

Tendencias

La presencia del tejido empresarial israelí en España

Destacable en sectores relacionados con la innovación tecnológica.

Desde la formalización de relaciones diplomáticas entre España e Israel en 1986, ambