ejemplo, hasta una semana después de la utilización del servicio). - Involucrar a las entidades financieras para que acepten el pago transfronterizo, al menos entre oficinas de la misma entidad.

Problema	Roaming.
Descripción	Sobrecoste por la prestación de los servicios de telefonía móvil transfronterizos.
Medidas posibles	Existe legislación al respecto que limita el abuso del coste del roaming. Los recientes acuerdos con las empresas suministradoras parece que van a terminar por resolver el problema.

g. Suelo industrial

Problema	Tiempo, coste y disponibilidad de suelo industrial
Descripción	El uso de suelo industrial está sujeto a la promoción pública del mismo. En las grandes localidades existe una buena oferta de suelo pero no es barato y en las zonas más próximas a la Raya no es tan fácil encontrarlo. En ocasiones restricciones medioambientales excesivamente estrictas impiden generar suelo industrial.
Medidas posibles	Agilizar la emisión de los informes preceptivos por las autoridades competentes en el tema.

h. Costes judiciales

Problema	Coste de Oportunidad. Demandas Judiciales
Descripción	Según la Comisión, aproximadamente un millón de las pequeñas empresas tienen problemas con las deudas transfronterizas, y cada año se cancelan innecesariamente deudas por un valor de hasta 600 millones de euros puesto que las empresas se desaniman ante la perspectiva de entablar pleitos onerosos y embrollados en el extranjero.
Medidas posibles	Una reciente orden europea permite a los acreedores bloquear los fondos en cuentas bancarias en idénticas condiciones en todos los Estados miembros de la UE. Esta es una posible solución, pero es necesario avanzar en el diseño de un sistema europeo de embargo de cuentas efectivo en tiempo y coste, en términos similares a los habituales en el propio país.

i. Problemas de legalidad y contratación laboral

Problema	Dificultad, en muchos puntos de la Raya, de realizar adecuadamente el tránsito transfronterizo para la prestación de servicios laborales.
Descripción	Mejorar y fomentar los canales de intercomunicación transfronteriza para dinamizar las relaciones laborales en ambos países. Muchos trabajadores pueden y desean prestar sus servicios a ambos lados de la frontera, sin embargo, deben renunciar a esta posibilidad debido a las dificultades de comunicación entre ambos lados de la frontera. La escasez de medios de transporte público y los excesivos tiempos de acceso a través del mismo desincentivan, cuando no impiden absolutamente, la relación laboral cuando no se cuenta con vehículo propio, incluso, cuando se cuenta con vehículo propio, el elevado coste repercutible supone un coste de contexto en el transporte nada desdeñable.
Medidas posibles	Diseñar un sistema de transporte a la demanda transfronteriza que ofrezca un servicio de transporte público por carretera eficiente y competitivo en tiempo y coste.

BIBLIOGRAFÍA

Fuentes consultadas

- BOE. Boletín Oficial del Estado español.
- OCDE (1992): “Model Tax Convention on Income and on Capital”, Paris

Fuentes impresas

- Consultores de Políticas Comunitarias (CPC): “Análisis de la situación económica, social y ambiental de la zona fronteriza de España y Portugal”, Documento de Trabajo para la programación 2014 – 2020. Octubre, 2013.

Bibliografía

- ALBI IBAÑEZ, E. (1968): “La coordinación internacional de la imposición sobre las sociedades”, *Revistas de Economía Pública*, nº 1, pp. 23 a 45.
- (1993a): “Efectos de la Directiva matriz-filial en la localización de la inversión europea”, *ZERGAK*, nº 1, pp. 111 a 120.
- (1993b): “Estrategias de planificación fiscal internacional: instrumentos financieros”, *Perspectivas de Sistema Financiero*, nº 41, pp. 9 a 32.
- ALBI IBAÑEZ, E., RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A. Y RUBIO GUERRERO, J.J. (1989): “Tributación de los no residentes en España”, *Monografía 73*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- (1991): “Tributación de las rentas en los Convenios”, *Actualidad Tributaria*, nº 47, pp. D-965 a D-1018.
- (1992): “La doble imposición internacional (tributación sobre la renta y el patrimonio)”, *Actualidad Tributaria*, nº 7, pp. D-137 a D-171.
- ALVES, R. (2000): “Portugal: As Relações Ibéricas no Âmbito da Globalização e Liberalização dos Mercados”, Lisboa: Ordem dos Economistas e GEPE.
- ARESPACOCCHAGA, J. de (1966): “Planificación Fiscal Internacional” Marcial Pons, Madrid.
- BRIONES FERNÁNDEZ, L. (1993): “Consecuencias fiscales en España de la planificación fiscal de las inversiones españolas en el extranjero”, *Perspectivas de Sistema Financiero*, nº 41, pp. 33 – 67.
- BROOD, E. (1993): “Estudio comparativo de los Tratados para evitar la doble imposición firmados por España desde la perspectiva de la planificación fiscal”, *Impuestos*, nº 15 – 16, pp. 48 a 62.

- CAETANO, J. (1998): “Portugal- Espanha, Relações Económicas no Contexto da Integração Europeia”, Oeiras: Celta.
- CAIRO, H. (2009): “Portugal e Espanha. Entre discursos de centro e práticas de fronteira”, Edições Colibri – Instituto de Estudos de Literatura Tradicional. Faculdade de Ciências Sociais e Humanas. Universidade Nova de Lisboa.
- CASALTA NABAIS, J. (2009): “Tributos com fins ambientais”, Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal, año I, nº 4.
- CASALTA NABAIS, J. (2010): “Direito fiscal”, 6ª edición, Almedina, Coimbra.
- CAVESTANY MANZANEDO, M.A. (1993): “El Treaty Shopping en el modelo de convenio de la OCDE de 1992”, Impuestos, nº 15 – 16, pp. 6 a 21.
- CODURAS MARTÍNEZ, A. (2006): “La motivación para emprender en España”, Ekonomiaz N.º 62, 2.º Cuatrimestre.
- COLMENAR VALDÉS, S. (1996): “Las deducciones por doble imposición: (II) doble imposición internacional”, Impuestos, nº 14, pp. 3 – 40.
- CUELLAR PRATS, A. (1994): “Notas al nuevo Modelo de Convenio para evitar la doble imposición”, Actualidad Tributaria, nº 26, pp. D-681 a D-699.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, J.R. (1992): “Medidas y disposiciones contra la elusión fiscal internacional a través de sociedades base y de sociedades instrumentales”, Escuela de Hacienda Pública, Cuadernos de Formación.
- GARDINER, B. et al. (2004): “Competitiveness, Productivity and Economic Growth across The European Regions”, Special Issue on Regional Competitiveness, Journal of the Regional Studies Association, 38(9):1045-1068.
- GUTIÉRREZ SÁNCHEZ, J.M., REFIGE LONGEDO, A. y TOMÁS HERNÁNDEZ, P. (1993): “Aspectos internacionales de la evasión y el fraude fiscal”, Impuestos, nº 22, pp. 3 a 23.
- FLEMING, J.S. (1985): “An Index of Fit for Factor Scales”. Educational and Psychological Measurement, (45), 725-728
- JUAN PEÑASOLA, J.L. (1993): “Modelo 92”, Impuestos, nº 15 – 16, pp. 22 a 47.
- KIM, J. and MUELLER, C.W. (1978): “Factor analysis: statistical methods and practical issues”, Beverly Hills, California: Sage.
- LAYARD, R. y NICKELL, S.J. (1986): “Unemployment in Britain”. Económica, suplemento, 53, 121-69.
- Layard, R.; Nickell, S.J. y Jackman, R. (1991): “Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market”. Oxford University Press. Oxford.
- MENÉNDEZ PIDAL, R. (1990): “Historia de España, XVII**”: La España de los Reyes Católicos”, Espasa-Calpe. Madrid.
- MIRANDA, I. (2008): “A Integração dos Mercados Ibéricos: um processo dependente e territorialmente diferenciado?”, Centro de Estudos Geográficos. Universidade de Lisboa.
- OCDE (2010): “Guía para mejorar la calidad regulatoria de trámites estatales y municipales e impulsar la competitividad”, OECD Publishing.
- PERKMANN, M., SUM, N.L. (2002): “Globalization, Regionalization and Cross-Border Regions: Scales, Discourses and Governance”, Plagrove Macmillan.
- PINTADO, A., BARRENECHEA, E. (1974): “A raia de Portugal: a fronteira do subdesenvolvimento”, Porto: Ed. Afrontamento.
- PLAZA-MEJÍA, M. D. L. Á., VARGAS-SÁNCHEZ, A., CASAS NOVAS, J., y SOUSA, A. (2010): “Ambiente empresarial transfronterizo entre la provincia de Huelva y la región del Alentejo”.
- RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A. y RUBIO GUERRERO, J.J. (1994): “Convenios de doble imposición”, Actualidad Editorial, Madrid.
- RUMMEL, R.J. (1970): “Applied Factor Analysis”. Evanston: Northwestern University Press.
- SOLÉ, C., RUBIO, S. P., Y CAVALCANTI, L. (Eds.). (2008): “Nuevos retos del transnacionalismo en el estudio de las migraciones”, Ministerio de trabajo e inmigración.
- TEXEIRA, G. (2010): “Manual de Direito Fiscal”, 2ª edición, Almedina, Coimbra.

Webgrafía

- www.wikipedia.org
- www.iapmei.pt
- <http://aduanas.camaras.org>
- www.doingbusiness.org
- www.poctep.eu
- www.cooperacionbinsal.com
- Dirección General de Impuestos Portugueses (DGCI),
<http://info.portaldasfincancas.gov.pt>
- Agencia Tributaria Española, <http://www.aeat.es>
- Portal Creación de Empresas,
<http://www.creatuempresa.org/es-ES/Paginas/CEHome.aspx>
- Portal Portugal Simplifica
<http://www.cuttingredtape.mj.pt/pt>
- Portal PYME
<http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>
- AICEP Global Parques
<http://globalfind.globalparques.pt/>
- SEPES - Entidad Pública Empresarial de Suelo
<http://www.sepes.es/>

ANEXO I – Datos a nivel agregado (Situación económico-empresarial España - Portugal)

O dia-a-dia das empresas, em geral, e das pequenas e médias empresas, em particular depende de muitos factores, designadamente da maior ou menor eficiência do ambiente regulamentar em que operam.

O impacto das diferentes regulamentações existentes em cada país é, assim, um elemento importante para o crescimento da economia e para as empresas, particularmente em ambiente adverso. No caso específico da comunidade empresarial localizada em regiões mais desfavorecidas, nomeadamente por razões geográficas, como é o caso da zona BIN-SAL, as forças adversais provocadas pelos custos de contexto ganha importância acrescida.

Para aferir melhor a situação existente em Portugal e Espanha é útil comparar a realidade de cada um destes países com os ambientes regulatórios de outras economias, possibilitando deste modo a melhoria da eficiência e do desempenho nos diferentes grupos de indicadores que sejam utilizados. Entre estes ganham evidência alguns aspectos decisivos para melhorar o ambiente de regulamentação das empresas, como por exemplo a constituição de empresas, o licenciamento industrial, o tempo associado à obtenção de energia e os respectivos custos, as questões logísticas, a fiscalidade, a morosidade da justiça, a dificuldade e o custo do crédito, sem esquecer a coordenação nos organismos públicos.

A análise comparativa será efectuada a partir dos dados disponibilizados pelo projecto Doing Business do Banco Mundial e da unidade indicadores globais e análise do IFC – International Finance Corporation (www.doingbusiness.org), iniciado em 2002 e que, actualmente, apresenta 11 conjuntos de indicadores de 189 economias. A classificação final de cada país é determinada a partir da pontuação obtida no grupo de indicadores que suportam a análise e que incluem a facilidade para criar empresas, obter alvarás de construção, ter acesso à energia, registar propriedades, obter crédito, proteger os investidores, pagar impostos, realizar comércio internacional, executar contrato e resolver processos de insolvência.

A situação de Portugal e Espanha será cotejada com a realidade existente nos principais países da OCDE e, em particular, da União Europeia (EU), cujos dados constam do relatório de 2014 apresentado pelo projecto Doing Business.

No indicador global que classifica os países em matéria de “facilidade para fazer negócios” (Ilustração I.1) Portugal surge na 31ª posição, enquanto a Espanha se posiciona em 52º lugar.

A primeira economia da OCDE é a Nova Zelândia (3º), logo seguida dos Estados Unidos da América, sendo a Dinamarca (5º) o primeiro país europeu, existindo mais 2 países – Noruega e Reino Unido – nos 10 primeiros lugares. Nos primeiros 30 lugares surgem, para além das economias antes identificadas, os seguintes países europeus: Finlândia, Islândia, Suécia, Irlanda, Alemanha, Estónia, Países Baixos, Suíça e Áustria. Destes apenas a Suíça não é um estado-membro da União Europeia. Este posicionamento permite constatar o peso das economias com direito continental, mas da família escandinava e alemã, e por países com direito anglo-saxónico. Verifica-se, também, que os países cujo sistema legal assenta no direito continental de origem francesa (onde se incluem Portugal e Espanha) se posicionam nos lugares inferiores, mas entre os primeiros 75 países.

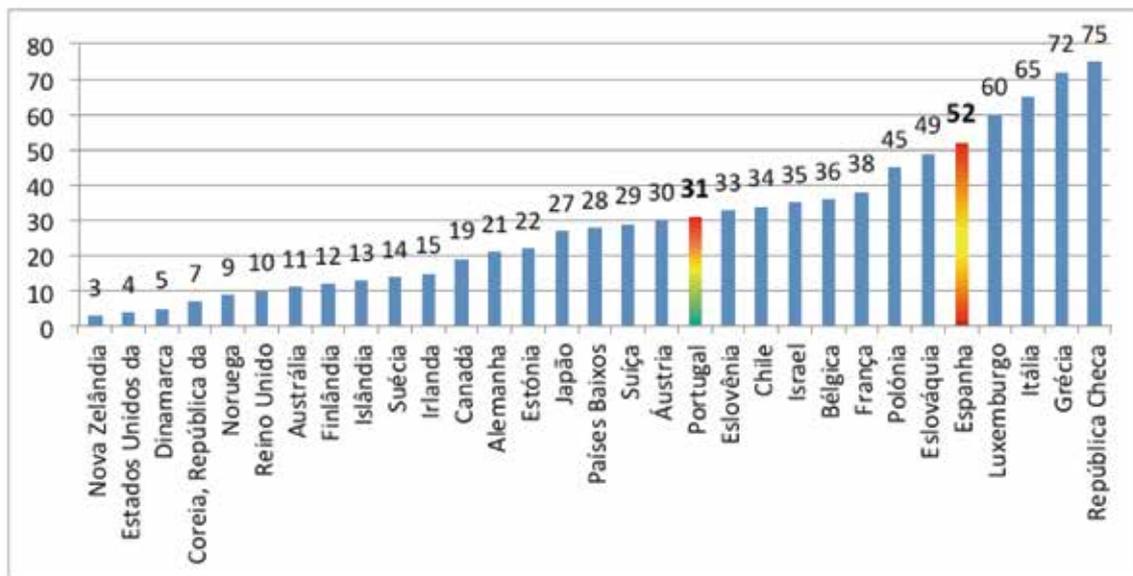


Ilustração I.1 - Classificação da economia relativa à “facilidade para fazer negócios”

Em matéria de criação de empresas (Ilustração I.2) verifica-se que Portugal ocupa a 32ª posição, ao passo que Espanha surge apenas no 142º lugar, entre as 189 economias comparadas. No contexto da OCDE, qualquer um dos países se situa na parte inferior da classificação, sendo de sublinhar pela negativa a posição de Espanha. Neste indicador o primeiro país europeu, a Irlanda, surge no 12º lugar, registando-se a existência de apenas 3 economias europeias nos 30 primeiros lugares.

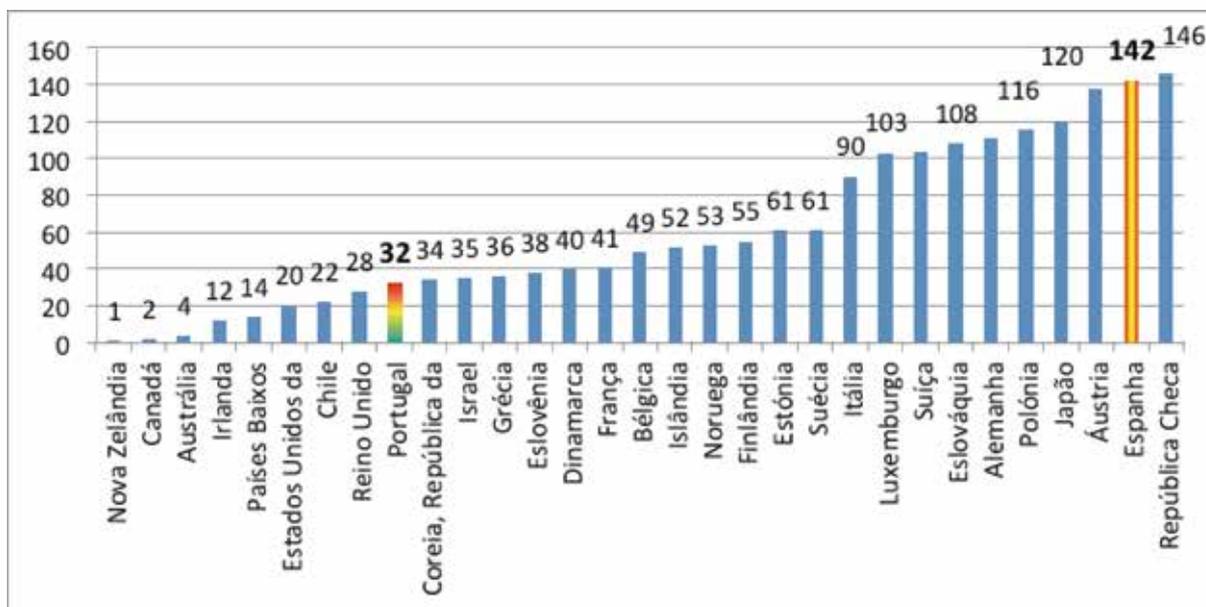


Ilustração I.2 - Classificação relativa à “criação de empresas”

Quanto à classificação das economias da OCDE quanto ao grau de facilidade para obtenção de alvarás de construção (Ilustração I.3), Portugal (76ª) volta a evidenciar melhor classificação que Espanha (98ª). Contudo, qualquer destas economias está em posições bem distantes dos lugares cimeiros. Nos 10 primeiros lugares os países europeus estão representados apenas pela Dinamarca, enquanto nos 30 primeiros lugares surgem mais 4 economias (Alemanha, Suécia, Reino Unido e Noruega).

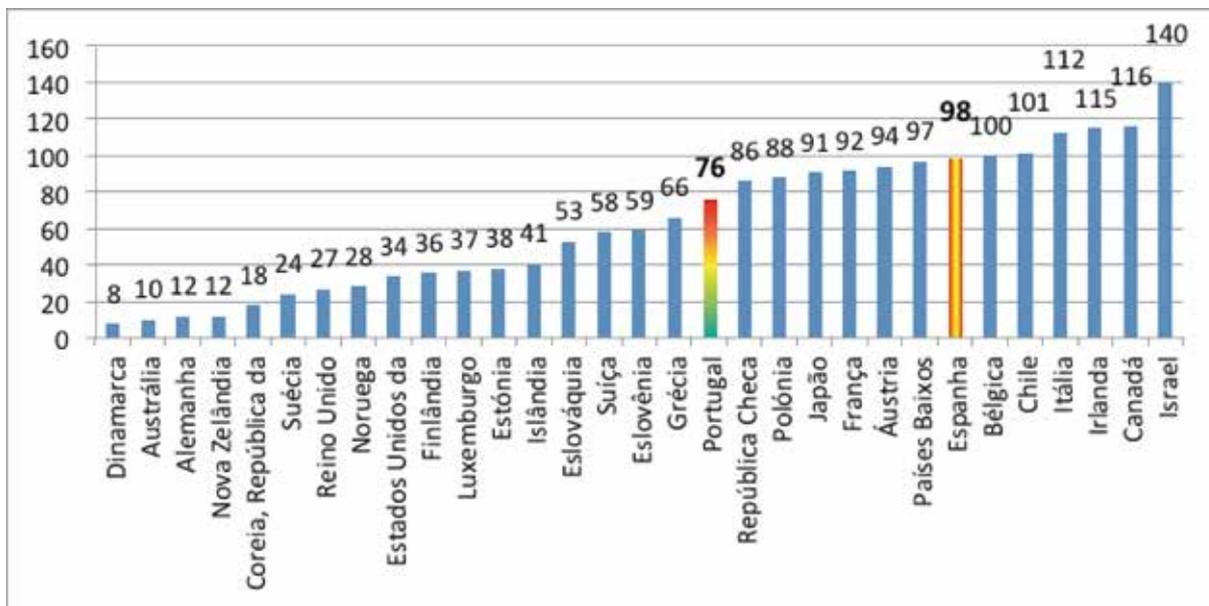


Ilustração I.3 - Classificação da economia relativa à “obtenção de alvarás de construção”

No indicador fornecimento e os custos da energia (Ilustração I.4) mantêm-se a situação evidenciada anteriormente, posicionando-se Portugal em 36º lugar e Espanha em 62º. Neste conjunto de indicadores encontramos 4 estados-membros da EU nos 30 primeiros lugares, das quais 3 estão nas primeiras dez (Islândia, Alemanha e Suécia).

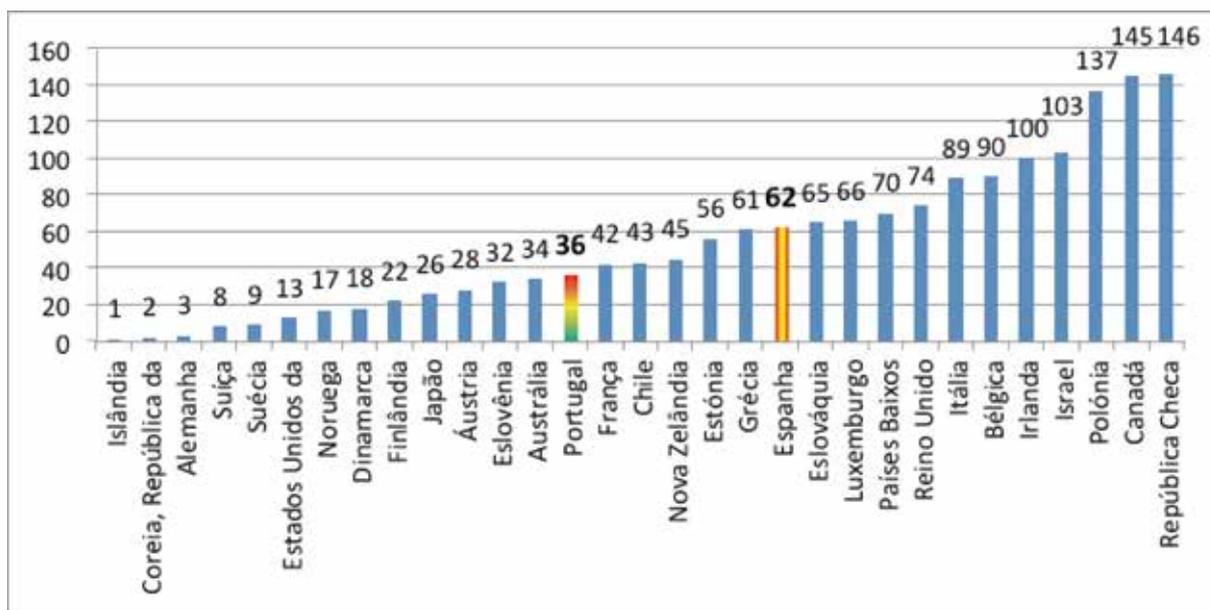


Ilustração I.4 - Classificação da economia relativa à “obtenção de electricidade”

A ilustração I.5 evidencia a classificação das economias relativamente ao processo de registo de propriedades, constatando-se o posicionamento de Portugal (30º) e Espanha (60º) face aos restantes países da OCDE. Em termos de economias europeias, a Dinamarca surge em 7º e a Noruega em 10º. Nos 30 primeiros lugares encontramos 8 países, incluindo Portugal.

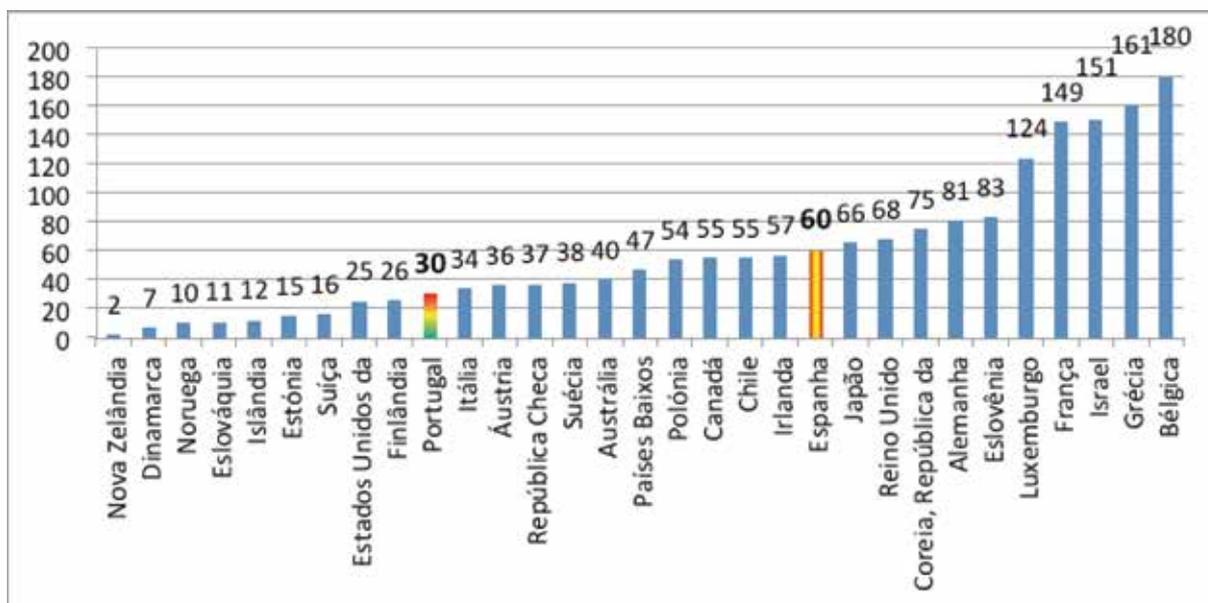


Ilustração I.5 - Classificação da economia relativa ao “registo de propriedades”

Em matéria de obtenção de crédito Portugal situa-se na parte inferior da classificação (109º), enquanto a Espanha evidencia um melhor desempenho (55º), denotando as dificuldades das respectivas economias. A liderança nesta classificação cabe ao Reino Unido, existindo mais 5 economias da EU nos primeiros 30 lugares.

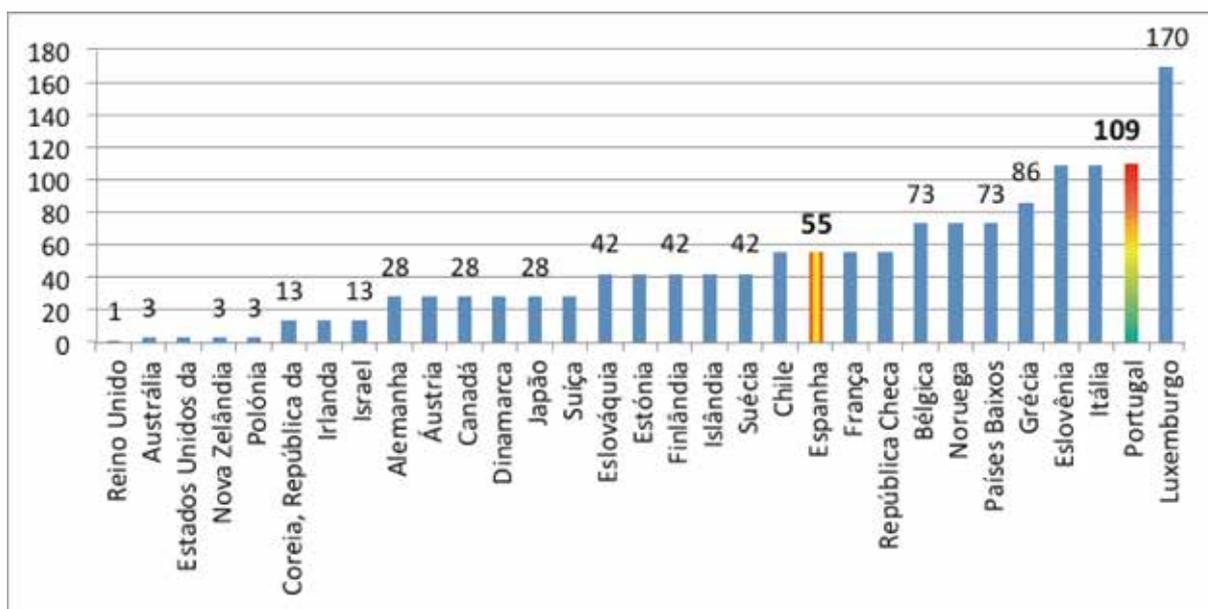


Ilustração I.6 - Classificação da economia relativa ao “acesso ao crédito”

As no nível da protecção dos investidores na liderança estão os países onde predomina o direito anglo-saxónico e a família escandinava do direito continental. Portugal na posição 52ª e a Espanha em 98ª posicionam-se na parte inferior da tabela das economias da OCDE.

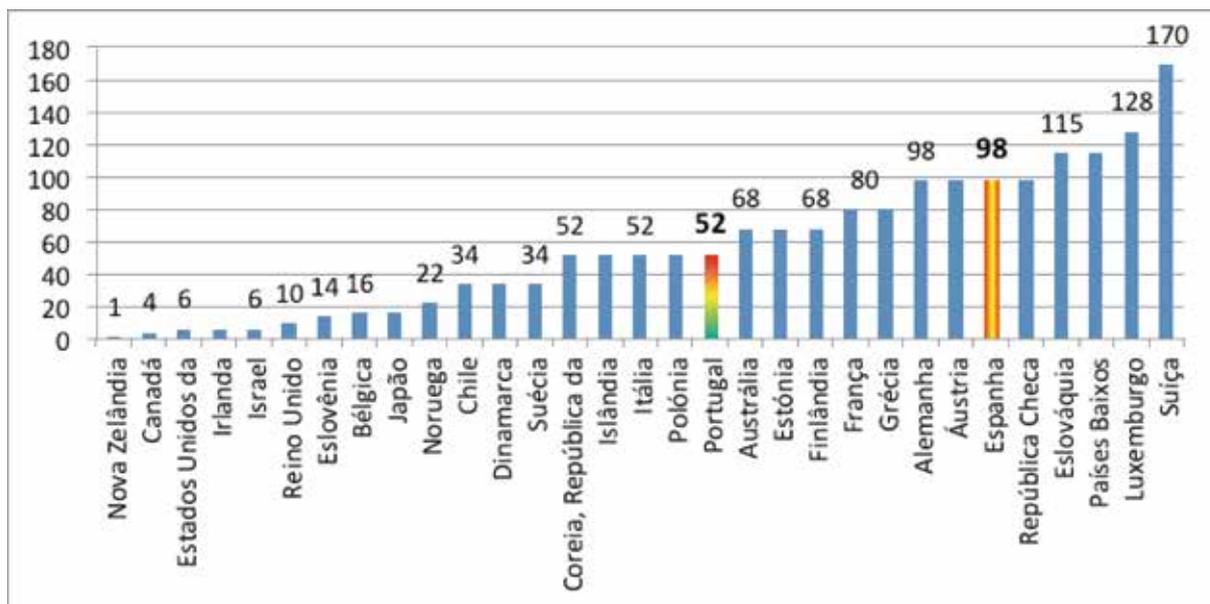


Ilustração I.7 - Classificação da economia relativa à “protecção dos investidores”

Em matéria de pagamento de impostos (Ilustração I.8) o posicionamento de Espanha (67ª) e Portugal (81ª) situa-se nos lugares inferiores quando se comparam com os restantes países da OCDE. Confrontando com as restantes economias da EU o desempenho também não é dos melhores. Este indicador é, claramente, um dos piores no conjunto dos 11 indicadores que se incluem nos dados disponibilizados pelo projecto Doing Business do Banco Mundial.

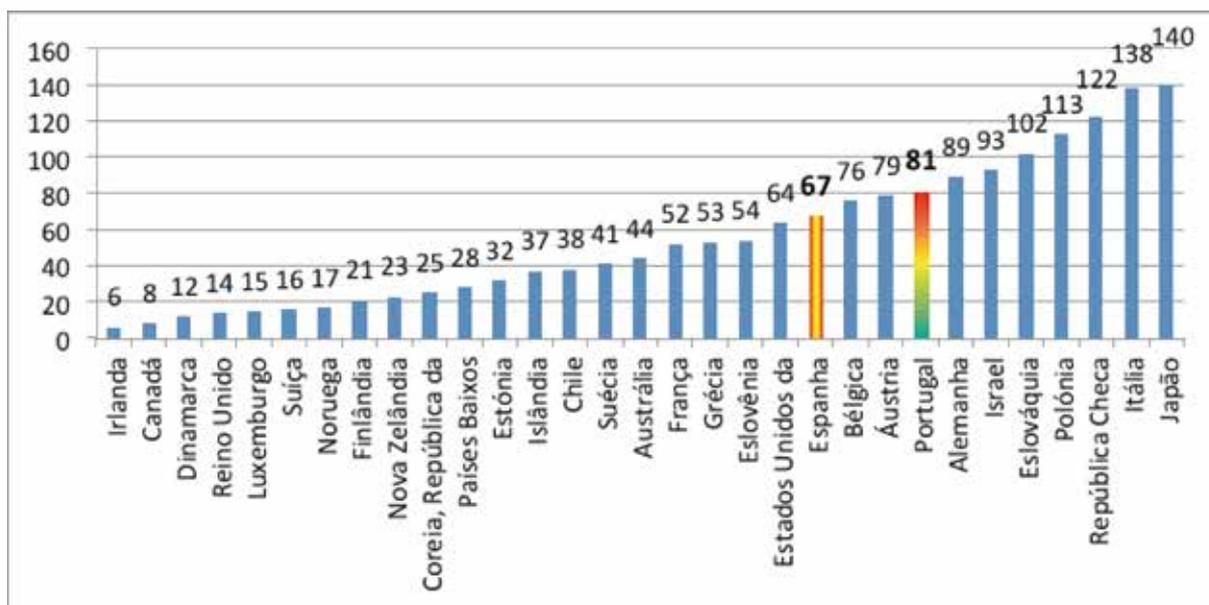


Ilustração I.8 - Classificação da economia relativa ao “pagamento de impostos”

Quanto ao comércio entre fronteiras (Ilustração I.9) Portugal situa-se na 25ª posição, enquanto Espanha se encontra no 32º lugar, evidenciando um desempenho intermédio no conjunto dos países da OCDE.

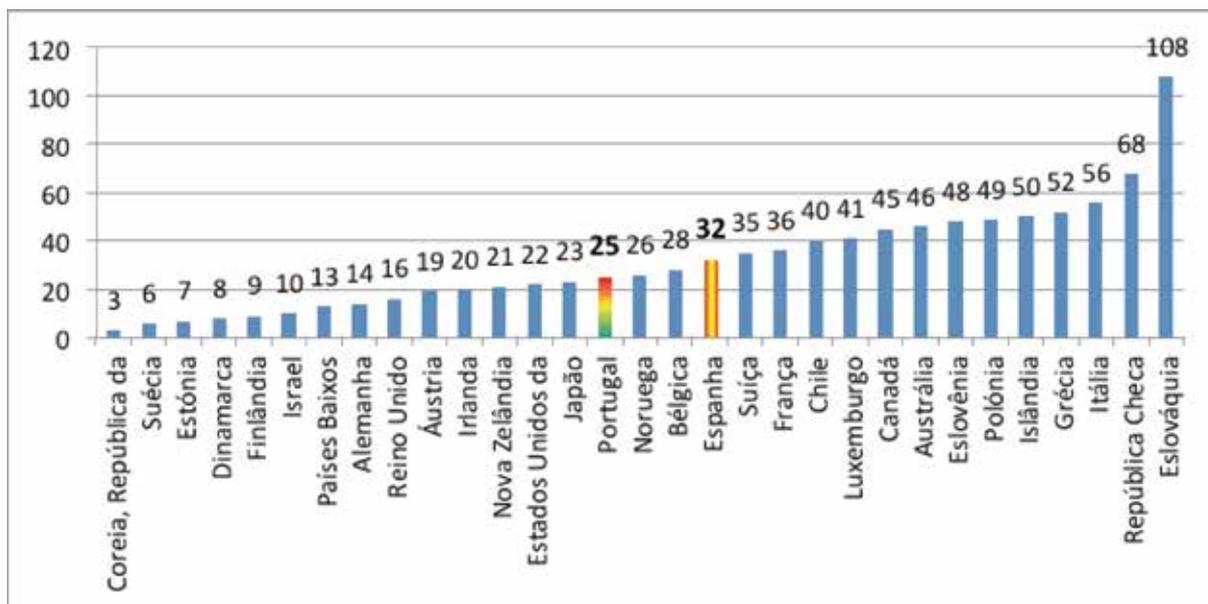


Ilustração I.9 - Classificação da economia relativa ao “comércio internacional”

Considerando o conjunto de indicadores que permitem medir a eficiência do sistema judicial na resolução de uma disputa comercial (Ilustração I.10) encontramos Portugal na 24ª posição e Espanha na 59ª, evidenciando esta situação alguma dificuldade em qualquer dos países, mas que aponta no sentido de ser pior quando se pede a opinião das empresas e dos operadores envolvidos.

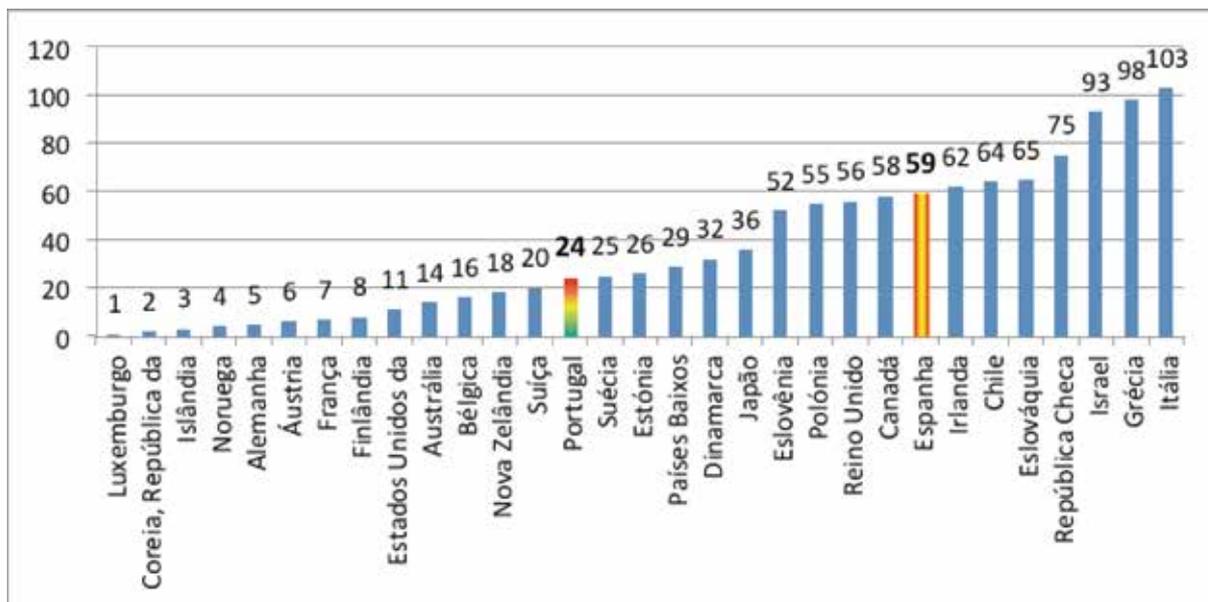


Ilustração I.10 - Classificação da economia relativa à “eficiência do sistema judicial para fazer cumprir os contratos”

Ao estudar o tempo, custo e resultado dos processos de insolvência que envolvem as entidades nacionais (Ilustração I.11), a Doing Business coloca Espanha (22º) e Portugal (23º) em posições muito similares, ligeiramente abaixo de metade da tabela dos países da OCDE. Comparando com os restantes países da EU a situação é mais desfavorável.

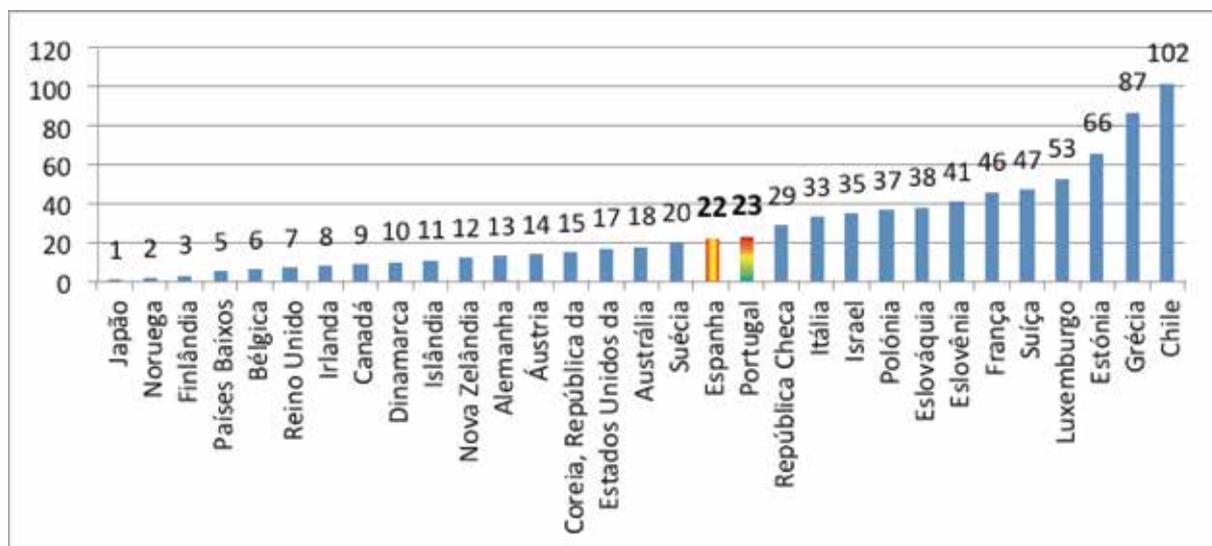


Ilustração I.11 - Classificação da economia relativa a "processos de insolvências"

Após esta análise comparativa através dos indicadores utilizados pelo projecto Doing Business, e antes de olharmos para a evolução registada em Espanha e Portugal, é útil fazer uma síntese dos principais aspectos da legislação comercial e fiscal, laboral que vigora em ambas as economias.

ANEXO II – Comparativa España - Portugal. Términos legales.

1. Criação de negócios: análise comparativa

Esta secção centra a sua atenção no processo de criação de negócios, focando em aspectos essenciais ao início da actividade empresarial, designadamente a criação e instalação de empresas. Iniciamos com o processo de constituição de sociedades, analisando comparativamente as principais formas jurídicas, os passos a seguir na constituição e alteração de uma sociedade e os restantes procedimentos.

Tabela II.1. Processo de constituição de sociedades	
PORTUGAL	ESPAÑA
Código das Sociedades Comerciais (CSC). Decreto-Lei n.º 262/86, de 02 de Setembro	Código de Comercio. Real decreto de 22 de agosto de 1885
	Sociedades de responsabilidad limitada. Ley 2/1995, de 23 de marzo
	Sociedad Anónima. Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre
Sociedade Unipessoal por Quotas Decreto-Lei n.º 257/96, de 31 de Dezembro	
Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada (EIRL). Decreto-Lei n.º 248/86, de 25 de Agosto	
Código Cooperativo. Lei n.º 51/96 de 7 de Setembro Alterada por DL n.º 343/98 de 6 de Novembro, DL n.º 131/99 de 21 de Abril, DL n.º 108/2001 de 6 de Abril, DL n.º 204/2004 de 19 de agosto, DL n.º 76-A/2006 de 29 de marco e DL n.º 282/2009 de 7 de Outubro	Cooperativas. La Ley estatal 27/1999 del 16 de julio Ley 20/1990, de 19 de diciembre
	Sociedades laborales. Ley 4/1997, de 24 de marzo
	Sociedad Limitada Nueva Empresa Ley 2/1995, por la Ley 7/2003, de 1 de abril
Sociedade Anónima Europeia (SE) Regulamento (CE) n.º 2157/2001, publicado no JO L n.º 294, a 10 de Novembro de 2001 O envolvimento dos trabalhadores é regulado pela Directiva 2001/86/CE	

1.1. Formas jurídicas

O processo de abertura de um negócio conduz, quase sempre, à criação de uma empresa. Este processo envolve um conjunto de procedimentos e formalidades, tanto em Espanha, como em Portugal, sendo que uma das primeiras decisões a tomar é a escolha da forma jurídica a utilizar.

Assim, este ponto pretende fornecer orientações quanto às principais formas jurídicas de sociedades existentes em Portugal, assim como os trâmites legais para a sua constituição.

No momento de escolher a forma jurídica mais adequada é importante considerar alguns aspectos essenciais: a actividade que se pretende exercer, o número de promotores, a responsabilidade dos promotores junto de terceiros, as necessidades financeiras do projecto e as questões fiscais.

Em Espanha e Portugal, as principais formas jurídicas que uma empresa pode adoptar são as que se apresentam nas tabelas II.2 e II.3.

Titularidade singular	Empresa Individual (Autónomo)
	Sociedad Limitada Unipersonal (SLU)
Empresas sem personalidade jurídica	Sociedad Civil
	Comunidad de Bienes
Empresas comerciais com personalidade jurídica	Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)
	Sociedad Anónima (SA)
Empresas de economia social com personalidade jurídica	Cooperativas
	Sociedades Laborales

Titularidade singular	Empresário em nome individual
	Sociedade Unipessoal por Quotas
	Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada
Empresas comerciais com titularidade Colectiva	Sociedade por Quotas
	Sociedade Anónima (SA)
	Sociedade em Nome Colectivo
	Sociedade em Comandita
Empresas de economia social com titularidade colectiva	Cooperativas

1.2. Características essenciais das diversas figuras jurídicas

Os tipos mais comuns de sociedades comerciais são as sociedades por quotas (Limitada) e as Sociedades Anónimas (SA), estando a escolha do tipo de sociedade dependente de diversos factores, designadamente a maior ou menor simplicidade pretendida, o número de sócios, os montantes de capital a investir e as questões de confidencialidade quanto à titularidade do capital social. Adicionalmente, também existem bastantes sociedades unipessoais por quotas.

Assim, analisaremos mais detalhadamente as características destas formas jurídicas e faremos uma descrição breve das restantes.

1.2.1. Empresário em nome individual vs Empresa individual

A empresa individual (ou a empresa em nome individual) é titulada por uma única pessoa que pode desenvolver a sua actividade em sectores como o comercial, industrial de serviços ou agrícola. Nestas formas jurídicas não existe separação entre o património pessoal e o afecto à sociedade que o sócio tutela.

País	Nº de sócios	Capital	Responsabilidade
Portugal	1	Não existe mínimo inicial	Ilimitada
Espanha	1	Não existe mínimo inicial	Ilimitada

1.2.2. Sociedade por quotas vs Sociedad de Responsabilidad Limitada

Estas duas formas jurídicas são equivalentes e são constituídas, em regra, por 2 ou mais sócios.

País	Nº de sócios	Capital	Responsabilidade
Portugal	2	5.000€	Limitada ao capital
Espanha	1	3.000€	Limitada ao capital

Os sócios não respondem perante os credores sociais, mas apenas para com a sociedade. Cada sócio responde imediatamente pela realização da sua própria entrada e, subsidiariamente, cada um responde ainda solidariamente com os demais pelas entradas dos outros sócios.

O capital está dividido em quotas e não pode ser inferior ao valor definido na lei. Em caso de dívida responde apenas o património social da empresa. Os sócios são solidariamente responsáveis por todas as entradas convencionais no contrato social. Em Portugal, a denominação social destas empresas inclui a indicação “Limitada” ou a sua abreviatura “Lda.”. Em Espanha, deve mencionar “Responsabilidad Limitada”, “Sociedad Limitada” ou as suas abreviaturas “S.R.L.” ou “S.L.”.

Em Portugal, podem manter-se apenas com 1 sócio por um período não superior a 1 ano. Todavia, é possível a constituição por um único sócio, seja pessoa singular ou colectiva, que será titular da totalidade do capital social.

Em Portugal estas sociedades são denominadas sociedades unipessoais, tendo sido criadas pelo Decreto-Lei nº 257/86, de 31 de Dezembro. A estas sociedades aplicam-se as normas relativas às sociedades por quotas, salvo as que pressupõem a pluralidade de sócios.

Neste tipo de sociedade a responsabilidade do sócio encontra-se limitada ao montante do capital social, que pode ser livremente fixado pelo sócio.

A denominação destas sociedades deve ser formada pela expressão “Sociedade Unipessoal” ou pela palavra “Unipessoal” antes da palavra “Limitada” ou da abreviatura “Lda.”

Em Espanha uma “sociedad limitada” pode ter apenas um sócio, desde o início, ou após a sua constituição. Sempre que tal ocorra a denominação social deve incluir a designação “Sociedad Limitada Unipersonal e inscrever-se esse facto no “Registro Mercantil”.

1.2.3. Sociedade anónima vs Sociedad anónima

As sociedades anónimas são a forma jurídica habitual para empresas com um elevado número de sócios. O seu capital é dividido em acções e cada sócio tem a sua responsabilidade limitada ao valor das acções que subscreve.

As acções podem ter, ou não, valor nominal (no entanto, na mesma sociedade não podem coexistir acções com valor nominal e acções sem valor nominal). O valor nominal mínimo das acções, ou na sua falta, o valor de emissão, não deve ser inferior a 1 cêntimo. Todas as acções devem representar a mesma fracção no capital social e, no caso de terem valor nominal, devem ter o mesmo valor nominal.

Tabela II.6. Sociedade anónima vs Sociedad anónima			
País	Nº de accionistas	Capital	Responsabilidade
Portugal	5	50.000€	Limitada ao capital
Espanha	1	60.000€	Limitada ao capital

O capital das sociedades anónimas está dividido por acções e as dívidas são pagas pelos bens sociais da empresa. Os sócios têm a sua responsabilidade limitada ao valor das acções por si subscritas e, no mínimo, é preciso o número mínimo de sócios definido por lei para formar uma Sociedade Anónima. A transmissão de acções é livre.

Os rendimentos obtidos por estas sociedades são tributados em sede de IRC ou IS e estão sujeitas a liquidações de IVA regulares. As sociedades anónimas estão sujeitas a um controlo mais apertado que as sociedades por quotas e as suas contas são apresentadas anualmente.

1.2.4. Outras formas jurídicas

Em Portugal, o CSC prevê a criação de outras formas de sociedade, designadamente “sociedades em nome colectivo” e “sociedades em comandita”.

Nos negócios com o estatuto de “sociedade em nome colectivo”, os sócios respondem de uma forma ilimitada e subsidiária perante a empresa e solidariamente entre si, perante os credores.

O número mínimo de sócios é dois, sendo que estas firmas devem conter pelo menos o nome de um dos sócios, com o aditamento, abreviado ou por extenso, de “Companhia” ou qualquer outra palavra ou expressão que indique a existência de outros sócios.

Nas “sociedades em comandita” existe responsabilidade mista, porque reúne sócios de responsabilidade limitada (comanditários), que contribuem com o capital, e sócios de responsabilidade ilimitada (comanditados), que contribuem com bens ou serviços, assumindo a gestão e a direcção efectiva da sociedade. Cada um dos sócios comanditários responde apenas pela sua entrada. Os sócios comanditados respondem pelas dívidas da sociedade nos mesmos termos que a Sociedade em Nome Colectivo. A firma da sociedade é formada pelo nome de um dos sócios, no mínimo, e pelo aditamento “em Comandita” ou “em Comandita por Acções”.

Em Espanha, o Código de Comercio prevê a existência de “comunidad de bienes” e de “sociedad laboral”.

Uma “comunidad de bienes” define-se como um contrato de acordo com o qual a propriedade de um bem (por exemplo, um edifício para arrendamento com vários proprietários) ou de um direito pertence indiviso a várias pessoas, a quem pertencem os benefícios produzidos pela sua exploração.

A “comunidad de bienes” não tem personalidade jurídica própria e rege-se pelo Código Civil em matéria de direitos e obrigações, exige um número mínimo de 2 sócios (comuneros), sendo a sua responsabilidade ilimitada.

A “comunidad de bienes” requer a existência de um contrato privado, onde se detalhe a natureza das contribuições e a percentagem de participação que cada sócio tem nos ganhos e perdas e não exige um capital mínimo.

Uma “sociedad laboral” é uma empresa comercial em que a maioria do capital pertence aos sócios trabalhadores, com o mínimo de três. Estas sociedades são reguladas pela legislação aplicável às sociedades anónimas ou às sociedades de responsabilidade limitada.

A denominação social destas empresas inclui a designação “Sociedad Anónima Laboral” ou “Sociedad de Responsabilidad Limitada”. As participações das sociedades laborais dividem-se nas que pertencem aos trabalhadores com uma relação laboral por tempo indefinido (Clase Laboral) e as restantes. A responsabilidade junto dos credores está limitada ao património social.

As cooperativas são pessoas colectivas autónomas, de livre constituição, de capital e composição variáveis, que, através da cooperação e entajada dos seus membros, com obediência aos princípios cooperativos, visam, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais daqueles.

A denominação social deve fazer referência específica à condição de sociedade cooperativa.

Em Portugal, a entidade responsável pelo sector cooperativo é a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), que fornece toda a informação necessária.

Em Espanha, as cooperativas estão reguladas pela Ley 27/1999, podendo existir legislação específica aprovada pelas Comunidades Autónomas.

A responsabilidade junto dos credores está limitada ao património da cooperativa, pelo que os sócios não respondem com o património pessoal

A Assembleia de Fundadores terá de ser composta, no mínimo, por 5 pessoas, em Portugal, e por 3 pessoas, em Espanha.

Por fim, uma referência à Sociedade Anónima Europeia tem como características essenciais a divisão do seu capital em acções, a limitação da responsabilidade de cada accionista à realização do capital por ele subscrito, o dever de adopção de uma firma que integre a

sigla “SE”, a obrigação dos seus fundadores estarem ligados a mais do que um Estado-membro da UE, a localização da sede estatutária num desses Estados-membros e a sujeição a registo no Estado-membro da localização da sede estatutária.

A Sociedade Anónima Europeia pode operar em qualquer Estado-membro da UE sem necessidade de constituir, para o efeito, em cada um deles, filiais.

1.3. Constituição e alteração de uma Sociedade

Os procedimentos administrativos para iniciar uma actividade económica são vários e podem depender do tipo de forma jurídica que se escolha.

Por serem as mais habituais quando se criam empresas de pequena e média dimensão, dar-se-á mais atenção aos passos a dar para iniciar a actividade como empresário em nome individual ou para criar uma empresa de responsabilidade limitada, designada em Portugal por sociedade por quotas. No entanto, as exigências para os restantes tipos de empresa são, no essencial, as mesmas, podendo existir algumas pequenas diferenças.

Com o desenvolvimento das novas tecnologias o método tradicional de criação de uma empresa tem vindo a sofrer algumas alterações, sendo que parte das etapas que careciam de deslocação presencial a determinados balcões passaram a poder ser feitas através da Internet.

Em ambos os países, foram criados portais com o objectivo de proporcionar aos empreendedores as ferramentas necessárias para a criação rápida, simplificada e económica de qualquer uma das diferentes formas jurídicas.

Tabela II.7. Ferramentas para a criação de uma empresa	
Portugal	Espanha
Portal da empresa http://www.portaldaempresa.pt	Portal creación de empresas http://www.creatuempresa.org/
Empresa Online Criação de sociedades por quotas, unipessoal ou anónima	Empresa “on-line” Sociedad de Responsabilidad Limitada Empresario individual Sociedad Limitada Nueva Empresa
Empresa na Hora – Balcão de atendimento Criação de sociedades por quotas, unipessoal ou anónima	Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT)

Registe-se que os cidadãos espanhóis podem criar uma empresa online em Portugal recorrendo ao certificado do seu documento nacional de identificação.

1.3.1. Portal da Empresa vs Portal Creación de Empresas

A modalidade Empresa Online permite a criação de sociedades com recurso a um certificado digital.

As sociedades que integram capital em espécie, ou seja, em que as entradas dos sócios no capital social da empresa são feitas obrigatoriamente em capital, bem como as sociedades anónimas europeias, não podem ser constituídas através da Empresa Online.

O nome da empresa a constituir deve ser previamente aprovado pelo Registo Nacional de Pessoas Colectivas (Portugal) ou pelo Registro Mercantil Central (Espanha), garantindo assim que a denominação social da firma pode ser utilizada, através de um certificado de admissibilidade válido. Em Portugal o nome pode ser escolhido a partir da bolsa de nomes pré-reservados a favor do Estado (Bolsa de Firmas), fazendo a reserva durante o processo electrónico.

1.3.2. Empresa na hora vs Puntos de Tramitación Empresarial (PAIT)

Estas opções são equivalentes e permitem criar uma sociedade de forma expedita. Todos os procedimentos são executados num só balcão e, se os sócios dispuserem de todos os documentos necessários, a sociedade é criada de imediato num dos postos localizados em diferentes pontos dos dois países.

Na “Empresa na Hora” a firma poderá ser escolhida de uma lista de expressões de fantasia pré-aprovadas (Bolsa de Firmas) que se encontram para consulta em www.empresanahora.mj.pt e a afectação é efectuada no momento da constituição da sociedade. Também pode

optar por constituir a Empresa na Hora com base em Certificado de Admissibilidade previamente aprovado pelo Registo Nacional de Pessoas Colectivas. Por questões técnicas, não é possível constituir a Empresa na Hora com base em denominação aprovada por Certificado de Admissibilidade no dia em que este é emitido.

Em Espanha, o preenchimento do Documento Electrónico Único é efectuado no PAIT, sendo da responsabilidade do sistema a marcação da consulta com um notário, a quem serão apresentados o certificado de denominação social e o comprovativo de realização integral do capital social e onde se realizará a escritura pública da sociedade. Os restantes procedimentos (Notário, Segurança Social e Autoridade Tributária) são efectuados a partir do PAIT. Excluídos do procedimento electrónico estão as comunicações dos contratos de trabalho ao “Servicio Público de Empleo Estatal”, de abertura ao “Centro de Trabajo” e de legalização dos livros.

1.3.3. Método tradicional

Em alternativa aos procedimentos electrónicos existe o método tradicional que pressupõe que todos os diferentes procedimentos sejam tratados pessoalmente, exigindo várias deslocações. Na tabela 6 apresentam-se os diversos passos a efectuar.

Tabela II.8. Constituição de empresas pelo método tradicional	
Portugal	Espanha
Registo Nacional de Pessoas Colectivas: Certificado de Admissibilidade	Registro Mercantil Central: Certificado negativo de nome social
Cartão da Empresa e Cartão de Pessoa Colectiva contendo: - Número de Identificação de Pessoa Colectiva (NIPC) - CAE principal e até 3 CAE secundárias - Natureza jurídica da entidade - Data da constituição - Código de acesso à certidão permanente	
Depósito do capital social da empresa	
Notário: escritura pública facultativa (Pacto ou Acto Constitutivo de Sociedade (Decreto-Lei n.º 76-A/2006, de 29 de Março), sendo necessário apresentar: - Certificado de Admissibilidade - Documento comprovativo de depósito do capital social	Notário: escritura pública sendo necessário apresentar: - Estatutos da sociedade - Identificação dos sócios e do órgão de administração - Certificado negativo do nome da sociedade - Certificado de depósito do capital
Declaração de Início de Actividade	Liquidar o “impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados” nas “Consejerías de Hacienda de las CC.AA.”
Registo Comercial junto da Conservatória de Registo Comercial (O Decreto-Lei n.º 76-A/2006, de 29 de Março, veio permitir o registo por depósito)	Inscrição da empresa no “Registro Mercantil”
	Inscrição no “Registro Mercantil”

1.4. Outros procedimentos a considerar para o início da actividade empresarial

Para além dos aspectos já referidos, os empreendedores e as empresas podem ter que efectuar outros procedimentos antes de iniciar a sua actividade, designadamente tratar do licenciamento industrial, comercial e turístico ou outros requisitos necessários para o exercício de uma actividade económico, obter certidões, registar uma marca, etc.

O Licenciamento Industrial tem por objectivos a prevenção dos riscos e inconvenientes resultantes da exploração dos estabelecimentos industriais, visando salvaguardar a saúde pública e dos trabalhadores, a segurança de pessoas e bens, a higiene e segurança dos locais de trabalho, a qualidade do ambiente e um correcto ordenamento do território, num quadro de desenvolvimento sustentável e de responsabilidade social das empresas.

O acesso à actividade comercial é livre na maioria dos casos, enquanto o processo de licenciamento dependerá do tipo de actividade turística a desenvolver.

No que concerne às questões ambientais, a instalação dos estabelecimentos industriais exige, em regra, que a licença ambiental seja uma condição de início de exploração ou funcionamento da instalação.

Na tabela II.9 sintetizam-se os procedimentos mais relevantes em ambos os países.

Tabela II.9. Outros requisitos para início da actividade empresarial	
Portugal	Espanha
	Registrar os ficheiros de carácter pessoal no “Registro General de Protección de Datos”
	Declaração de início, alteração ou cessação da actividade a ser apresentada para fins fiscais junto da “Agencia Tributaria (AEAT)”
Licenciamento em função da actividade a desenvolver - No Balcão do Empreendedor, disponível no Portal da Empresa, podem ser obtidas licenças, autorizações e outras formalidades que regem as actividades dos cidadãos e empresas.	Licenciamento em função do tipo de actividade a desenvolver pela empresa, junto do Município onde a empresa exerce a actividade.
	Declaração de início de actividade a ser feita junto da “Dirección Provincial de Empleo y Seguridad Social”.
	Aquisição e legalização do livro obrigatório para que a Inspeção de Trabalho registre as visitas efectuadas.
Registo facultativo de marca. - Através da “Marca na Hora” É possível a obtenção online de uma marca previamente registada a favor do Estado, disponível numa bolsa de marcas. A aquisição poderá ser efectuada de forma autónoma, independentemente da constituição de uma sociedade, ou em simultâneo através do serviço de constituição de Empresa Online (EOL).	Registo facultativo na “Oficina Española de Patentes y Marcas” caso se pretenda obter protecção jurídica da marca ou designação social.
	Inscrição do estabelecimento no “Registro Industrial” e obtenção da licença de início da actividade industrial.
	Legalização de contratos de trabalho dos trabalhadores empregados no “Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE)”.
Inscrição na Segurança Social efectuado junto do Centro Regional da Segurança Social.	Inscrição dos trabalhadores e administradores e obtenção do número da segurança social junto da “Tesorería General de la Seguridad Social”.

No âmbito do esforço de simplificação das obrigações das empresas, especialmente na fase inicial do ciclo de vida das empresas, torna-se importante que sejam implementadas outras medidas relevantes nas actividades sujeitas a licença e autorização.

Em Portugal, estas medidas foram implementadas algumas que estão disponíveis no Portal Portugal Simplifica. Aqui, pode-se pedir, por exemplo, a certidão permanente (disponibilização, em suporte electrónico e permanentemente actualizada, da reprodução dos registos em vigor respeitantes a uma sociedade ou outra entidade sujeita a registo) e a certidão de registo comercial on-line.

Um outro aspecto, muito importante para a vida das empresas é a entrega das obrigações declarativas de natureza contabilística, fiscal e estatística são efectuadas por via electrónica e de forma totalmente desmaterializada.

Em Portugal, o Decreto-Lei n.º 8/2007, de 17 de Janeiro veio estabelecer a criação da Informação Empresarial Simplificada (IES). Com a IES, toda a informação que as empresas têm de prestar relativamente às suas contas anuais passa a ser transmitida num único momento e perante uma única entidade. Para entregar a IES é necessário aceder ao Portal da Finanças.

2. Mercado imobiliário industrial e logístico

A ordenação do território e as áreas específicas para o desenvolvimento empresarial são ferramentas essenciais para a economia do país e das regiões. Neste sentido as entidades responsáveis pela política económica nacional e regional preocuparam-se em construir infra-estruturas que permitissem promover a actividade económica.

Em Portugal e Espanha, uma parte importante do mercado industrial, principalmente o de melhor qualidade, está situado em zonas próprias: os parques industriais. Estes podem ser definidos como aglomerações planeadas de unidades industriais e/ou logísticas e que, normalmente, possuem um ordenamento territorial específico, uma boa localização geográfica e fácil acessibilidade.

Estas infra-estruturas permitem o acesso mais eficaz aos recursos disponíveis nos territórios e possibilitam a oferta de serviços básicos, por exemplo as redes de águas e eléctrica e a ligação à internet.

A reunião de empresas com diversas actividades em parques industriais, particularmente quando estão próximas de centros de investigação, facilita os contactos institucionais e o acesso à tecnologia, possibilitando o efeito de sinergia e facilitando o desenvolvimento técnico, de processos e de ideias. Adicionalmente possibilitam uma melhoria na gestão ambiental e a redução dos custos de tratamento dos resíduos resultantes da actividade industrial.

Por outro lado, é também importante proporcionar o aparecimento de novas empresas e os seus primeiros passos, pelo que algumas entidades têm promovido a criação de nichos de empresas, visando incentivar a fixação dos jovens, a criação de emprego e a diversificação da estrutura produtiva.

Considerando a escassez de informação sobre os recursos industriais existentes e as condições para implantação de empresas, o OAEDR - Organismo Autónomo de Empleo y Desarrollo Rural de la Diputación de Salamanca publicou em 2010 um directório transfronteiriço de zonas industriais e ninhos de empresas (disponível em <http://www.oaedr.es>).

Paralelamente, outras instituições, em ambos os lados da fronteira, têm procurado reunir informação relevante neste domínio, designadamente os diversos espaços industriais, empresariais e tecnológicos com diferentes características, dimensões e localizações que permitem a instalação de empresas na região BIN-SAL, como se sintetiza na tabela II.10. Contudo, o conhecimento mais detalhado das características e serviços oferecidos nas zonas industriais, bem como as condições de instalação de novas empresas e os eventuais benefícios podem ser obtidos junto das fontes identificadas.

Tabela II.10. Espaços Industriais, Empresariais e Tecnológicos	
Localização/Nome	Área (m2)
PORTUGAL	
Almeida – Zona Industrial de Vilar Formoso	76.365
Figueira de Castelo Rodrigo – Zona Industrial	340.518
Guarda – Parque Logístico de Iniciativa Empresarial	960.000
Guarda – Zona Industrial	189.000
Mêda – Zona Industrial	28.089
Pinhel – Zona Industrial	244.110
Sabugal – Zona Empresarial	12.550
Sabugal – Zona Industrial	106.131
Sabugal - Centro de Negócios Transfronteiriço do Soito	4.400
Trancoso – Zona Industrial	141.164
ESPAÑA	
Alba de Tormes - Polígono Industrial Las Sanjuanas de Alba	20.915
Arapiles – Polígono Industrial Las Anchas	138.000
Babilafuente – Polígono Industrial de Babilafuente	14.000
Bejar - Polígono Industrial Bejar	207.092
Calvarrasa de Abajo – Polígono Industrial de Calvarrasa de Abajo	14.000

Carbajosa de la Sagrada - Polígono Industrial El Montalvo	1.189.900
Carrascal de Barregas – Polígono Industrial de Peñasolana	35.600
Castellanos de Moriscos - Polígono Industrial C. de Moriscos	154.000
Ciudad Rodrigo - Polígono Industrial Las Viñas	133.167
Ciudad Rodrigo - Polígono Industrial Los Chabarcones	93.289
Doñinos de Salamanca – Polígono Industrial de Doñinos de Salamanca	278.514
Guijuelo - Polígono Industrial de Guijuelo	448.496
Ledesma – Polígono Industrial de Ledesma	21.000
Linares de Riofrío – Polígono Industrial de Linares de Riofrío	80.000
Martín de Yeltes - Polígono Industrial Las Eras	60.000
Peñaranda de Bracamonte – Polígono Industrial El Inestal	140.295
Peralejos de Abajo - Polígono Industrial Las Lagunejas	24.000
Sancti-Spíritus – Polígono Industrial Sancti-Spíritus	100.000
Santa Marta de Tormes – Polígono Industrial La Serna	
Tamames – Polígono Industrial Las Navas	31.000
Villares de la Reina – Polígono Industrial Los Villares	1.560.000
Vitigudino – Polígono Industrial de Vitigudino	91.969

Fontes: www.oaedr.es/poligonosindustrialesalamanca/; www.aeportugal.pt, www.sueloindustrial.net, <http://www.sepes.es/>; www.camarasalamanca.com/vivero

As localizações industriais procuradas pelas empresas podem levar em linha de conta diversos aspectos, designadamente as condições e o preço dos terrenos, a disponibilidade de recursos humanos, as infra-estruturas existentes e a sua qualidade, as sinergias que podem advir da concentração empresarial e o aproveitamento de economias de escala e as possibilidades de interação com outras instituições, como por exemplo, Universidades, Centros de Formação, etc.

Assim, os diversos agentes que decidem sobre a utilização das infra-estruturas industriais e empresariais existentes devem agir de forma coordenada para que estes espaços possam ser úteis à geração de riqueza e possibilitem o desenvolvimento económico.

Os espaços industriais, empresariais e tecnológicos transfronteiriços devem ser uma plataforma para a dinamização da economia regional e a captação de investimentos.

Em Portugal, em regra, as áreas industriais têm gestão pública a cargo das Câmaras Municipais. Com o objectivo de atrair o investimento privado os Municípios têm criado modernas infraestruturas económicas e com boa localização rodoferroviária do ponto de vista empresarial. Complementarmente, têm oferecido lotes de terreno a preços competitivos (a título ilustrativo o preço do terreno no Parque Industrial de Vilar Formoso é de 0,5 euros por m²).

Mais recentemente foi criada a Plataforma Logística de Iniciativa Empresarial da Guarda (PLIE), que se integra na Rede Nacional de Plataformas Logísticas.

A PLIE é uma plataforma transfronteiriça que procura dinamizar a economia regional e a captação de fluxos e investimentos industriais, bem como estender a Espanha os actuais hinterlands portuários. Visa essencialmente disponibilizar, a preços competitivos, um espaço inovador e gerador de economias de aglomeração, através de uma estrutura de funcionamento organizada, uma gama alargada de serviços, qualidade nos serviços prestados e apostando na logística como sector âncora, para além de proporcionar a colaboração entre o sector público e o privado.

Em Espanha, alguns polígonos industriais têm sido criados como resultado da colaboração entre os “Ayuntamientos” e a “SEPE – Entidad Pública del Suelo”, ligada ao “Ministerio de la Vivienda”.

Para além dos parques industriais, a região BIN-SAL dispõe de infra-estruturas particularmente dirigidos aos jovens com o objectivo de proporcionar oportunidades de emprego e a sua fixação. Neste sentido, foram criados os ninhos de empresas elencados na tabela II.11.

Tabela II.11. Ninhos de empresas	
Localização/Nome	Área (m2)
PORTUGAL	
Figueira de Castelo Rodrigo – Ninho de Empresas do Conhecimento e Tecnologias da Informação	250
ESPAÑA	
Salamanca – Génesis	1.500
Peñaranda de Bracamonte - Innova	872
Ciudad Rodrigo - IRIS	750
Béjar – Cinco Abejas	1.078
Salamanca – Parque Científico de la USAL	17.500

Fonte: <http://www.oaedr.es/poligonosindustrialesalamanca/>

Em termos de licenciamento, os processos de construção requerem em média 182 dias em Espanha, contra 108 dias em Portugal. Relativamente ao número de procedimentos, em Portugal são 13, contra 8 em Espanha (<http://www.doingbusiness.org>).

Com acesso via internet tanto a AICEP Global Parques (<http://globalfind.globalparques.pt/>), como a SEPES - Entidad Pública Empresarial de Suelo (<http://www.sepes.es/>) disponibilizam ferramentas que procuram responder à necessidade de identificar soluções de localização empresarial, tendo como objectivo apoiar as empresas industriais e logísticas a procurar uma localização.

Estas ferramentas identificam lotes vocacionados para a instalação de actividades industriais e logísticas inseridas em parques industriais através de vários critérios de âmbito infra-estrutural, demográfico e socio-económico escolhidos.

Os municípios e as entidades gestoras são, igualmente, entidades que devem ser consultadas no âmbito deste processo, designadamente em termos de licenciamento.

3. Regras de comércio – Resolução de litígios comerciais

O recurso a tribunais por parte das empresas na resolução de litígios tem vindo a ser substituído por meios alternativos, o que está associado a processos de informalização e desjudicialização da justiça, que visam simplificar e dar celeridade processual.

Em Espanha e Portugal têm vindo a promover e incentivar a resolução de litígios através de meios alternativos, enquanto formas mais céleres, informais, económicas e justas na administração e realização da justiça.

Tabela II.12. Resolução de litígios comerciais	
PORTUGAL	ESPAÑA
Resolução do Conselho de Ministros n.º 75/2001, de 5 de Dezembro. Arbitragem Voluntária: Lei n.º 31/86, de 29 de Agosto (alterada pelo Decreto-Lei n.º 38/2003, de 8 de Março). Julgados de Paz: Lei n.º 78/2001, de 13 de Julho.	Ley 1/2000 es la Ley de Enjuiciamiento Civil Ley 60/2003, de 23 de diciembre Real Decreto 231/2008, de 15 de febrero

Em ambos os países existem diversos procedimentos que têm vindo a ser utilizados de forma crescente com as características que se descrevem na tabela seguinte, sendo todos eles existem em Portugal, enquanto em Espanha apenas se considera a arbitragem.

Por fim, uma referência à circunstância de Portugal e Espanha serem signatários da Convenção de Nova Iorque de 1958, sobre execução de sentenças arbitrais estrangeiras, o que permite o reconhecimento e execução de sentenças arbitrais estrangeiras.

Tabela II.13. Resolução de Litígios	
Conciliação	Meio sem enquadramento legislativo com ou sem a intervenção de uma terceira pessoa imparcial, tentando produzir uma solução para a desavença. Existindo uma convenção de arbitragem sobre o objecto em litígio as partes podem requerer que o árbitro seja nomeado conciliador proceder à homologação do acordo por meio de sentença arbitral.
Arbitragem	Processo de natureza voluntária. A decisão arbitral é definitiva, pois na maior parte das situações as decisões proferidas são finais, isto é, não são recorríveis para os Tribunais Judiciais, embora possam ser anuladas. É meio com maior rigor e sofisticação técnica devido à possibilidade de escolha dos árbitros pelas partes em litígio, os quais serão mais vocacionados para lidar com a especificidade e complexidade do assunto em questão. A arbitragem pode ser voluntária, institucionalizada ou internacional.
Mediação	É um meio alternativo de resolução de litígios que assume carácter confidencial e voluntário e se caracteriza pela responsabilidade da construção das decisões caber às próprias partes envolvidas. É, geralmente, de natureza formal. Por implicar sempre a intervenção de um terceiro, este é um processo intermédio entre a conciliação e a arbitragem. A mediação não se encontra regulada na lei de forma genérica, mas está especialmente prevista na legislação que cria os Julgados de Paz.
Julgado de Paz	São tribunais dotados de características de funcionamento e organização próprias, competentes para resolver litígios de natureza cível que não ultrapassem determinado valor. Estão afastadas da competência destes tribunais as matérias de Direito de Família, do Direito das Sucessões e do Direito do Trabalho. A sentença possui força vinculativa. É possível recorrer da sentença aos tribunais judiciais competentes.

4. Sistema laboral em Portugal e Espanha

Espanha e Portugal, enquanto países membros da União Europeia, apresentam um sistema laboral com arquitectura semelhante à dos outros países.

Tabela II.14. Normativa laboral	
Portugal	Espanha
Código do Trabalho. Lei n.º 7/2009, alterada pela Lei n.º 105/2009, de 12 de Fevereiro, Lei n.º 53/2011, de 14 de Outubro e Lei n.º 23/2012, de 25 de Junho.	Estatuto de los Trabajadores. Real Decreto Legislativo 1/1995
Regulamentos: - Convecção colectiva - Acordo de adesão - Decisão arbitral em processo de arbitragem voluntária - Acordos de empresa	Regulamentos: - Convénios colectivos - Regulamentos específicos para diferentes sectores de actividade ou grupo de trabalhadores
Contrato de Formação. Decreto-Lei n.º 242/88, de 7 de Julho	
Contratação de empresas de trabalho temporário: Decreto-Lei n.º 358/89, de 17 de Outubro Lei n.º 146/99, de 1 de Setembro Lei n.º 39/96, de 31 de Agosto	Contratação de empresas de trabalho temporário. Ley 14/1994, de 1 de junio Ley 35/2010, de 17 de septiembre Real Decreto-Ley 3/2012
Prevenção de Riscos Laborais. Decreto-Lei n.º 441/91, alterado pelo Decreto-Lei n.º 133/99, de 21 de Abril e regulamentado pelo Decreto-Lei n.º 191/95, de 28 de Julho	Prevenção de Riscos Laborais. Ley 31/1995, revista pela Ley 54/2003

As leis laborais integram diversos valores e direitos, como por exemplo a protecção do trabalhador na doença e no caso de acidente laboral, a não discriminação por sexo ou raça, a igualdade de oportunidades, a protecção da maternidade, o direito à formação profissional, entre outros. A lei consigna ainda o princípio da igualdade de tratamento do trabalhador estrangeiro, que exerça actividade profissional no território de ambos os países. A idade mínima para se poder trabalhar e celebrar um contrato de trabalho é de 16 anos.

O contrato de trabalho vincula uma pessoa singular a prestar a sua actividade a outra ou outras pessoas, mediante retribuição, sendo necessário ser celebrado por escrito em determinadas situações.

A regra que vigora é a dos contratos vigorarem por tempo indeterminado, sendo a contratação a termo é excepcional, mas admissível nos casos previstos na lei.

4.1. Modalidades de contratação

As modalidades previstas nas Leis do Trabalho de Portugal e Espanha são as que constam da tabela II.15, utilizando-se as designações que existem em cada país.

O contrato a termo é obrigatoriamente celebrado por escrito, especificando a razão da contratação.

Tabela II.15. Modalidades de contratação	
PORTUGAL	ESPAÑA
Contratos por tempo indefinido	Contrato por tiempo indefinido
Contratos a termo	Contratos de duración limitada
Contrato de trabalho a termo resolutivo	Contratos de interinidad
Contrato de trabalho a termo certo	Contratos por obra o servicio determinado
Contrato de trabalho a termo incerto	Contratos eventuales por circunstancias de la producción
Contrato de trabalho de muita curta duração	
Contrato de trabalho a tempo parcial	
Contrato de trabalho intermitente	

As modalidades de contratação a termo e as suas principais características constam das tabelas II.16 e II.17.

Tabela II.16. Características das modalidades de contratação em Espanha		
ESPAÑA		
Tipo	Objecto	Duração
Contrato de obra ou Serviço determinado	Realização de um trabalho ou serviço determinado com autonomia dentro de la actividade da empresa.	Depende do tempo de execução da obra ou serviço, com um máximo de 3 anos.
Contrato eventual por circunstâncias de produção	Satisfazer necessidades temporárias, por acréscimo excepcional de actividade	Máximo de 6 meses ampliável por convénio sectorial por um período de 18 meses.
Contrato provisório	Substituir trabalhador	Válido até à reintegração do trabalhador substituído ou do prazo previsto para a sua substituição.

Tabela II.17. Características das modalidades de contratação em Portugal		
PORTUGAL		
Tipo	Objecto	Duração
Contrato de trabalho a termo resolutivo	Satisfazer uma necessidade temporária, devendo cessar logo que essa necessidade esteja satisfeita	A duração da relação laboral é limitada.
Contrato de trabalho a termo certo	Satisfazer a necessidade que motivou a sua celebração.	A duração mínima deste tipo de contrato é 6 meses. A duração máxima, incluindo a possibilidade de 3 renovações, é de 3 anos com as excepções previstas na lei. Por exemplo, quando se trata de pessoa à procura do primeiro emprego a duração máxima é de 18 meses.
Contrato de trabalho de muita curta duração	Aplica-se a actividades de carácter sazonal ou agrícola. Não está sujeito à forma escrita	A duração total deste contrato não pode exceder 70 dias de trabalho no ano civil
Contrato de trabalho a tempo parcial	Quando o tempo normal de trabalho é inferior ao praticado a tempo completo, podendo ser prestado apenas em alguns dias da semana, por mês ou por ano	
Contrato de trabalho intermitente	Adequado para as situações em que a empresa exerce a actividade com descontinuidade ou intensidade variável	A prestação de trabalho não pode ser inferior a 6 meses de tempo completo por ano e, pelo menos, 4 meses devem ser consecutivos.

A legislação laboral espanhola considera ainda os contratos de formação, igualmente existentes em Portugal, onde estão regulados pelo Decreto-Lei nº 242/88, de 7 de Julho. Este tipo de contrato não gera nem titula relações de trabalho subordinado e caduca com a conclusão do estágio para que foi celebrado.

Tanto em Portugal, como em Espanha a lei permite que uma empresa contrate uma empresa de trabalho temporário (ETT), com algumas excepções como por exemplo a substituição de trabalhadores em greve.

4.2. Formalidades exigidas

No contrato com termo certo a redução a escrita é um requisito essencial, o que já não acontece no contrato por tempo indeterminado. Os elementos essenciais do contrato são as funções para as quais foi contratado, o local de trabalho e a remuneração.

No plano das formalidades exigidas à entidade empregadora destaca-se o envio da informação para a Segurança Social. Tratando-se da admissão de um trabalhador estrangeiro, é necessário apresentar os documentos relativos à entrada e permanência de estrangeiros no território nacional.

A lei prevê um período experimental para os contrato, durante o qual é possível a qualquer das partes rescindir sem aviso prévio. É condição essencial que o prazo seja definido por escrito, sob pena de não ser válido. Por exemplo, no caso do contrato a termo com duração igual ou superior a 6 meses o período experimental é de 30 dias.

4.3. Horário de trabalho

O período normal de trabalho não deve exceder as 8 horas por dia e as 40 horas por semana, devendo ser interrompido por um período de descanso não inferior a 1 hora e superior a 2 horas, de modo a que o trabalhador não preste mais de 5 horas de trabalho consecutivas.

A legislação abre a porta à flexibilidade de horários de trabalho, dentro de alguns limites, visando proporcionar às empresas a possibilidade de adaptação às necessidades da economia. Essa adaptabilidade pode ser feita por via da regulamentação colectiva ou por via individual, sendo também permitida a concentração do horário.

A lei regulamenta ainda o banco de horas, o trabalho por turnos, o trabalho nocturno e o trabalho suplementar.

4.4. Salário

Tanto em Portugal, como em Espanha está definido o salário mínimo, em regra fixado anualmente pelo Governo.

Tabela II.18. Salário mínimo		
	Portugal	Espanha
Salário Mínimo mensal 2013	485,00 Euros	645,30 Euros

Cada trabalhador tem direito à retribuição correspondente às suas funções, a férias, subsídios de férias e Natal e, eventualmente, outras prestações regulares e periódicas definidas na lei e no contrato de trabalho, como por exemplo o subsídio de refeição.

4.5. Direitos dos trabalhadores

A lei prevê a licença de maternidade/paternidade com a duração de 1 ano, incentivando a partilha da licença parental entre o pai e a mãe.

Cada trabalhador tem direito, em cada ano civil, a um período de férias retribuídas, sendo um direito irrenunciável.

O período de férias é fixado de acordo com os interesses da empresa, mas é normal ser fixado por acordo entre as partes.

4.6. Faltas

A lei laboral prevê um conjunto de situações que permitem considerar as faltas como justificadas. As restantes faltas são consideradas como não justificadas e acarretam consequências salariais e disciplinares.

4.7. Incumprimento do contrato

A parte que faltar ao cumprimento dos deveres contratuais é responsável pelos prejuízos que causar à contraparte.

Se o empregador deixar de pagar a retribuição o trabalhador pode pedir a suspensão do contrato de trabalho ou a sua cessação.

A lei prevê que despedimento pode ocorrer por justa causa, por exemplo após acção disciplinar, por extinção do posto de trabalho ou por inadaptação. Pode ocorrer também o despedimento colectivo.

Um trabalhador despedido por uma das razões apresentadas pode recorrer da decisão junto das entidades judiciais, devendo previamente existir uma tentativa de resolução do litígio por conciliação.

4.8. Obrigações fiscais

Os rendimentos do trabalho estão sujeitos a IRS ou IRPF, devendo cada trabalhador dispor de um número de identificação fiscal.

Compete à entidade patronal a retenção (retenção na fonte) e posterior entrega à Autoridade Tributária da parte do salário retida, calculada de acordo com o rendimento e composição do agregado familiar.

As verbas retidas devem ser entregues até no mês seguinte àquele em que foram deduzidos, sendo o procedimento efectuado, em regra, por via electrónica.

No ano seguinte, caso se verifique que o valor descontado foi superior ao devido, há lugar a devolução.

4.9. Segurança social

A regra geral é a de obrigatoriedade de inscrição da empresa e dos trabalhadores e contribuir financeiramente para a Segurança Social.

O pagamento das contribuições para a segurança social, seja na parte da responsabilidade da empresa, seja na parte da responsabilidade do trabalhador é efectuado pela entidade patronal no mês seguinte àquele a que dizem respeito as remunerações.

	Portugal	Espanha
Regime geral		
- Empresa	23,75%	23,6%
- Trabalhador	11%	4,7%

Tendo por base estas contribuições os trabalhadores beneficiam de assistência médica e as reformas, podendo contudo acumular esquemas privados alternativos.

5. Comparativa fiscal hispano-portuguesa. Análisis técnico

Para la presente sección, enmarcada dentro de la fiscalidad internacional y el derecho comparado, expondremos las principales figuras impositivas portuguesas y españolas, para proceder con la comparación de estas cargas obligatorias a las que las y los rayanos, y por ende sus empresas, tienen que hacer frente para financiar a uno de los dos Estados.

PORTUGAL	ESPAÑA
IMPUESTO SOBRE EL RENDIMIENTO DE LAS PERSONAS SINGULARES (IRS). Ley 3. B/2010 – 28/04 (OE 2010). Decreto Ley 442-A/88.	IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF). Ley 25/2006, Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Real Decreto 439/2007.
IMPUESTO SOBRE EL RENDIMIENTO DE LAS PERSONAS COLECTIVAS (IRC). Ley 3. B/2010 – 28/04 (OE 2010). Decreto Ley 159/2009 de 13/07.	IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (IS). Decreto Legislativo 4/2004, RIS, Real Decreto 1777/2004.
IMPUESTO SOBRE EL VALOR ACRECENTADO (IVA). Decreto Ley 102/2008.	IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA). Ley Impuesto L 37/1992 y Reglamento del Impuesto, R.D. 1624/1992.
IMPUESTO SOBRE EL SELLO (TIMBRE). Decreto Ley 287/2003. IMPUESTO MUNICIPAL SOBRE LAS TRANSMISIONES ONEROSAS DEL INMUEBLE (IMT). Decreto Ley 287/2003 – 12/11.	IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS (ITP Y AJD). Real Decreto legislativo 1/1993, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto (LITP) y por su Reglamento (RITP) aprobado por Real Decreto 828/1995.
IMPUESTO MUNICIPAL SOBRE INMUEBLES (IMI). Decreto Ley 287/2003.	IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES (IBI). Real Decreto legislativo 2/2004, Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, Real Decreto legislativo 1/2004 y Reglamento de Desarrollo, Real Decreto 417/2006.

Fuente: Elaboración propia

5.1. Impuesto sobre el rendimiento de las personas singulares (IRS) vs Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).

El actual IRS portugués es el equivalente al IRPF español, en ambos se plantea cómo las empresas practican retenciones mensuales de conformidad con las tablas que tienen en cuenta las retribuciones del trabajador y el número de miembros de la unidad familiar.

Tanto en uno, como en otro impuesto, los rendimientos sujetos a retención en la fuente son los relativos al trabajo dependiente, trabajo independiente (autónomo), rendimientos de capital y rendimiento de la vivienda. Asimismo, reseñar que se trata de un impuesto progresivo.

Coincidentes son también los dos países a través del presente impuesto en los conceptos de residencia y ejercicio fiscal. En el IRS e IRPF se trata de igual forma la definición del sujeto pasivo, y el ámbito de sujeción igualmente comprende la totalidad de los rendimientos obtenidos en el territorio y los obtenidos fuera de su territorio (renta mundial), en cuanto a los no residentes la tributación incide sobre los rendimientos obtenidos en territorio portugués o español.

A continuación podemos observar las tablas con la información más detallada por tramos del impuesto.

Base imponible (€)	Tipo (%)	Valor deducible (€)
Hasta 7.000 €	14,50	---
+ 7.000 hasta 20.000	28,50	980
+20.000 hasta 40.000	37,00	2.680
+40.000 hasta 80.000	45,00	5.880
+80.000 hasta 250.000	50,50	10.280
Superior a 250.000	53,00	16.530

Fuente: Elaboración propia

En la actualidad también hay un recargo adicional de 3,5% que grava las rentas anuales por encima de 6.790 (caso portugués).

Base imponible (€)	Tipo (%)
Hasta 17.707,20 €	24,75
+ 17.707,20 hasta 33.007,20	30,00
+ 33.007,20 hasta 53.407,20	40,00
+ 53.407,20 hasta 120.000,20	47,00
+ 120.000,20 hasta 175.000,20	49,00
+ 175.000,20 hasta 300.000,20	51,00
Superior a 300.000,20	52,00

Fuente: Elaboración propia

5.2. Impuesto sobre el rendimiento de las personas colectivas (IRC) vs Impuesto sobre Sociedades (IS).

Toda actividad desarrollada en Portugal de naturaleza comercial, industrial y agrícola a través del establecimiento permanente están sujetas al pago del Impuesto sobre rendimiento de las personas colectivas (IRC) equivalente al Impuesto de Sociedades español.

El tipo general de dicho impuesto en territorio portugués se sitúa en el 25% con la adición porcentual de hasta un 1,5 por 100 de Impuesto municipal, pudiéndose situar la totalidad en el 26,5% (exceptuando las empresas de la zona de libre comercio de las Azores y Madeira). En España el tipo general se sitúa en el 30%.

Los pagos a cuenta del impuesto se realizan en julio, septiembre y diciembre, estableciéndose tres pagos anticipados o a cuenta basados en el Impuesto pagado en el año anterior, mientras que en España el sistema de pagos fraccionados se efectúa dentro de los 20 primeros días naturales de abril, octubre y diciembre al tipo del 18 por 100 de la cuota íntegra correspondiente al último período impositivo cuyo plazo reglamentario de declaración estuviese vencido el día uno de los citados meses.

En Portugal, los individuos y las compañías están obligadas a presentar la declaración de los estados financieros el 31 de mayo para las empresas, y el 30 de abril en el caso de tratarse de personas físicas. Por otro lado, en España, la presentación de la declaración deberá efectuarse dentro de los 25 días naturales siguientes a los 6 meses posteriores a la conclusión del período impositivo. Por consiguiente, como regla general, cuando se trate de sujetos pasivos cuyo ejercicio económico coincida con el año natural, el plazo de presentación de declaraciones queda fijado en los 25 primeros días naturales del mes de julio.

En el caso portugués, independientemente de los resultados, las empresas pueden estar sujetas a impuestos mínimos. Es un pago especial por cuenta (PEC) a pagar en marzo (o en dos cuotas, una en marzo y otra en octubre), con un mínimo de 1.000 €. Este pago es deducible en los cuatro periodos siguientes.

5.3. Impuesto sobre el valor acrecentado (IVA) vs Impuesto sobre el valor añadido (IVA)

Tanto en uno como en otro país, la legislación interior debe adaptarse a las normas comunitarias dictadas al efecto, al tratarse de un Impuesto armonizado en la Comunidad Europea, cuya norma básica de armonización del Impuesto es la Dir. 2006/112/CE.

El tipo impositivo en Portugal continental³⁵ varía de los reducidos 6% y 13%, al normal 23% (desde 1 de enero de 2011). En España la variación tiene lugar entre los reducidos 0%, 4% y 10%, hasta el normal del 21% (desde 1 de septiembre de 2012).

En ambos países es obligatorio la presentación de inicio, modificación o cese de actividad, así como la emisión de factura individual por cada transmisión de bienes o prestación de servicios.

³⁵ En Madeira varía de los reducidos 5% y 12%, al normal 22%; en Azores varía de los reducidos 4% y 9%, al normal 16%.

5.4. Impuesto del Sello (TIMBRE) e Impuesto municipal sobre las transmisiones onerosas de inmuebles (IMT) vs Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP y AJD)

El Impuesto del Sello ha sido hasta el año 2000, el más antiguo del sistema fiscal portugués, concretamente es el que se aplica a todos los documentos, libros, actas y los productos que figuran en el Cuadro General de Actos Jurídicos Documentados. De manera general podríamos destacar que la adquisición de bienes (onerosa) se sitúa en el 0,8 por 100 sobre el valor, sin embargo por tratarse de transmisiones a título gratuito pasan a tributar al 10 por 100.

Punto y aparte merece la abolición por parte de Portugal del Impuesto de sucesiones, concretándose que todos los miembros de la unidad familiar (cónyuge, hijos, nietos, padres y abuelos) están exentos del Impuesto sobre Transmisiones gratuitas por donación o herencia. Todos los demás tributan, como hemos observado anteriormente, al 10 por 100.

El Impuesto correlativo en España es el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, hechos imposables de operaciones societarias y Actos Jurídicos Documentados, quedando fuera las transmisiones onerosas de bienes que grava el tráfico patrimonial de carácter civil o entre particulares.

Además el Impuesto del Sello portugués comprende el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) español y Tasas sobre el Juego. En cuanto al ISD, regulado por la Ley 29/1987 y el Real Decreto 1629/1991, exponer que se trata de un tributo que grava los incrementos de patrimonio obtenidos a título lucrativo por las personas físicas, siempre que los mismos vengán causados por alguno de los presupuestos que configuran su hecho imponible. Llegados a este punto, recordar que los hechos lucrativos obtenidos por las personas jurídicas se someten sólo al Impuesto sobre Sociedades.

Se trata en general de un impuesto mucho más complejo que el portugués, con tipos que van desde el 7,65 por 100 al 34 por 100 aplicables sobre la base liquidable. La aplicación de los tipos de la tarifa a la base liquidable no da directamente la cuota a ingresar, sino que el resultado de esta aplicación es la llamada cuota íntegra, que debe multiplicarse por coeficientes atendiendo a los grupos de parentesco y al patrimonio preexistente del adquirente. En España, además, las CC.AA. tienen competencias para fijar sus propios coeficientes multiplicadores.

Respecto al Impuesto Municipal sobre las Transmisiones onerosas de Inmuebles, el IMT portugués, que sustituye al que anteriormente se conocía como “SISA”, poner de relevancia que su principal incidencia y por ende la única, se centra en las transmisiones a título oneroso del derecho de propiedad.

En las permutas que se encuentran regladas por el IMT, concretamente las de bienes inmuebles, se toma para la base de la liquidación la diferencia declarada de valores cuando sea superior a la diferencia entre los valores patrimoniales tributarios, siendo sujeto del Impuesto las personas físicas o jurídicas que adquieran los bienes sin perjuicio de reglas especiales. El IMT tiene también en España como correlativo el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos jurídicos Documentados. De nuevo, una diferencia para con el Estado portugués es que la fijación de los tipos de gravamen está supeditada a las competencias asumidas por las Comunidades Autónomas.

5.5. Impuesto Municipal sobre Inmuebles (IMI) vs Impuesto sobre Bienes Inmuebles español (IBI)

El Impuesto Municipal sobre Inmuebles (IMI) portugués, reglado por el Decreto Ley 287/2003 – 12/11 es el equivalente al Impuesto sobre Bienes Inmuebles español, cuya normativa básica es el Texto Refundido de Ley de Haciendas Locales (LHL) aprobada por RDL 2/2004 y el Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario (LCI) aprobado por el RDL 1/2004 y RD 417/2006.

El IMI reformó el sistema de valoración de la propiedad, en especial la urbana, partiendo de datos objetivos para la determinación del valor patrimonial de los inmuebles. Los inmuebles rústicos se valoran según su potencial de rendimiento productivo, mientras que la valoración de un inmueble urbano corresponde al jefe de finanzas, mientras que en España, el IBI, siendo un tributo de carácter real, de titularidad municipal y exacción obligatoria, tiene compartida la gestión entre ayuntamientos y el propio Estado.

El hecho imponible está constituido por la titularidad sobre bienes inmuebles urbanos, rústicos y de características especiales, siguiendo las normas del Catastro, órgano que también delimita la base imponible del Impuesto. En España el valor catastral se determina objetivamente a partir de los datos obrantes en el Catastro y está integrado por el valor catastral del suelo y de las edificaciones.

Para concluir el presente apartado, en el que hemos expuesto una comparativa fiscal de los principales tributos que actualmente están presentes en la legislación española y portuguesa, queremos hacer referencia a la tributación medioambiental en Portugal dado que nuestro territorio si por algo se caracteriza es por la belleza de su entorno y el potencial de los recursos naturales existentes en la Raya, variados y de gran valor.

El artículo 103.1 de la Constitución de Portugal de 25 de abril de 1976 indica que el sistema fiscal tiene como finalidad satisfacer las necesidades financieras del Estado y otros entes públicos y repartir con equidad las rentas y la riqueza. Este precepto recoge la tradicional finalidad financiera de los tributos; esto es, su finalidad última y justificadora es la de allegar ingresos a los entes públicos.

No obstante a diferencia de España, la Constitución portuguesa señala expresamente que los tributos también deben cumplir una finalidad medioambiental. Concretamente, el artículo 66 de la propia Constitución establece que todos tienen derecho a un medio ambiente de vida humano, salubre y ecológicamente equilibrado, y el deber de defenderlo. A tal fin, le corresponde al Estado, entre otras medidas, asegurar que la política fiscal haga compatibles el desarrollo, la protección del medio ambiente y la calidad de vida.

Desde la Unión Europea se señala que el sistema tributario español debe incrementar la presión fiscal sobre las actividades perjudiciales para el medio ambiente, y para ello nos puede ayudar el estudio de algunas vías reflejadas en el sistema tributario portugués. Es cierto que, al igual que en España, la fiscalidad medioambiental recae, en gran medida, sobre los hidrocarburos y los vehículos. No obstante, impuestos como la Taxa ambiental sobre as lâmpadas de baixa eficiencia energética pueden abrir un camino que debería ser explorado, configurando este tributo un nuevo hecho imponible que quedaría delimitado por el consumo de determinados bienes, respecto de los cuales existen otros sustitutivos con una mayor eficiencia medioambiental.

6. Aspectos relevantes de la doble imposición hispano-portuguesa

- Respecto del enfoque de transparencia³⁶, en el Protocolo del convenio español con Portugal se declaran no aplicables las exenciones o reducciones impositivas previstas para los dividendos, intereses, cánones y ganancias de capital obtenidas en un Estado por una sociedad residente del otro Estado cuya actividad se limite a la simple tenencia de acciones u otros activos y en cuyo capital participen, directa o indirectamente, personas no residentes de ese otro Estado, en más del 50% del mismo.
- Respecto del establecimiento permanente³⁷, hay que destacar que particularmente, con la República de Portugal, no se considera establecimiento permanente el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin del ejercicio combinado de las actividades que expresamente se excluyen de la consideración de establecimiento permanente, a condición de que el conjunto de la actividad del lugar fijo de negocios conserve su carácter auxiliar o preparatorio.
- Respecto al gravamen de las rentas inmobiliarias³⁸, las matizaciones con respecto al convenio España³⁹ - Portugal, determinan la inclusión en el concepto de rentas inmobiliarias⁴⁰ las derivadas de explotaciones agrícolas y forestales, siendo el alcance diferente, con la particularidad de que en el convenio se extiende la aplicación de las disposiciones del convenio relativas a las rentas inmobiliarias a los rendimientos derivados de los bienes mobiliarios que, de acuerdo con el derecho fiscal del Estado contratante en que tales bienes estén situados, sean asimilados a los rendimientos de los bienes inmobiliarios.

³⁶ Se refiere a las medidas tendentes a gravar los beneficios acumulados en las entidades no residentes. A través de este enfoque, los beneficios del convenio serán aplicables a una sociedad si y sólo si su capital pertenece a residentes del país donde está domiciliada y, por tanto, los rendimientos fluyen a residentes de dicho país.

³⁷ Lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad.

³⁸ La tónica dominante en los convenios españoles es la atribución del derecho preferente de gravamen de las rentas inmobiliarias al Estado de la fuente o de situación del inmueble, correspondiendo al Estado de residencia del beneficiario aplicar las disposiciones para evitar la doble imposición.

³⁹ Señalar que de manera general, España tiene formulada una reserva, respecto del contenido relativo a las rentas inmobiliarias, reservándose el derecho a gravar las procedentes de cualquier forma de uso del derecho de disfrute de bienes inmuebles situados en nuestro país, cuando tal derecho derive de la titularidad de acciones o participaciones en la entidad propietaria del inmueble (afecta a la denominada "multipropiedad").

⁴⁰ La propia OCDE concreta la delimitación de las rentas de bienes inmuebles al declarar expresamente que: "Las disposiciones se aplican igualmente a las rentas derivadas de los bienes inmuebles de una empresa así como a las rentas de los bienes inmuebles utilizados para el ejercicio de una profesión independiente".

7. Análisis mercantil. Puntos en común

- Beneficios empresariales

En el presente punto del trabajo, hemos de tener en cuenta, y partir del criterio de establecimiento permanente⁴¹, anteriormente mencionado, utilizado normalmente en los convenios de doble imposición para determinar si una renta debe ser sometida o no a tributación en el país de la fuente, pero que no presenta solución total al problema de la doble imposición de los beneficios comerciales e industriales, siendo necesario completar la definición de establecimiento permanente con un conjunto de reglas que permitan determinar el beneficio obtenido por el establecimiento permanente, y el beneficio realizado por una empresa de España (o Portugal) que realiza operaciones comerciales con una empresa de Portugal (o España), cuando las dos empresas pertenecen al mismo grupo de empresas o están sometidas al mismo control.

Llegados a este punto, es necesario incidir en los aspectos contables, cruciales para el cálculo del beneficio empresarial.

La práctica totalidad de los convenios españoles siguen la regla de la OCDE consistente en atribuir el derecho exclusivo del gravamen de los beneficios empresariales al Estado de residencia, salvo en el supuesto de que la empresa realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente (o base fija), en cuyo caso se opta por un sistema de tributación compartida entre el Estado de residencia y el Estado fuente. Amparando en la generalidad propuesta, la particularidad hispano-portuguesa, exponemos a continuación como aspectos contables claves las siguientes directrices específicas marcadas por la OCDE y seguidas por la relación vecinal.

- “No se atribuirá ningún beneficio a un establecimiento permanente por el mero hecho de que éste compre bienes o mercancías para la empresa”.
- “Cuando los beneficios comprendan rentas reguladas separadamente en otros artículos del marco normativo de la OCDE, las disposiciones de aquéllos no quedarán afectadas por las del presente artículo”⁴².
- “Para la determinación del beneficio del establecimiento permanente se permitirá la deducción de los gastos en que se haya incurrido para la realización de los fines del establecimiento permanente, comprendidos los gastos de dirección y generales de administración para los mismos fines, tanto si se efectúan en el Estado en que se encuentra el establecimiento como en otra parte”.
- De manera concreta, en la relación comercial España-Portugal, y fehacientemente en el convenio que la regula, se expresa el principio de continuidad en el cálculo del beneficio recogido por la OCDE, consistente en calcular cada año los beneficios por el mismo método⁴³.

Queremos enfatizar la legislación al respecto de la imputación de beneficios a un país u otro, concretamente, para ello, ponemos de relieve el concepto de método de contabilidad separada en relación a las rentas atribuibles al establecimiento permanente. Así, aunque el establecimiento permanente no tiene personalidad jurídica propia, se le considera teóricamente, a efectos fiscales, como empresa distinta y separada de su casa central, lo que conlleva estimar sus beneficios de forma independiente y con arreglo a su propia contabilidad, siempre, por supuesto, que ésta refleje su realidad económica. Además, el principio contable mencionado se combina con el del precio normal de mercado en las relaciones entre el establecimiento permanente y la casa central u otros establecimientos permanentes de la misma. Por tanto, los beneficios imputables al establecimiento permanente serán los que éste habría obtenido si en lugar de tratar con su sede central, lo hubiera hecho con una empresa totalmente distinta e independiente, en condiciones y precios normales de mercado⁴⁴.

⁴¹ El principio general de tributación previsto por la OCDE para los beneficios empresariales es el de la tributación exclusiva en el Estado de residencia de la empresa, salvo en el supuesto de que ésta realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él, en cuyo caso se opta por el mecanismo de la tributación compartida. Concretamente establece, “Los beneficios de una empresa de un Estado contratante solamente pueden someterse a imposición en este Estado, a no ser que la empresa realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él. Si la empresa realiza su actividad de dicha manera, los beneficios de la empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero sólo en la medida en que puedan atribuirse al establecimiento permanente”.

⁴² Cabe reseñar que España tiene formulada una reserva por la que se atribuye el derecho de gravar en la fuente en concepto de cánones los pagos por el “leasing” de equipos industriales, comerciales o científicos, así como de contenedores”.

⁴³ “Los beneficios imputables al establecimiento permanente se calcularán cada año por el mismo método, a no ser que existan motivos válidos y suficientes para proceder de otra forma”.

⁴⁴ Concretamente, desde la OCDE, se expone “... cuando una empresa de un Estado contratante realice su actividad en otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él, en cada Estado contratante se atribuirán a dicho establecimiento los beneficios que éste hubiera podido obtener de ser una empresa distinta y separada que realizase las mismas o similares actividades, en las mismas o similares condiciones, y tratase con total independencia con la empresa de la que es establecimiento permanente”.

- Empresas asociadas

Dentro de los criterios fiscales existentes, un principio de general aceptación es el que promueve que la valoración de las operaciones efectuadas entre sociedades de individuos relacionados entre sí debe estar presidida por el criterio de precios de mercado o de precios de transacción entre empresas independientes, considerando en todo momento que si una determinada Administración tributaria aplica ajustes en la valoración de las operaciones, y ésta suponga una variación en el beneficio de una de las partes, automáticamente se produce el ajuste con signo contrario en la otra parte interviniente⁴⁵.

A este respecto, España y Portugal incorporan de forma explícita la obligación de efectuar el ajuste bilateral que permita eliminar la doble imposición económica que se puede originar si una transacción entre dos empresas asociadas es rectificadora por la Administración fiscal portuguesa o española, ajustando su precio al principio de la libre concurrencia y en el otro Estado no se practica un ajuste correlativo.

- Dividendos

Uno de los aspectos mercantiles más relevantes a nivel internacional, y desde la perspectiva de la doble imposición más extensos, son los dividendos.

Partiremos por tanto de la sentencia que desde la OCDE dicta el comportamiento absoluto que para con los dividendos debe regir en todo país miembro, “Los dividendos⁴⁶ pagados por una sociedad residente de un Estado contratante a un residente del otro Estado contratante son gravables en este otro Estado”.

De manera más pormenorizada, y como puntos fuertes en la relación ibérica, la cuál como en casi todos los aspectos estudiados anteriormente se ciñe a la generalidad, podríamos destacar el tipo máximo de imposición (no gravamen) a aplicar sobre el importe bruto de los dividendos que aceptaron España y Portugal, y que se sitúa en el 15%. Este porcentaje está estableciendo un sistema de tributación compartida entre el Estado de residencia del accionista receptor del dividendo y el Estado de la fuente. En todo momento este porcentaje, será el aplicado sobre el importe bruto de los dividendos, es decir; sobre la cantidad correspondiente al acuerdo de distribución sin ningún tipo de minoración o reducción.

Como hemos observado, el tipo límite de retención aplicable con carácter general es el 15%, y concretamente es el que se contempla en el convenio hispano-portugués. Este límite se incrementa al 25% para el supuesto de las relaciones matriz-filial (empresas españolas y portuguesas), si bien la mayoría de los convenios lo fijan en el 10%.

Aunque bastante más complejo, merece la pena informar en este estudio de la cláusula antiabuso que se fija en el Protocolo del convenio recíproco (España y Portugal), y que excluye de la aplicación de las reducciones o exenciones impositivas establecidas en el convenio para los dividendos en el supuesto de que su obtención se realice en uno de los dos Estados por una sociedad instalada en el otro Estado en cuyo capital participen, directa o indirectamente, socios no residentes de ese otro Estado en más del 50% del mismo, y ello salvo en el caso de que la sociedad realice en uno de los dos Estados del que sea residente actividades comerciales o industriales sustantivas, distintas de la simple gestión de valores u otros activos.

- Intereses

Respecto de los intereses⁴⁷, subrayar que el tratamiento es idéntico al seguido con los dividendos, compartiendo la premisa inicial, “Los intereses procedentes de un Estado contratante pagados a un residente del otro Estado contratante son gravables en ese otro Estado”, y el

⁴⁵ Estaríamos hablando del criterio de ajuste bilateral, como ejemplo práctico podríamos señalar la rectificación por parte de uno de los Estados (español o portugués) a la baja del precio de compra de un determinado activo, adquirido por una filial a la casa matriz al entender que tales precios están por encima de los que hubiera dictado una relación independiente entre las empresas, el Estado (Portugal o España) donde reside la matriz debería corregir a la baja los beneficios de ésta para evitar problemas de doble imposición en las actividades económicas.

⁴⁶ El término dividendos utilizado en el presente estudio será el utilizado por la OCDE, a saber, “Las rentas procedentes de las acciones o bonos de disfrute, partes de minas, partes de fundador u otros derechos, excepto los de crédito, así como las rentas de otras participaciones sociales sometidas al mismo régimen fiscal que las rentas de las acciones por la legislación del Estado de residencia de la sociedad que las distribuya”. Con respecto a la relación ibérica mencionar que en la definición bilateral, se incluyen los beneficios de liquidación de una sociedad y los rendimientos de las cuentas o asociaciones en participación.

⁴⁷ El término intereses utilizado en el presente estudio, significa los rendimientos de créditos de cualquier naturaleza, con o sin garantías hipotecarias o cláusula de participación en los beneficios del deudor, y, especialmente las rentas de fondos públicos y bonos u obligaciones, incluidas las primas y lotes unidos a estos títulos. Las penalizaciones por mora en el pago no se consideran como intereses. Seguimos también en la presente definición el criterio de la OCDE.

establecimiento de un sistema de tributación compartida entre el Estado de la fuente de los intereses y el Estado de residencia del beneficiario efectivo de los mismos, siendo el hispano-portugués uno de los pocos convenios, que incluye la cláusula del beneficiario efectivo.

Incluso si nos remitimos a la limitación a la imposición de los intereses en el Estado de la fuente de los intereses, en la relación ibérica, queda fijada en un 15%, siendo el mismo porcentaje aplicado anteriormente como tipo máximo impositivo a aplicar sobre el importe bruto de los dividendos.

Por no extendernos en la complejidad de la cláusula antiabuso también establecida para los intereses, diremos que el tratamiento es exactamente idéntico al mencionado anteriormente para con los dividendos, en actuación, porcentaje y forma.

Al margen de dividendos e intereses, existen otros tributos como son los cánones que también está reglados en el orden internacional emitido por la OCDE; éstos no serán desarrollados en el presente trabajo por entenderse que no son objeto del mismo. Aún así, y debido a su naturaleza integradora de la actividad más social y menos económica, hacemos una pequeña mención en las notas a pie⁴⁸. Sirva también como aproximación al concepto más desarrollado lo que entenderemos y contemplaremos a continuación en el estudio como servicios profesionales.

- **Ganancias de capital**

En este apartado recogemos las plusvalías o incrementos de patrimonio obtenidos por la enajenación de bienes, donde contemplamos las ganancias de capital derivadas de la venta o permuta de bienes, de una enajenación parcial, de la expropiación, de una aportación social, de la venta de un derecho, de la donación e incluso de las transmisiones “mortis-causa”.

De manera general, y aceptada en el convenio entre los países de Portugal y España, debemos reseñar:

- Respecto a los bienes inmuebles, mencionar que las ganancias que un residente de uno de los dos Estados obtenga de la enajenación de bienes inmuebles, situados en el otro Estado, pueden someterse a imposición en este otro Estado.
- Respecto de las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles afectos al activo de un establecimiento permanente que una empresa de uno de los dos Estados posea en el otro, o de bienes muebles que pertenezcan a una base fija que un residente de uno de los dos Estados posea en el otro para la prestación de trabajos independientes, comprendidas las ganancias derivadas de la enajenación de este establecimiento permanente, o de esta base fija, pueden someterse a imposición en el otro Estado.

Por otra parte, y entendiendo que debe ser mencionable llegados a este punto, en el convenio se atribuye el derecho de gravamen al Estado de la fuente respecto a la transmisión de participaciones sustanciales en sociedades, por considerar que lo que en realidad se transmite es el control de la sociedad. En este sentido, se señala que las ganancias derivadas de la enajenación de acciones o participaciones análogas en una sociedad (distinta de las denominadas sociedades inmobiliarias) residente de uno de los dos Estados, podrán someterse a gravamen en ese Estado si el perceptor de las ganancias ha detentado durante el periodo de doce meses precedentes a dicha enajenación, directa o indirectamente, una participación de, al menos, el 25% en el capital de dicha sociedad.

En este concepto, también es introducida la cláusula antiabuso como ha sido mencionada en los dividendos, intereses y cánones.

- **Trabajos independientes**

De manera general, y atendiendo al criterio establecido por la OCDE para los rendimientos obtenidos por la prestación de servicios profesionales⁴⁹ o por el ejercicio de otras actividades independientes de naturaleza análoga se contempla la tributación exclusiva en el Estado de residencia del perceptor, salvo en el caso de que éste disponga de manera habitual en el otro Estado de una base fija para el ejercicio de sus actividades, ya que en este caso se contempla la posibilidad de que tales rendimientos sean sometidos a imposición en el otro Estado en la medida en que resulten imputables a la mencionada base fija.

⁴⁸ Siguiendo la definición de la OCDE como en los dos términos anteriores, podríamos entender por cánones “Las remuneraciones de cualquier clase pagadas por el uso o la cesión de uso de un derecho de autor sobre una obra literaria, artística o científica, incluidas las películas cinematográficas, de una patente, marca de fábrica o comercial, dibujo o modelo, plano, fórmula o procedimiento secreto, y por las informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas”. El convenio español con el gobierno portugués presenta una diferencia fundamental con el dictado por la OCDE, estableciendo la posibilidad de que los cánones sean gravados en el Estado de la fuente, si bien de forma limitada, estableciéndose dicho límite en el 5%. Respecto a la cláusula antiabuso introducida, comentar que sigue el mismo guión que las establecidas en los dividendos e intereses.

⁴⁹ La expresión servicios profesionales comprende especialmente las actividades independientes de carácter científico, literario, artístico, educativo o pedagógico, así como las actividades independientes de médicos, abogados, ingenieros, arquitectos, odontólogos y contables”.

Sin ningún tipo de especificidad conocida, nos remitimos en este apartado al comportamiento generalista, que atribuye con carácter general el derecho exclusivo de gravamen al Estado de residencia del perceptor de los rendimientos, salvo en el supuesto de que se trate de rendimientos obtenidos en el otro Estado a través de una base fija en cuyo caso se opta por el esquema de tributación compartida (tanto España como Portugal), si bien exclusivamente para las rentas imputables a la base fija.

- **Trabajos dependientes**

A este punto hacemos referencia a las rentas derivadas del trabajo dependiente al servicio de empleadores privados, donde se contempla la única sumisión a imposición de los sueldos, salarios y remuneraciones similares obtenidos por un residente de un Estado contratante, es ese Estado, salvo que el empleo lo ejerza en el otro Estado contratante. Si el empleo lo ejerciera aquí, las remuneraciones se podrían someter a imposición en este otro Estado.

De manera general, la OCDE expone que las remuneraciones obtenidas por un residente de un Estado contratante por razón de un empleo ejercido en el otro Estado contratante sólo pueden someterse a imposición en el primer Estado si:

- a) el beneficiario permanece en el otro Estado, en uno o varios periodos, menos de 183 días durante un periodo completo de doce meses que comience o finalice en el año fiscal considerado;
- b) las remuneraciones son pagadas por o en nombre de un empleador que no es residente del otro Estado; y
- c) las remuneraciones no son soportadas por un establecimiento permanente o una base fija que el empleador tenga en el otro Estado.

España y Portugal mantienen en su convenio bilateral los preceptos manifestados por la OCDE, siendo sin ningún tipo de duda, el punto a) el que mayor fuente de discrepancia genera.

Es muy importante reseñar que de cara a los trabajadores transfronterizos, los cuáles son el principal foco de atención de nuestro estudio, y sobre todo respecto a sus remuneraciones, el convenio atribuye a éstas obtenidas por razón de un empleo ejercido en uno de los dos Estados por un trabajador fronterizo (es decir, que tenga su vivienda habitual en el otro Estado al que normalmente retorna cada día), el derecho exclusivo de gravamen a este último Estado.

ANEXO III – Evoluído Espanha e Portugal (Longo tempo)

Após a análise comparativa efectuada a partir dos dados disponibilizados no relatório de 2014, interessa ver como têm evoluído Espanha e Portugal ao longo do tempo, considerando o período 2004-2014 e os principais grupos de indicadores dos relatórios Doing Business.

Em matéria de criação de empresas é importante avaliar o número de procedimentos e dias que demora a criar uma empresa em cada um dos países (Tabela III.1). A evolução é bastante positiva sendo notória a melhoria registada em Espanha, em 2006 e 2012, para o número de dias e em 2012 para o custo do processo. Em Portugal o ano de 2007 assinala o início da forte redução tanto ao nível do número de dias, como de custo e de número de procedimentos.

Tabela III.1. Evolução dos indicadores relativos à criação de empresas (2004-2014)			
Ano	Procedimentos (número)	Tempo (dias)	Custo (% do rendimento per capita)
PORTUGAL			
2004	11	78.0	12.0
2005	11	78.0	13.5
2006	11	54.0	13.4
2007	7	7.0	7.9
2008	6	6.0	6.7
2009	5	4.5	6.5
2010	5	4.5	6.4
2011	5	4.5	6.5
2012	4	3.5	2.3
2013	4	3.5	2.3
2014	3	2.5	2.4
ESPAÑA			
2004	10	114.0	16.8
2005	10	114.0	17.0
2006	10	47.0	16.5
2007	10	47.0	16.2
2008	10	47.0	15.1
2009	10	47.0	14.9
2010	10	47.0	15.0
2011	10	47.0	15.1
2012	10	28.0	4.7
2013	10	28.0	4.7
2014	10	23.0	4.7

No conjunto destes indicadores fica patente a oportunidade de Espanha para beneficiar das experiências de Portugal e outros países europeus, visando melhorar substancialmente o ambiente para a criação de empresas, nomeadamente em termos de número de dias.

No que concerne à evolução do grau de facilidade para obtenção de alvarás de construção (Tabela III.2) Portugal e Espanha evidenciam um comportamento oposto em termos de número de procedimentos e tempo, estando patente o agravamento sentido em Espanha. Em Portugal é notório o forte agravamento do custo, medido em percentagem do rendimento per capita, particularmente a partir de 2011.

Tabela III.2 – Evolução dos indicadores relativos à obtenção de alvarás (2006-2014)			
Ano	Procedimentos (número)	Tempo (dias)	Custo (% do rendimento per capita)
PORTUGAL			
2006	17	286.0	58.0
2007	17	286.0	57.2
2008	17	286.0	51.2
2009	18	287.0	50.7
2010	16	266.0	49.5
2011	15	181.0	391.0
2012	13	176.0	366.2
2013	13	99.0	370.0
2014	13	99.0	374.9
ESPAÑA			
2006	8	170.0	164.2
2007	8	170.0	152.6
2008	8	170.0	143.0
2009	8	170.0	137.2
2010	8	170.0	134.7
2011	9	230.0	174.2
2012	9	230.0	170.7
2013	9	230.0	171.3
2014	9	230.0	172.9

Os indicadores associados à obtenção de energia (Tabela III.3) apenas estão disponíveis a partir de 2010, mas permitem verificar que em matéria de número de procedimentos existe estabilidade e que em termos de tempo persiste estabilidade em Portugal e se assiste a uma interessante melhoria em Espanha, evidenciada no último relatório. Já no que se refere ao custo, os valores de Espanha são mais de quatro vezes superiores aos de Portugal.

Tabela III.3 – Evolução dos indicadores relativos ao acesso à energia (2010-2014)			
Ano	Procedimentos (número)	Tempo (dias)	Custo (% do rendimento per capita)
PORTUGAL			
2010	5	64	56.4
2011	5	64	57.3
2012	5	64	54.6
2013	5	64	52.7
2014	5	64	53.6
ESPAÑA			
2010	5	101	225.0
2011	5	101	236.9
2012	5	101	231.9
2013	5	101	232.1
2014	5	85	234.4

Ao nível do registo das propriedades (Tabela III.4) voltamos a encontrar estabilidade e equivalência dos valores para o número de procedimentos e do custo. Quanto ao número de dias assiste-se a uma enorme redução do tempo necessário, principalmente em Portugal.

Tabela III.4 – Evolução dos indicadores relativos ao registo de propriedades (2005-2014)			
Ano	Procedimentos (número)	Tempo (dias)	Custo (% do rendimento per capita)
PORTUGAL			
2005	5	83.0	7.4
2006	5	83.0	7.4
2007	5	81.0	7.4
2008	5	42.0	7.4
2009	5	42.0	7.4
2010	5	12.0	7.4
2011	1	1.0	7.4
2012	1	1.0	7.3
2013	1	1.0	7.3
2014	1	1.0	7.3
ESPAÑA			
2005	4	25.0	8.7
2006	4	20.0	9.2

2007	4	13.0	7.3
2008	4	13.0	7.1
2009	4	13.0	7.2
2010	4	13.0	7.2
2011	4	13.0	7.1
2012	5	13.0	7.1
2013	5	12.5	7.1
2014	5	12.5	7.1

Relativamente aos indicadores de obtenção de crédito (Tabela III.5) regista-se estabilidade dentro de cada país, sendo que enquanto essa estabilidade persiste no caso do índice de cobertura das informações de crédito, já no que se refere ao índice de eficiência dos direitos legais a situação de Espanha é bastante melhor que a de Portugal.

Tabela III.5 – Evolução dos indicadores relativos ao acesso ao crédito (2005-2014)		
Ano	Índice de eficiência dos direitos legais (0-10)	Índice de cobertura das informações de crédito (0-6)
PORTUGAL		
2005	3	5
2006	3	5
2007	3	5
2008	3	5
2009	3	5
2010	3	5
2011	3	5
2012	3	5
2013	3	5
2014	3	5
ESPAÑA		
2005	6	5
2006	6	5
2007	6	5
2008	6	5
2009	6	5
2010	6	5
2011	6	5
2012	6	5
2013	6	5
2014	6	5

Ao nível da protecção dos investidores (Tabela III.6) regista-se total estabilidade dentro de cada país em cada um dos quatro indicadores apresentados. No global a realidade sentida em Espanha é mais favorável ao investidor.

Tabela III.6 – Evolução dos indicadores relativos à protecção dos investidores (2006-2014)				
Ano	Índice de transparência (0-10)	Índice de responsabilidade dos gestores (0-10)	Índice de facilidade para os processos accionistas (0-10)	Índice de eficiência da protecção do investidor (0-10)
PORTUGAL				
2006	6	5	7	6.0
2007	6	5	7	6.0
2008	6	5	7	6.0
2009	6	5	7	6.0
2010	6	5	7	6.0
2011	6	5	7	6.0
2012	6	5	7	6.0
2013	6	5	7	6.0
2014	6	5	7	6.0
ESPAÑA				
2006	5	6	4	5.0
2007	5	6	4	5.0
2008	5	6	4	5.0
2009	5	6	4	5.0
2010	5	6	4	5.0
2011	5	6	4	5.0
2012	5	6	4	5.0
2013	5	6	4	5.0
2014	5	6	4	5.0

Na área fiscal (Tabela III.7), em linha com o verificado na análise comparativa com os restantes países da OCDE e da EU, este conjunto de indicadores evidencia a fragilidade relativa de Portugal e Espanha, particularmente ao nível da taxa de imposto total que as empresas suportam.

Tabela III.7 – Evolução dos indicadores relativos ao pagamento de impostos (2006-2014)			
Ano	Número de pagamentos por ano	Tempo (horas/ano)	Taxa total de imposto (% sobre o resultado líquido)
Portugal			
2006	8	328	43.8
2007	8	328	43.8
2008	8	328	42.9
2009	8	328	42.5
2010	8	328	42.3
2011	8	298	42.6
2012	8	275	42.7
2013	8	275	42.0
2014	8	275	42.3
Espanha			
2006	7	298	61.9
2007	7	298	61.9
2008	8	298	62.1
2009	8	234	60.3
2010	8	213	57.1
2011	8	197	56.8
2012	8	187	38.7
2013	8	167	38.7
2014	8	167	58.6

Analisando as taxas que têm vindo a ser suportadas pelas empresas portuguesas e espanholas (Tabela III.8), considerando os dados disponibilizados pela OECD Tax Database (<http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/tax-database.htm>) verificamos que a carga fiscal em Portuguesa tem sido repartida quer pelo governo central, quer pelos municípios. Em termos de taxa global regista-se um aumento assinalável a partir de 2011. A economia de Espanha registou uma descida da taxa em 2008, ano a partir do qual se tem mantido estável. Em termos globais, regista-se que a partir de 2012 a carga fiscal portuguesa ultrapassou a de Espanha em 1,5 pontos percentuais.

Tabela III.8 – Evolução da taxa de impostos sobre o rendimento das sociedades (2004-2013)			
Ano	Taxa de IRC	Derrama municipal	Taxa global
PORTUGAL			
2004	25,0	2,5	27,5
2005	25,0	2,5	27,5
2006	25,0	2,5	27,5
2007	25,0	1,5	26,5
2008	25,0	1,5	26,5
2009	25,0	1,5	26,5
2010	25,0	1,5	26,5
2011	27,0	1,5	28,5
2012	30,0	1,5	31,5
2013	30,0	1,5	31,5
ESPAÑA			
2004	35,0	0,0	35,0
2005	35,0	0,0	35,0
2006	35,0	0,0	35,0
2007	32,5	0,0	32,5
2008	30,0	0,0	30,0
2009	30,0	0,0	30,0
2010	30,0	0,0	30,0
2011	30,0	0,0	30,0
2012	30,0	0,0	30,0
2013	30,0	0,0	30,0

Quanto à facilidade para comprar e vender para outros países (Tabela III.9), Espanha apresenta, em geral, melhor desempenho, particularmente no número de dias para exportar e para importar, mas evidencia um custo superior por contentor.

Tabela III.9 – Comércio internacional						
Ano	Documentos para exportar (número)	Tempo para exportar (dias)	Custo para exportar (US\$ por contentor)	Documentos para importar (número)	Tempo para importar (dias)	Custo para importar (US por contentor)
Portugal						
2006	4	20	625	4	16	894
2007	4	16	625	4	15	894
2008	4	16	625	4	15	894
2009	4	16	730	4	15	899
2010	4	16	730	4	14	899
2011	4	16	730	4	14	899
2012	4	16	730	4	14	899
2013	4	13	730	4	11	899
2014	4	15	780	4	13	925
Espanha						
2006	4	10	1.050	5	10	1.129
2007	4	10	1.050	5	10	1.129
2008	4	10	1.050	5	10	1.129
2009	4	10	1.171	5	10	1.250
2010	4	10	1.271	5	10	1.350
2011	4	10	1.271	4	10	1.350
2012	4	10	1.271	4	10	1.350
2013	4	10	1.310	4	9	1.350
2014	4	10	1.310	4	9	1.350

A tabela III.10 apresenta os indicadores relativos ao grau de eficiência do sistema judicial para fazer cumprir os contratos relativos a operações comerciais, bem como o número de procedimentos exigidos desde a entrega da acção até ao recebimento. Como se infere, tanto em Espanha, como em Portugal, o tempo necessário para concluir os processos é extremamente alto e o número de procedimentos também é alto. Quanto ao custo tem algum peso, apesar de não ser o maior constrangimento.

Tabela III.10 – Evolução dos indicadores de eficiência do sistema judicial para fazer cumprir os contratos (2004-2014)			
Ano	Tempo (dias)	Custo (% da dívida)	Procedimentos (número)
PORTUGAL			
2004	577	14.2	37
2005	577	14.2	38
2006	577	14.2	38
2007	577	14.2	38
2008	577	14.2	38
2009	577	14.2	37
2010	547	13.0	34
2011	547	13.0	34
2012	547	13.0	34
2013	547	13.0	34
2014	547	13.0	34
ESPAÑA			
2004	515	17.2	42
2005	515	17.2	42
2006	515	17.2	42
2007	515	17.2	42
2008	515	17.2	41
2009	515	17.2	41
2010	515	17.2	41
2011	515	17.2	40
2012	515	17.2	40
2013	510	17.2	40
2014	510	18.5	40

A resolução dos processos de insolvência (Tabela III.11) apresenta um prazo de concretização elevado, em qualquer dos países, sendo o custo respectivo largamente superior em Espanha. Quanto à taxa de recuperação da dívida é bastante similar.

Tabela III.11 – Evolução dos indicadores dos processos de falência (2004-2014)			
Ano	Tempo (anos)	Custo (% da dívida)	Taxa de recuperação (cêntimos por dólar)
PORTUGAL			
2004	2.0	9	73.2
2005	2.0	9	73.2
2006	2.0	9	74.7
2007	2.0	9	75.0
2008	2.0	9	74.0
2009	2.0	9	69.4
2010	2.0	9	69.4
2011	2.0	9	72.6
2012	2.0	9	70.9
2013	2.0	9	74.6
2014	2.0	9	71.6
ESPAÑA			
2004	1.5	15	73.5
2005	1.5	15	73.2
2006	1.5	15	74.1
2007	1.5	15	73.8
2008	1.5	15	72.8
2009	1.5	15	67.6
2010	1.5	15	67.6
2011	1.5	11	70.5
2012	1.5	11	75.6
2013	1.5	11	76.5
2014	1.5	11	72.3

Concluída esta breve análise comparativa, importa agora apreciar a distância a que as economias de Portugal e Espanha estão da economia com melhor desempenho e quais as áreas onde é mais premente actuar, com o objectivo de atenuar os custos de contexto das empresas, tendo por referência o relatório de 2014 (Tabela III.12).

Através deste indicador mede-se a distância de cada uma das economias em comparação com o melhor desempenho de todas as economias e a situação específica em cada um dos indicadores. O indicador varia na escala 0-100, representando zero desempenho pior e 100 o melhor. Assim, uma pontuação de 70 em 2014 significa que a economia (ou o indicador) está a 30% do melhor desempenho.

Analisando a situação em Portugal constata-se que a evolução global, com e sem obtenção de electricidade, é positiva, apesar de existirem indicadores sem qualquer alteração (obtenção de electricidade, obtenção de crédito, protecção dos investidores e eficiência do sistema judicial).

Centrando a nossa atenção no último relatório, onde é possível reconhecer que a economia portuguesa se situa a 25% do melhor desempenho em termos globais, conclui-se que as áreas que devem merecer maior atenção para atenuar os custos de contexto são: acesso ao crédito, protecção dos investidores, pagamento de impostos e eficiência do sistema judicial.

Tabela III.12 – Evolução do indicador “distância até à fronteira” para Portugal e Espanha (2010-2014)					
	2010	2011	2012	2013	2014
PORTUGAL					
Global sem obtenção de electricidade	70,6	73,2	74,0	75,4	75,1
Global com obtenção de electricidade	71,5	73,9	74,6	75,9	75,6
Criação de empresas	89,6	89,5	93,7	93,7	95,7
Obtenção de alvarás de construção	64,9	69,8	73,4	79,8	79,7
Obtenção de electricidade	79,9	79,9	79,9	79,9	79,9
Registo de propriedades	72,9	87,4	87,5	87,4	87,4
Acesso ao crédito	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
Protecção dos investidores	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Pagamento de impostos	72,3	73,6	74,7	75,1	74,9
Comércio internacional	83,7	83,8	83,8	85,6	84,1
Eficiência do sistema judicial	68,2	68,2	68,2	68,2	68,2
Resolução de insolvências	73,6	76,9	75,1	79,0	75,8
ESPANHA					
Global sem obtenção de electricidade	70,2	70,2	72,3	72,5	70,8
Global com obtenção de electricidade	70,6	70,6	72,5	72,7	71,4
Criação de empresas	71,3	71,3	76,7	76,7	77,8
Obtenção de alvarás de construção	83,6	76,7	76,7	76,7	76,7
Obtenção de electricidade	74,2	74,1	74,2	74,2	76,4
Registo de propriedades	76,3	76,5	73,3	73,3	73,3
Acesso ao crédito	68,8	68,8	68,8	68,8	68,8
Protecção dos investidores	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
Pagamento de impostos	69,4	70,3	81,2	82,1	70,7
Comércio internacional	81,7	83,4	83,4	83,7	83,7
Eficiência do sistema judicial	59,2	60,4	60,4	60,5	60,1
Resolução de insolvências	71,6	74,7	80,0	81,0	76,6

Quanto à economia de Espanha a evolução tem sido, igualmente, positiva. O desempenho global permite verificar que a economia espanhola está a cerca de 30% da que tem melhor desempenho. Contudo, os indicadores associados à obtenção de crédito, protecção dos investidores, pagamento de impostos e eficiência do sistema judicial são merecedores de particular atenção.

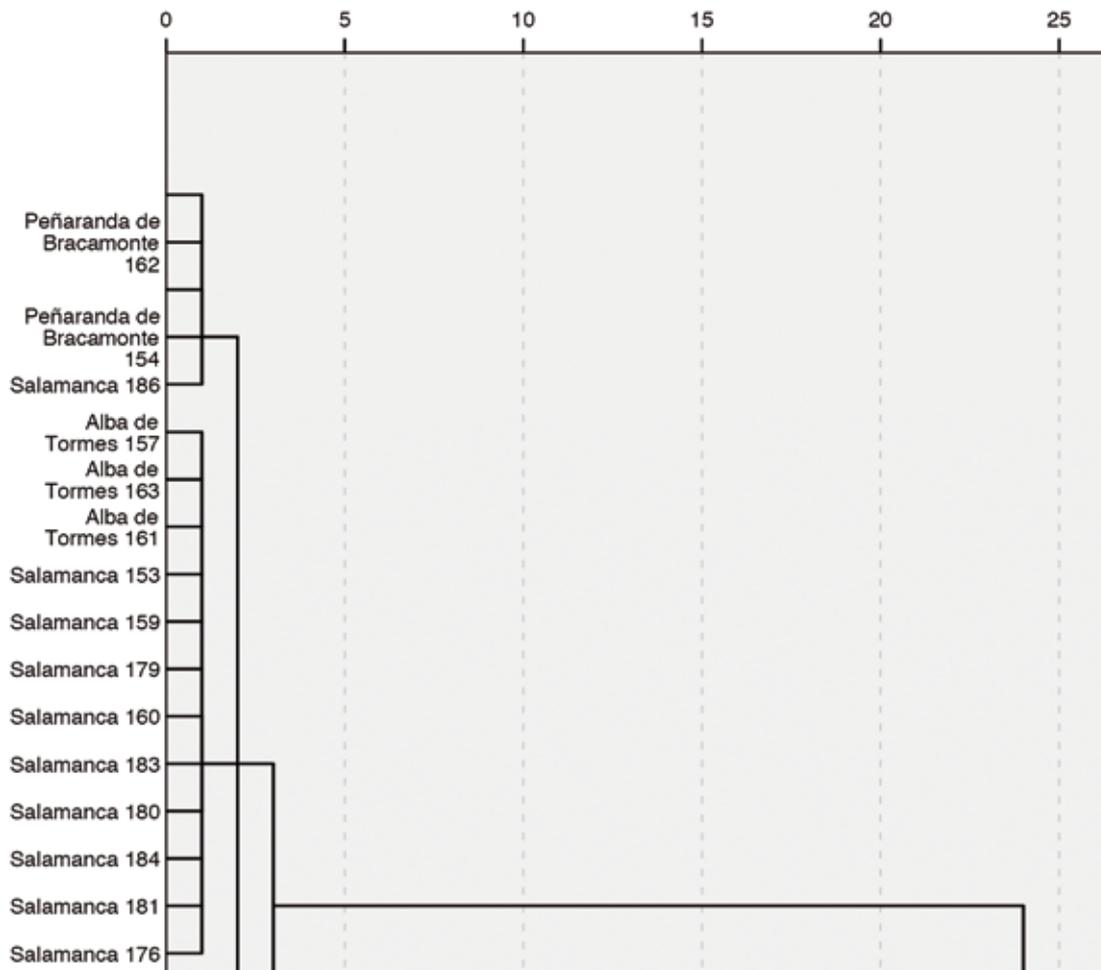
A análise global das economias de Espanha e Portugal é decisiva para compreender os custos de contexto transfronteiriços de âmbito empresarial, mas a especificidade das regiões situadas na fronteira de cada um dos países, tende a ser maior por força da interioridade e carece de uma análise particular.

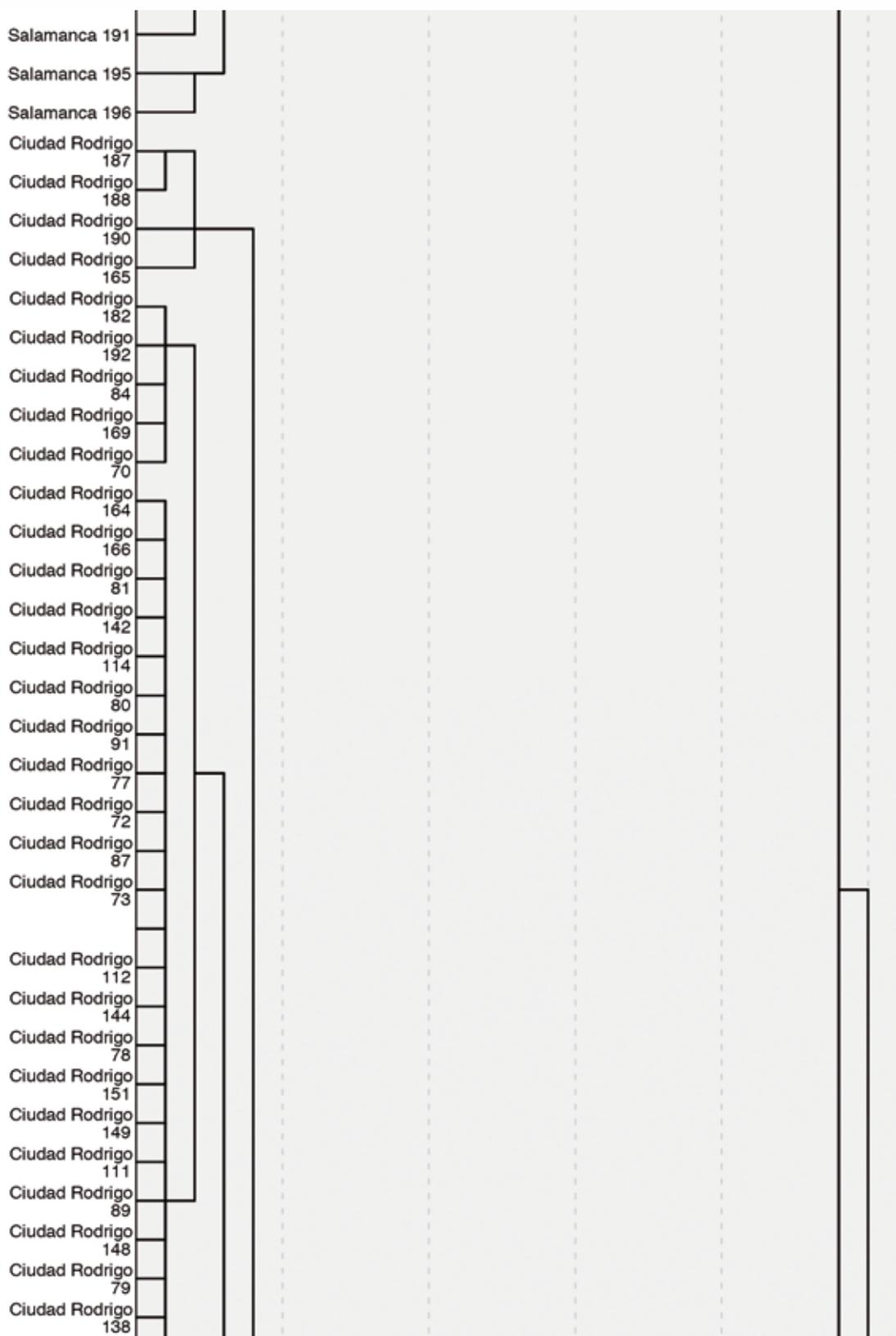
ANEXO IV – Dendograma

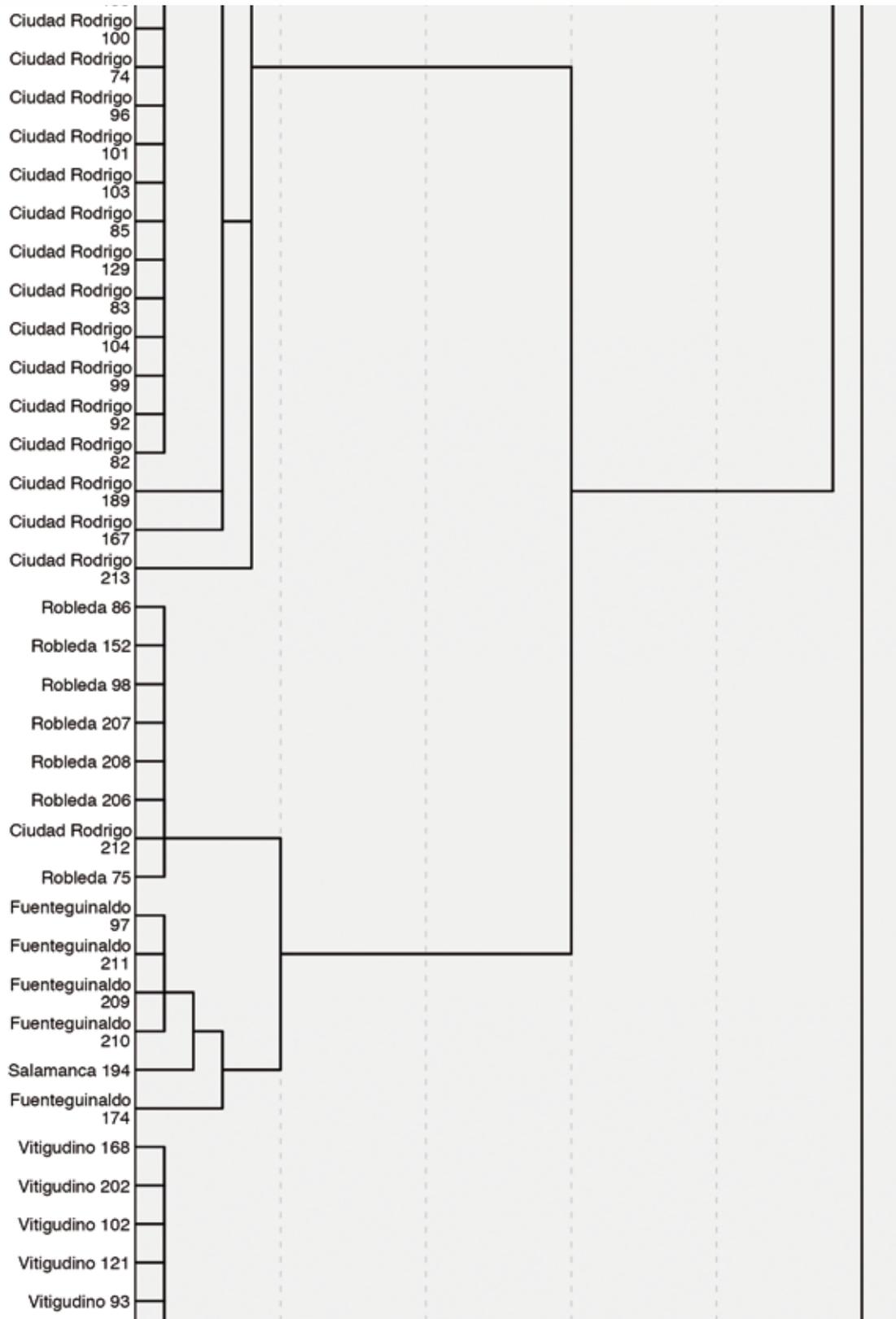
1. Dendrograma. España, por Subcomarcas

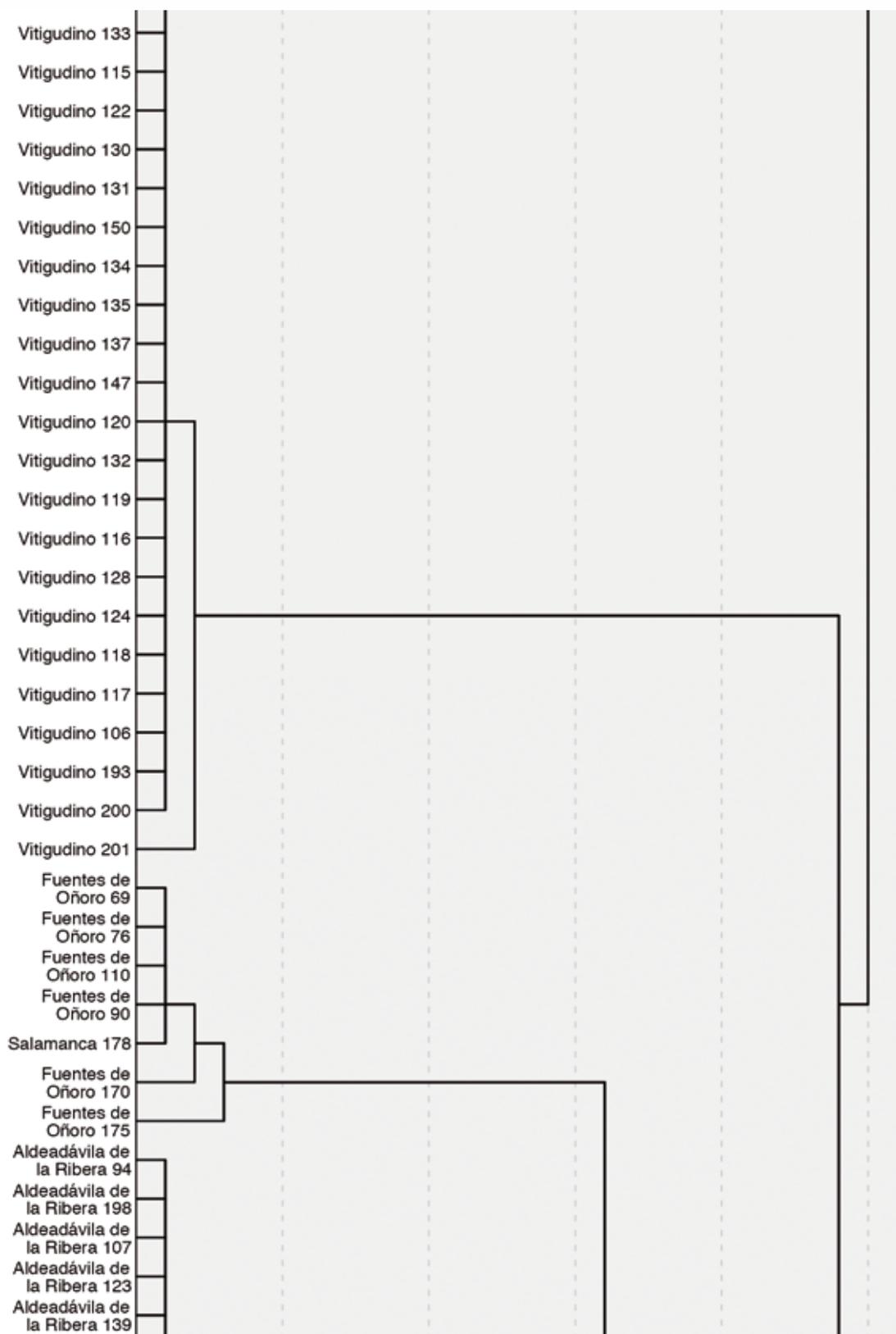
Dendrograma que utiliza una vinculación de Ward

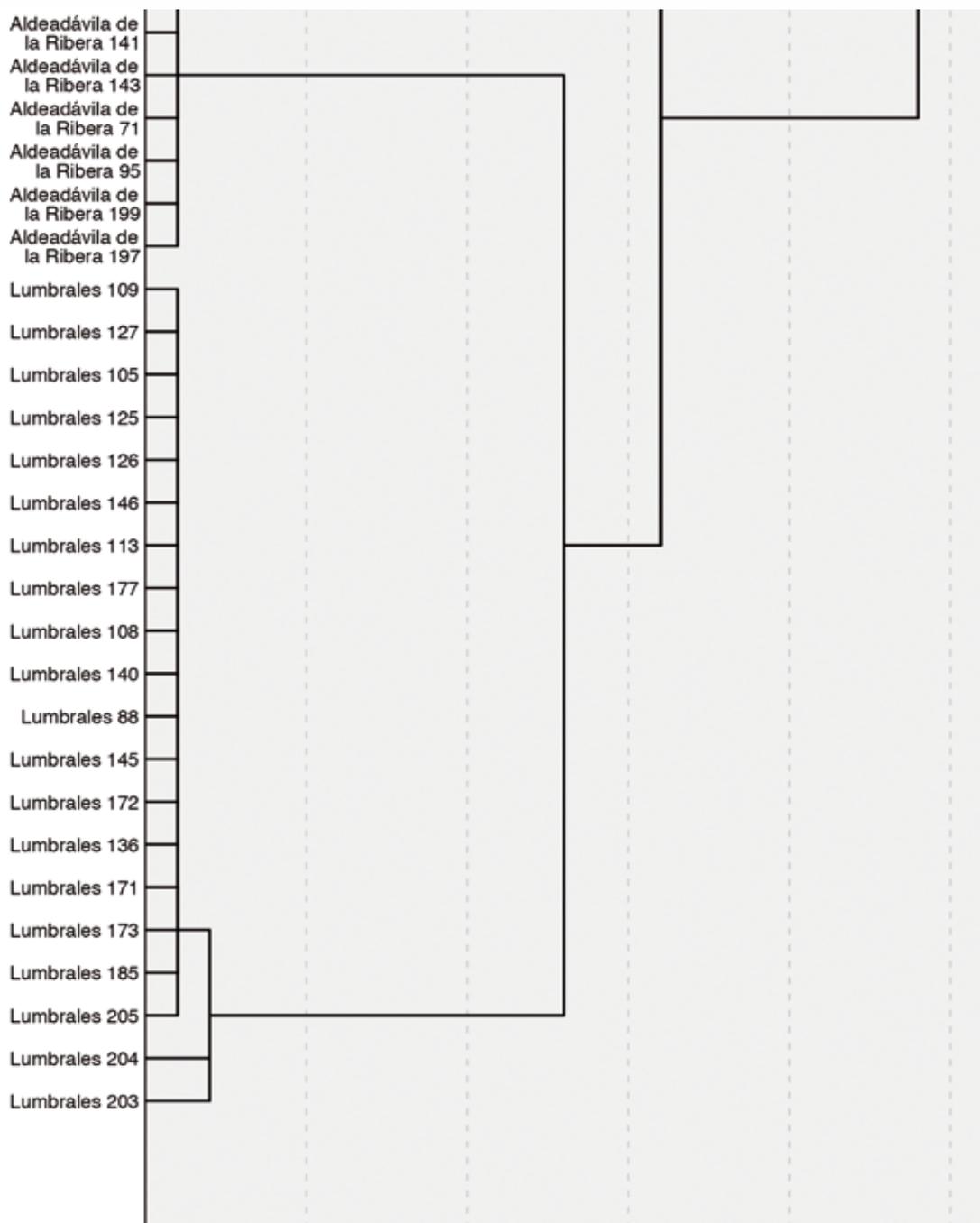
Combinación de conglomerados de distancia re-escalados







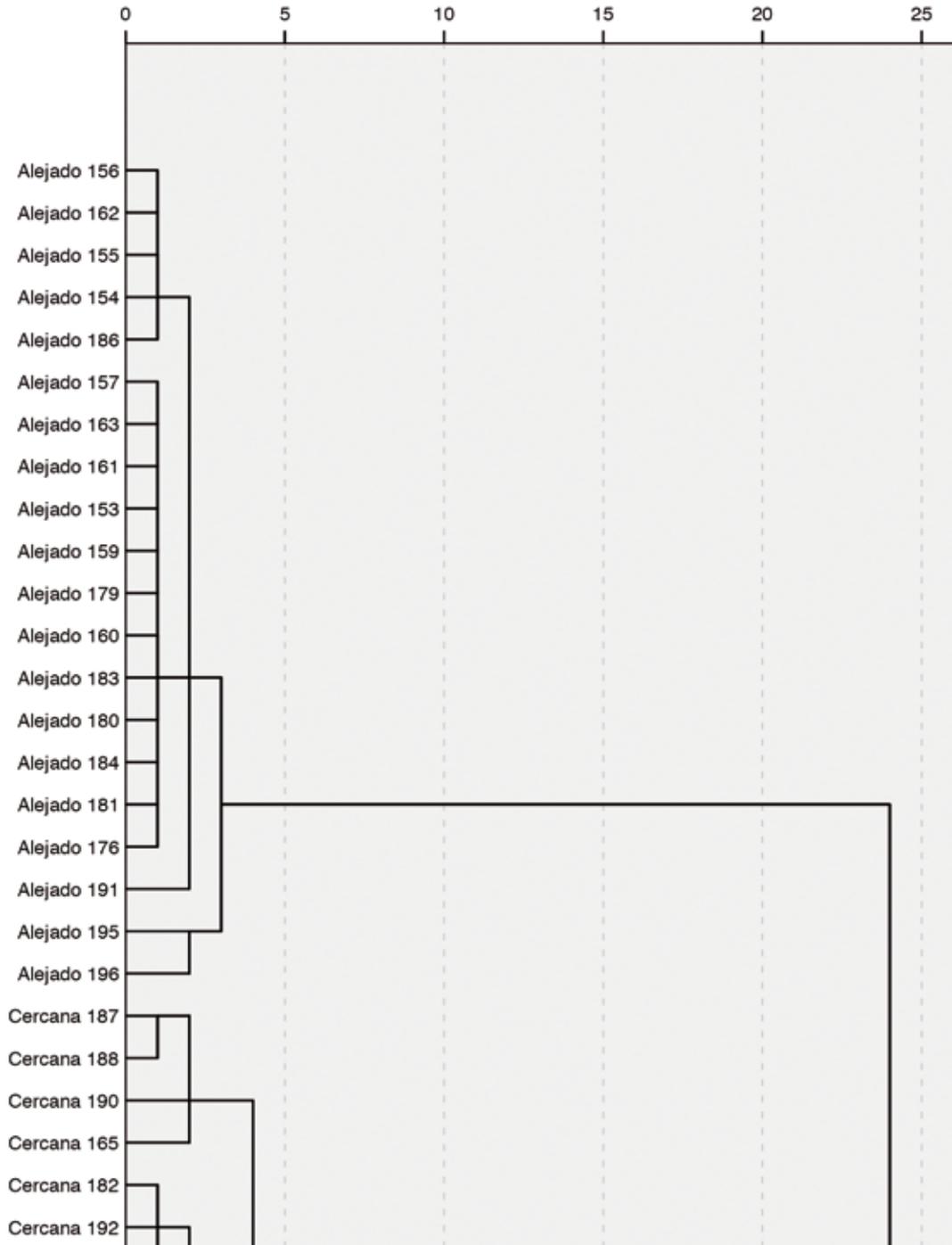


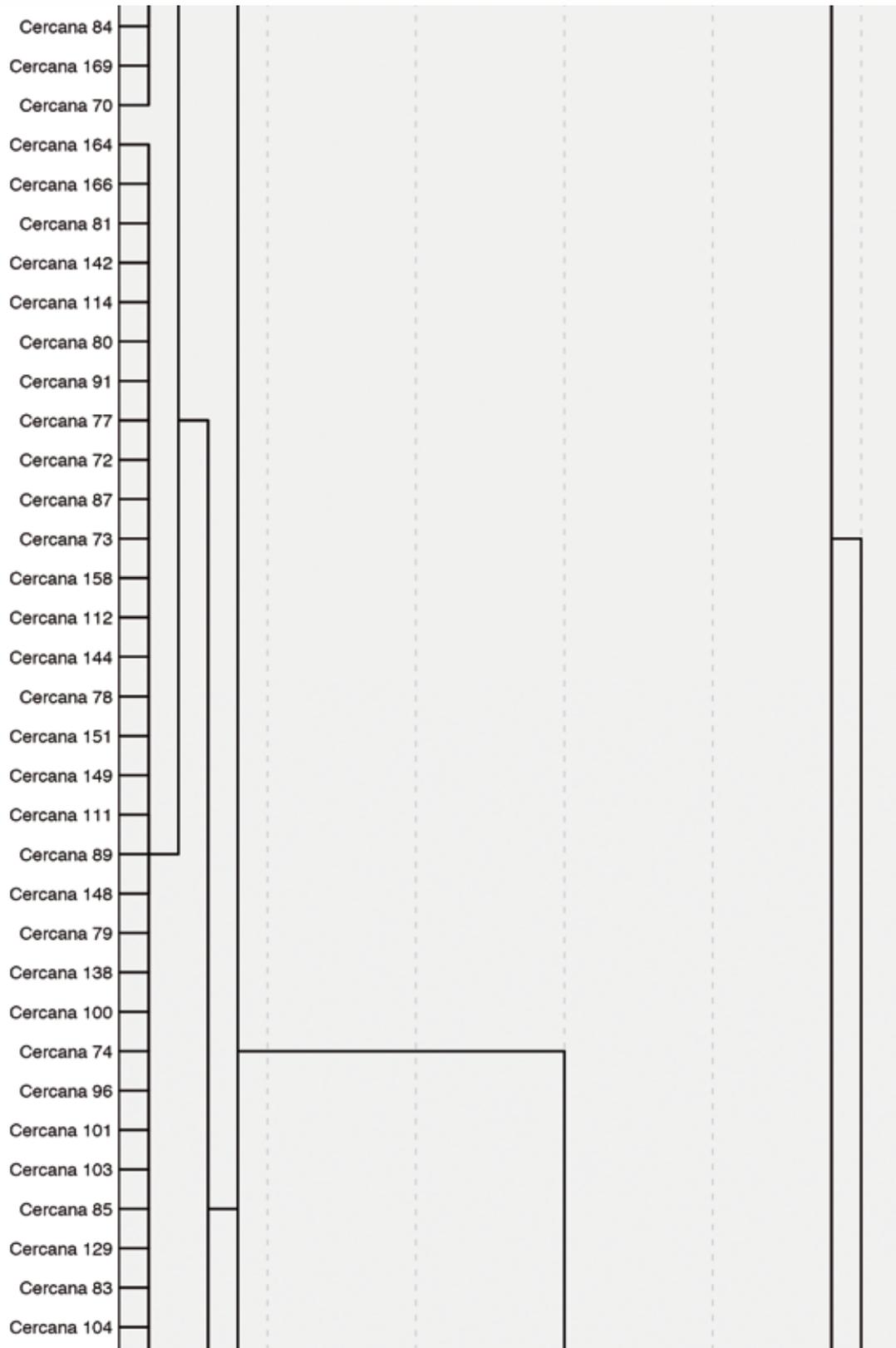


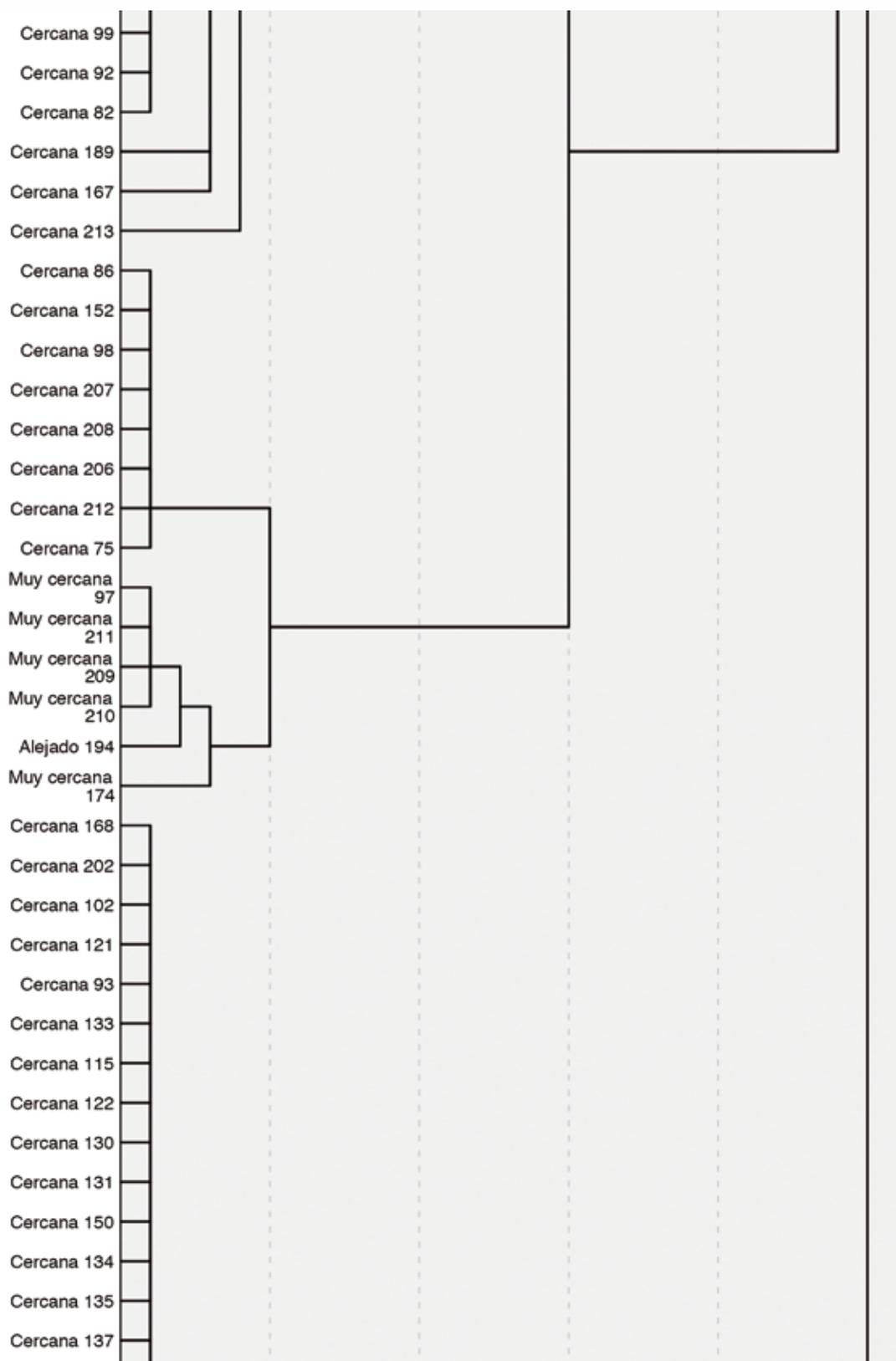
2. Dendrograma. España, por Zonas

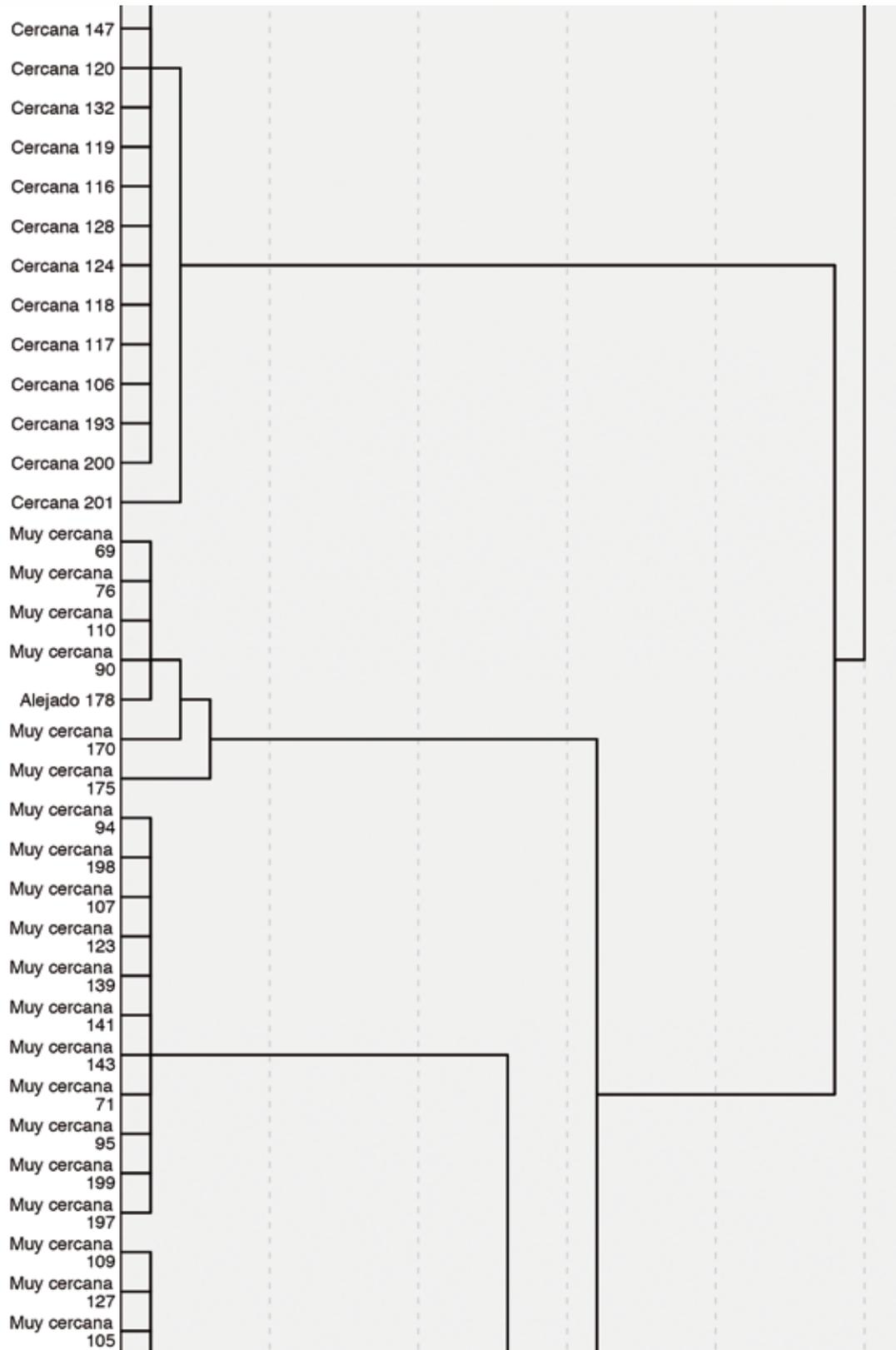
Dendrograma que utiliza una vinculación de Ward

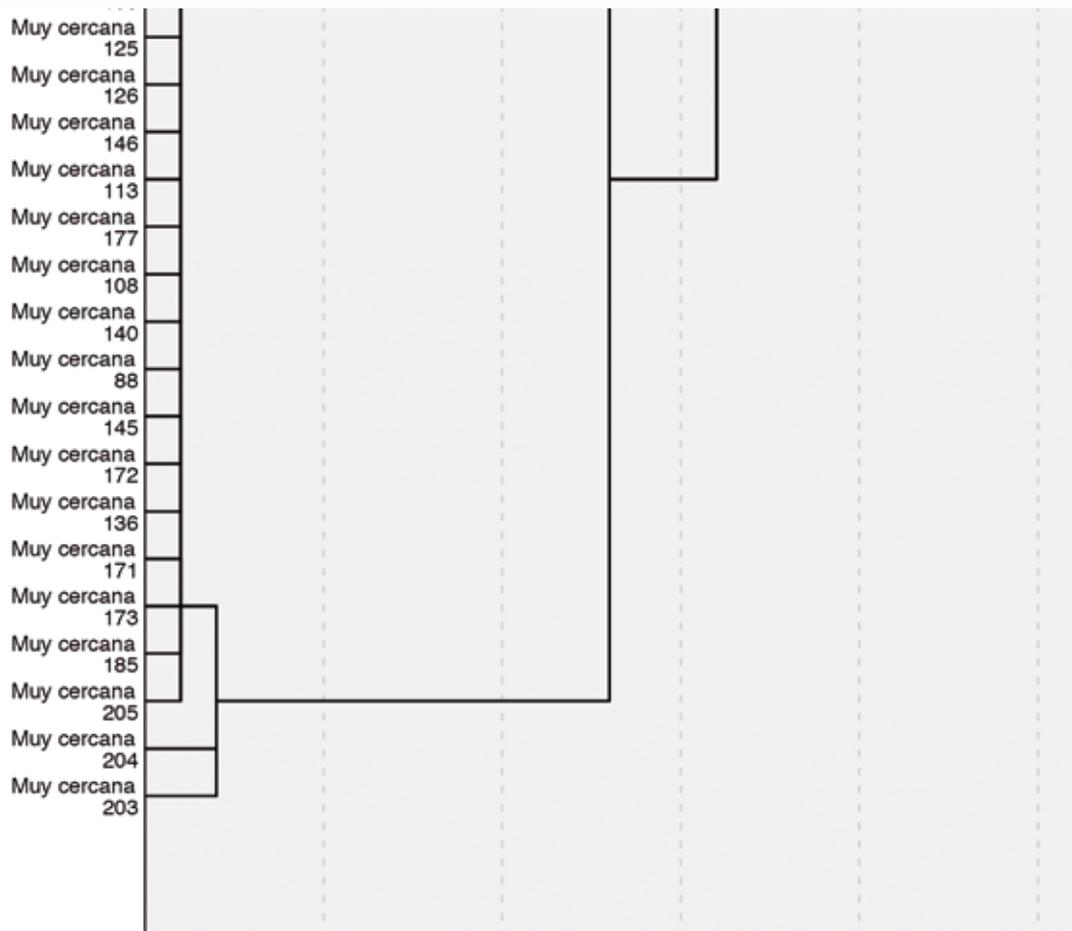
Combinación de conglomerados de distancia re-escalados

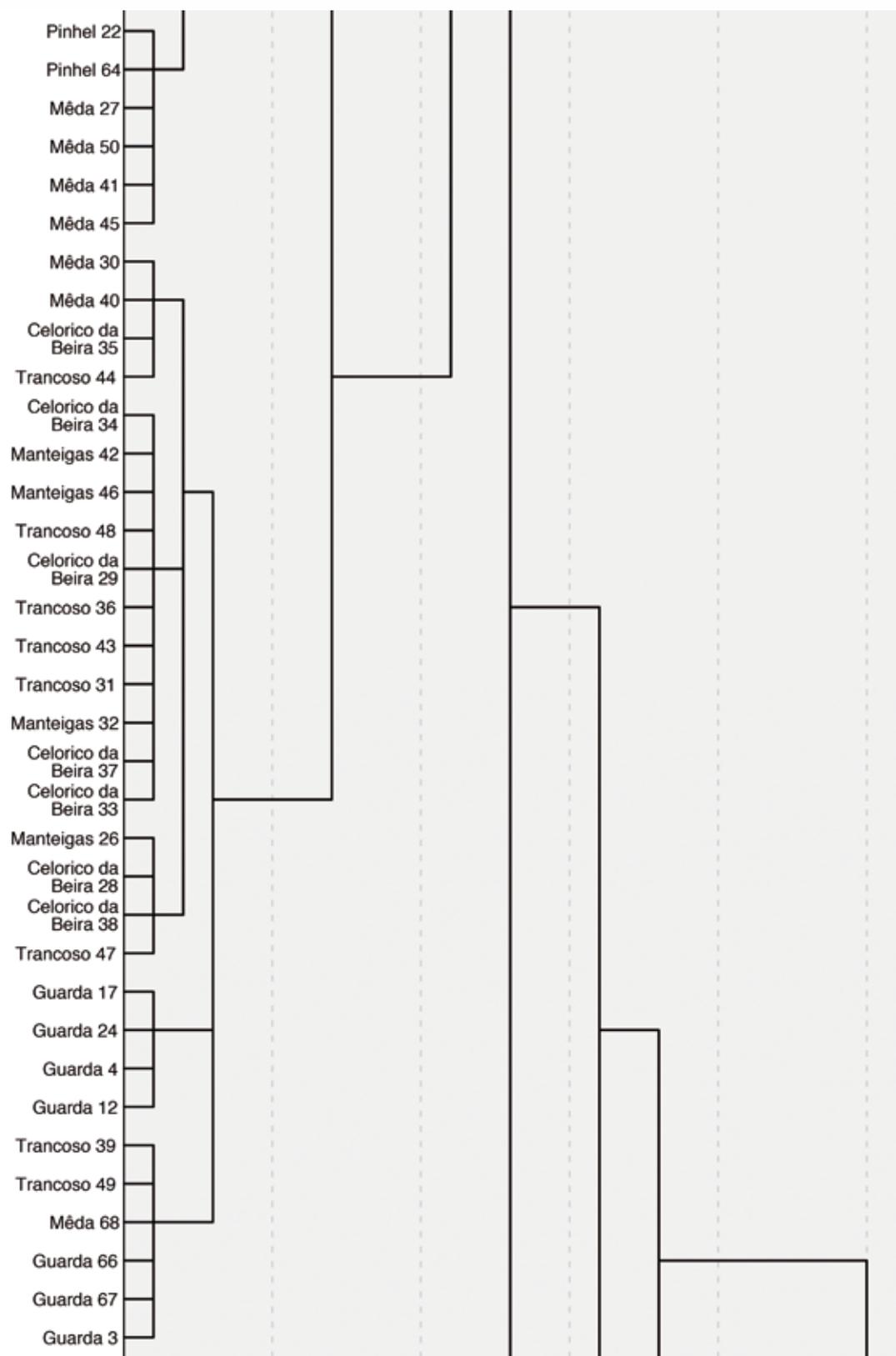


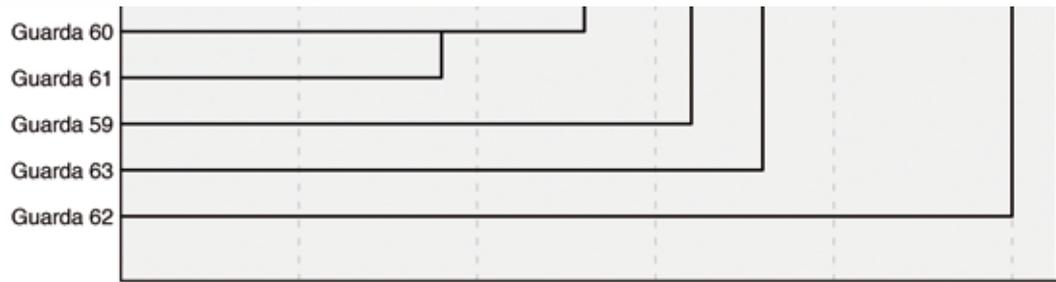




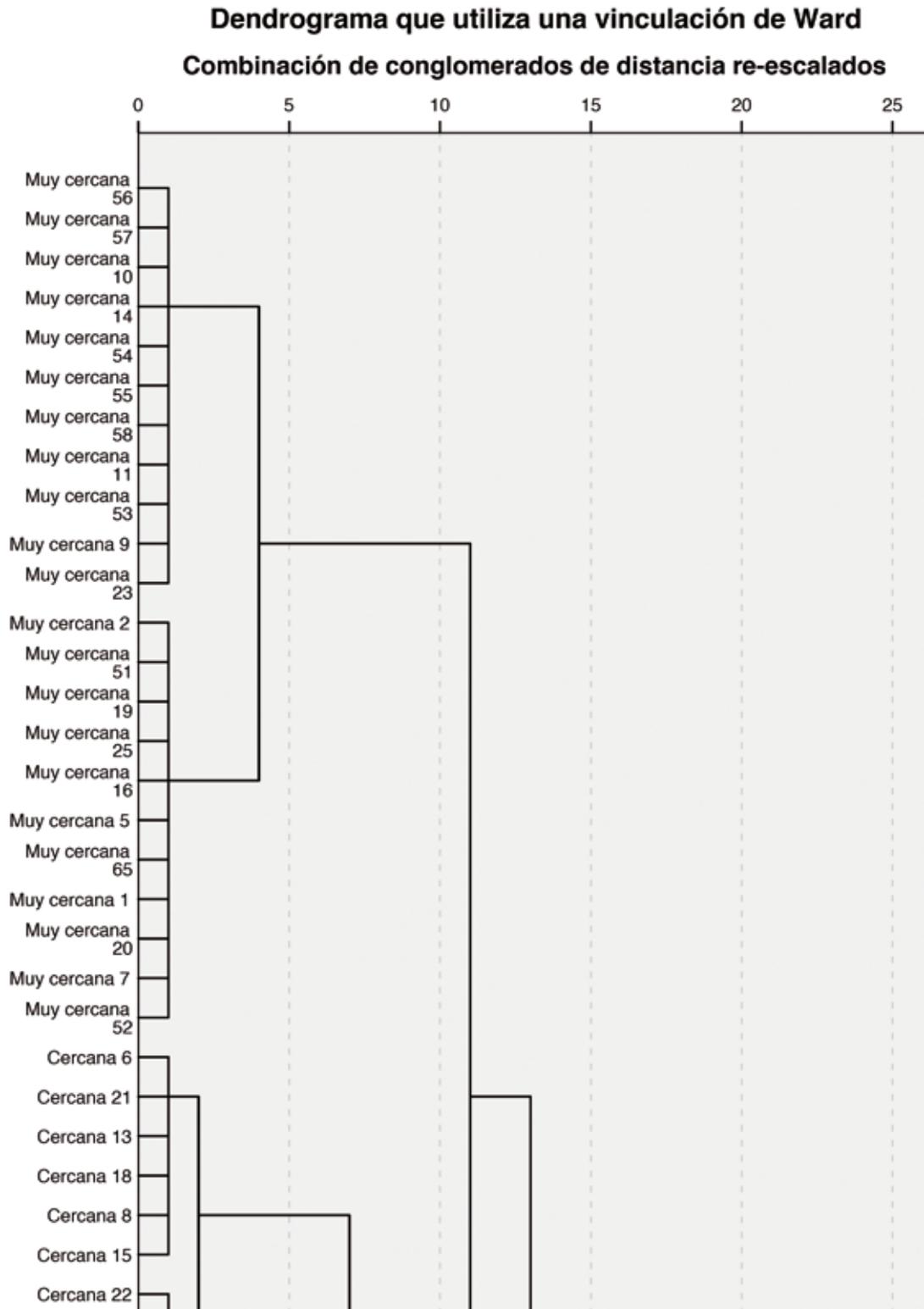


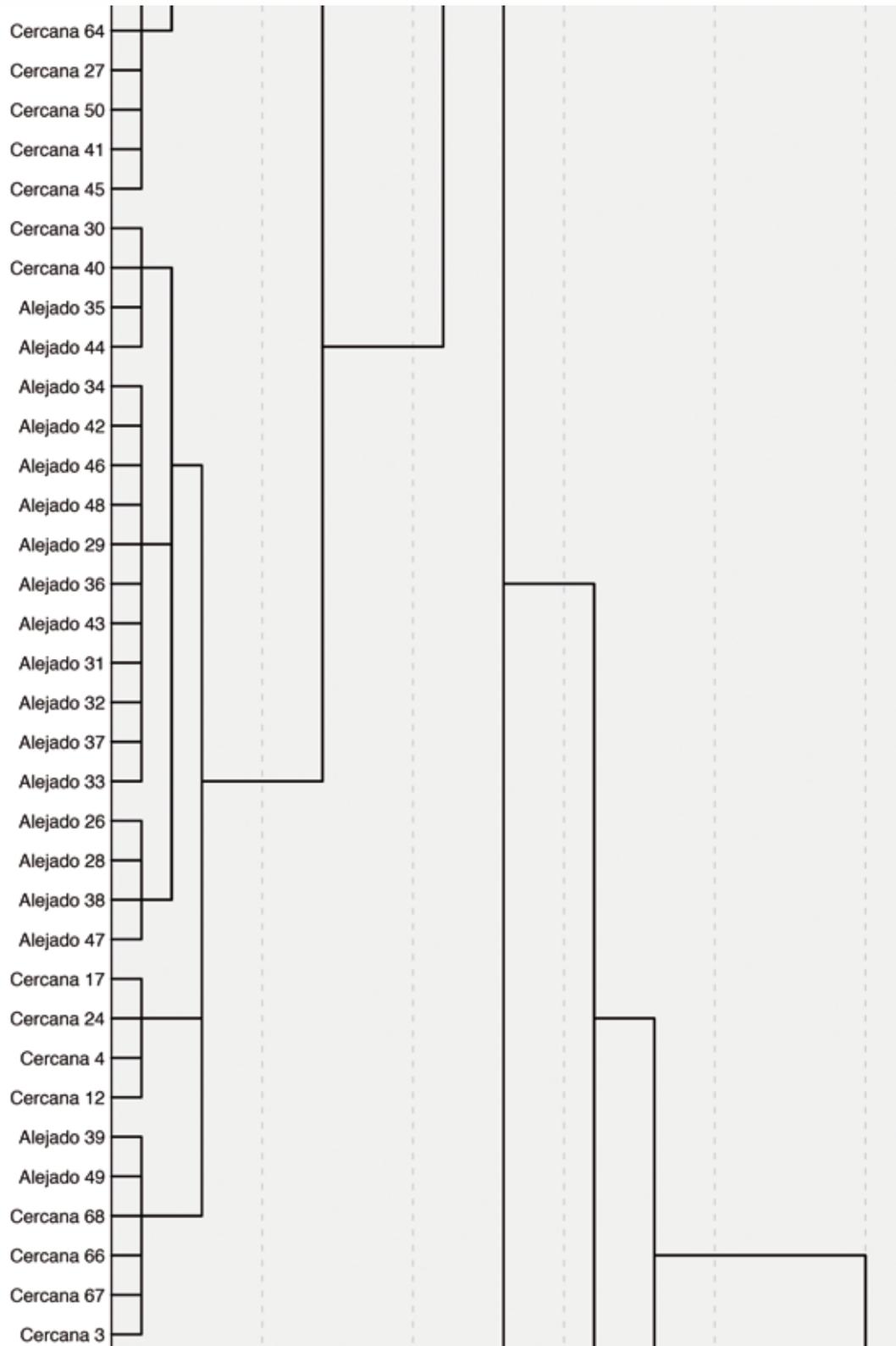


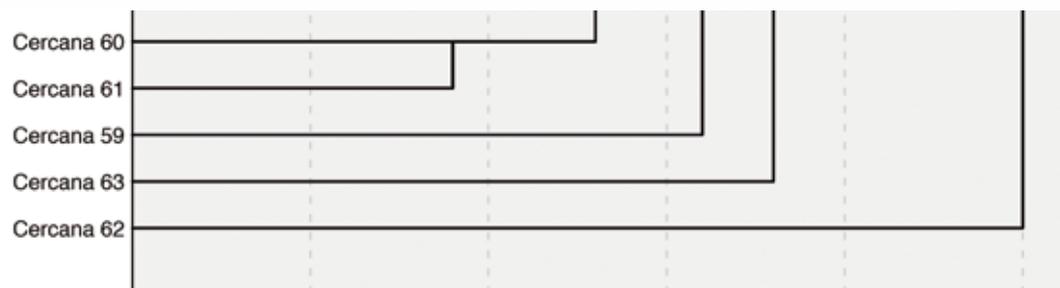




4. Dendrograma. Portugal, por Zonas







ANEXO V – Sectores de actividad

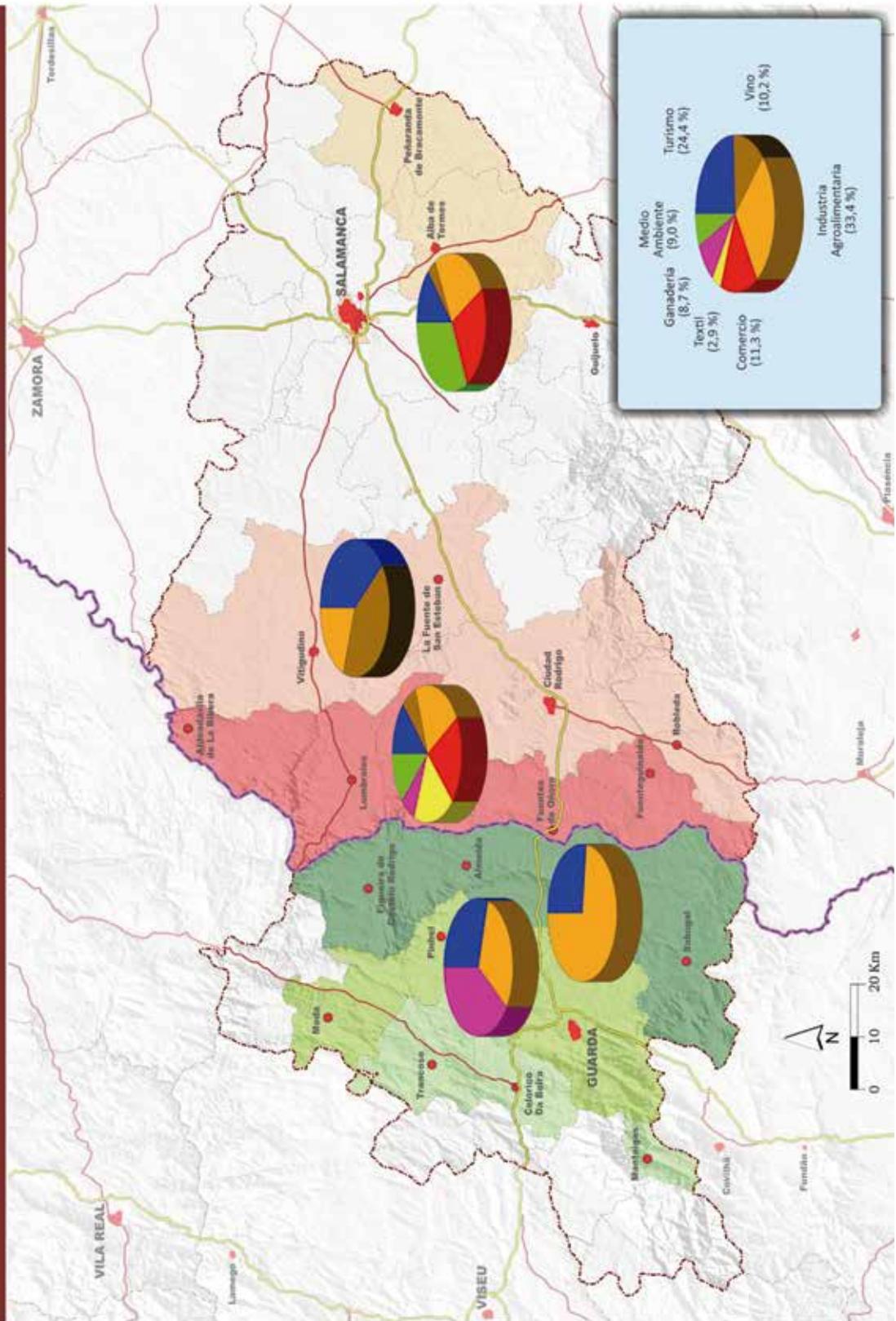
Tabla 23. Sectores de actividad

Gran Sector	Subsector de actividad
Agricultura	Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas
Industria	Industria de la alimentación
Industria	Fabricación de bebidas
Industria	Industria textil
Industria	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería
Industria	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.
Industria	Fabricación de muebles
Industria	Otras industrias manufactureras
Industria	Reparación e instalación de maquinaria y equipo
Construcción	Construcción de edificios
Construcción	Actividades de construcción especializada
Servicios	Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas
Servicios	Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas
Servicios	Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas
Servicios	Transporte terrestre y por tubería
Servicios	Almacenamiento y actividades anexas al transporte
Servicios	Servicios de alojamiento
Servicios	Servicios de comidas y bebidas
Servicios	Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical
Servicios	Telecomunicaciones
Servicios	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática
Servicios	Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria
Servicios	Actividades jurídicas y de contabilidad

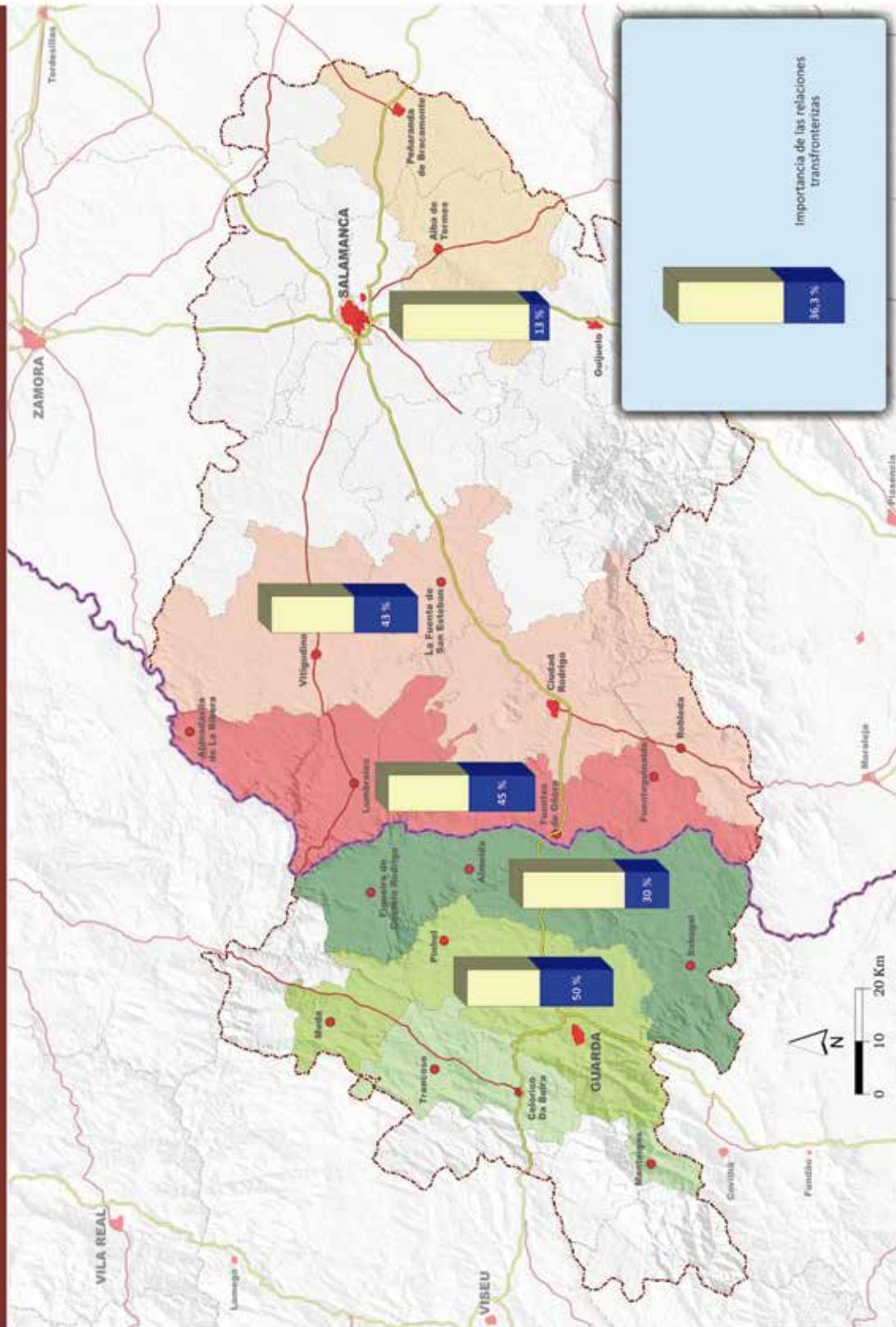
Servicios	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos
Servicios	Investigación y desarrollo
Servicios	Publicidad y estudios de mercado
Servicios	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas
Servicios	Actividades veterinarias
Servicios	Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria
Servicios	Educación
Servicios	Actividades sanitarias
Servicios	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento
Servicios	Otros servicios personales

ANEXO VI.

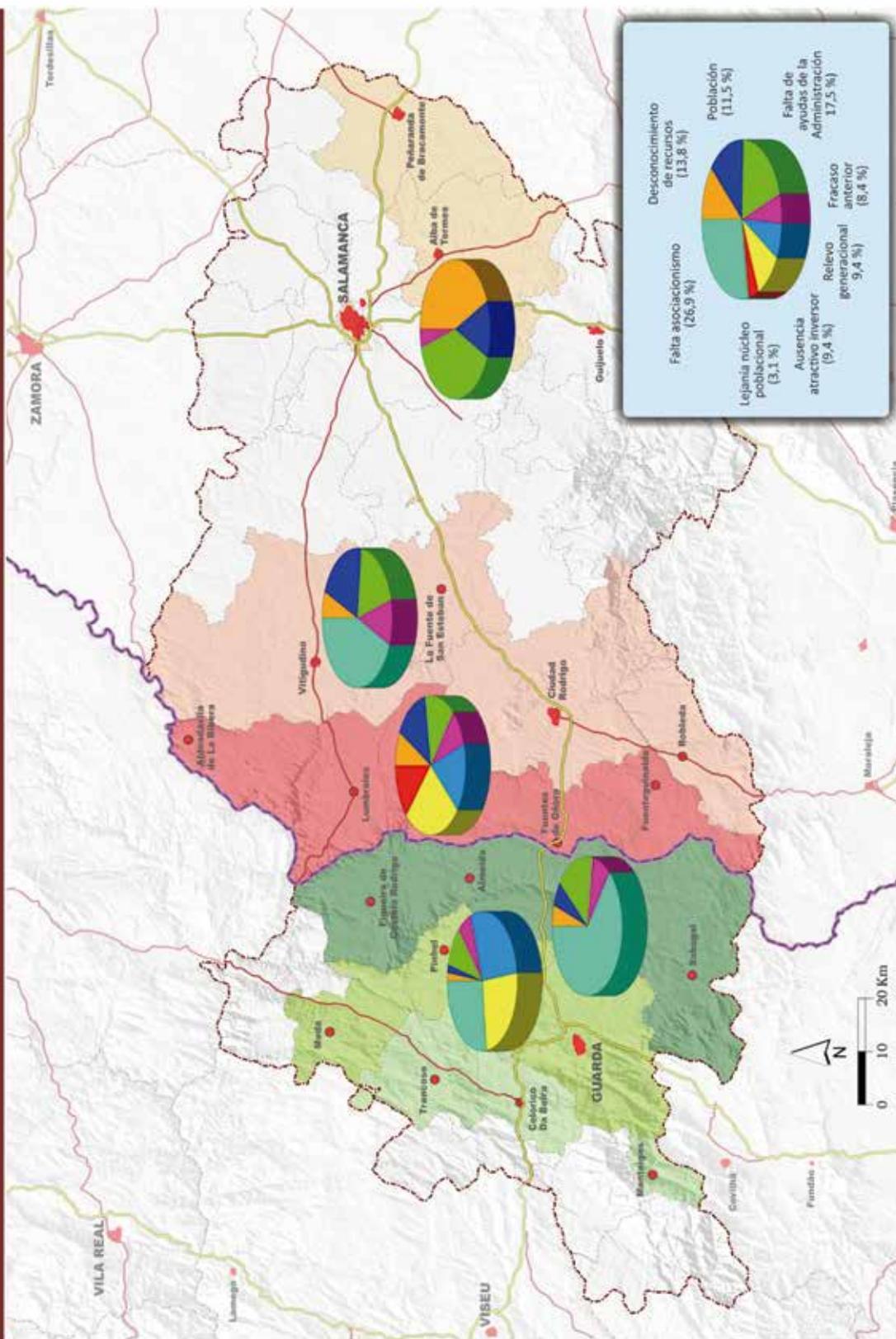
**Caracterización de la importancia económica.
Principales actividades económicas**



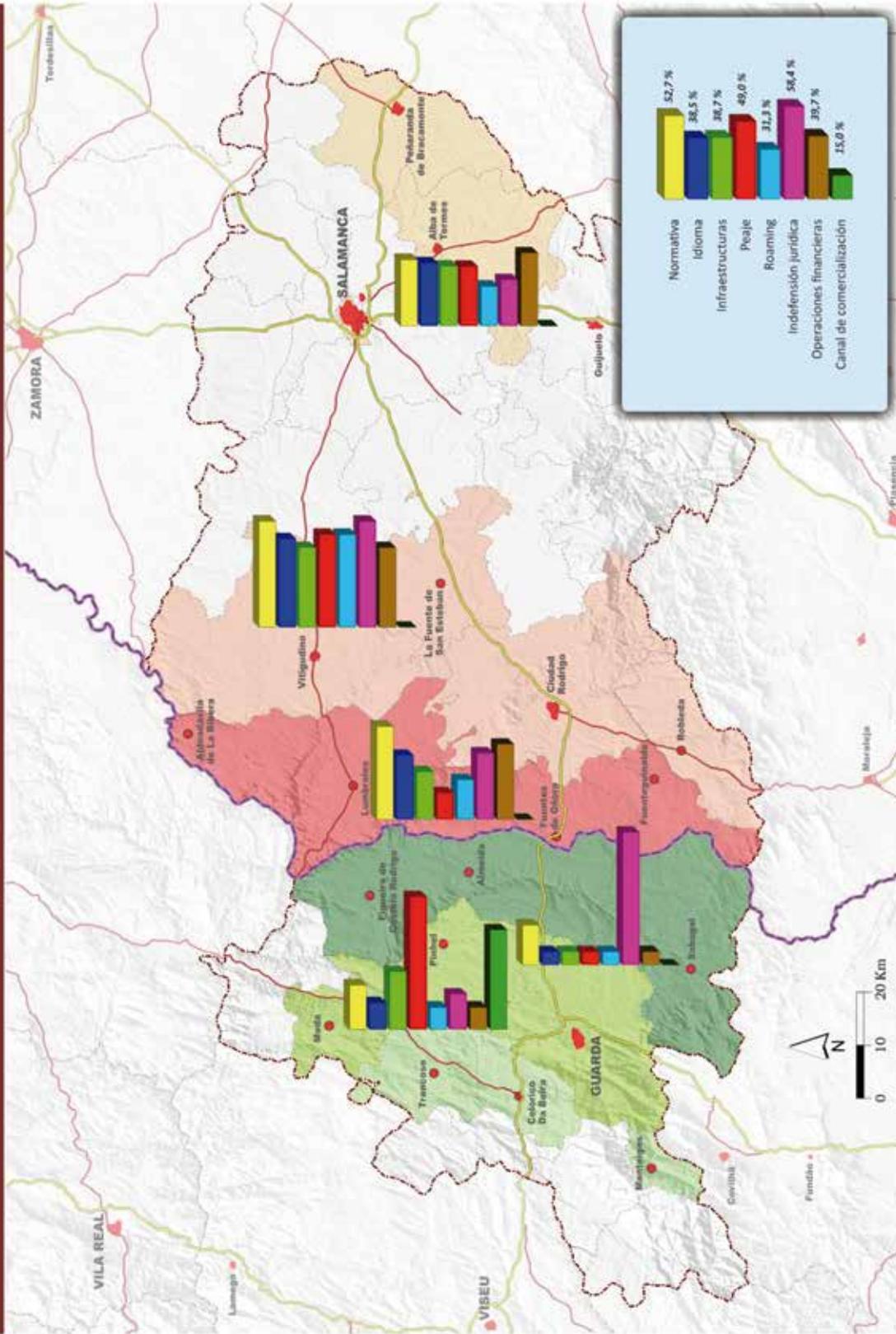
Relaciones empresariales transfronterizas



Causas por las cuales los recursos económicos no están suficientemente explotados



**Elementos que limitan o impiden las relaciones empresariales y el comercio transfronterizo
(mayor puntuación representa mayor dificultad)**



Elementos que suponen una ventaja, que fomentan o facilitan las relaciones empresariales y el comercio transfronterizo

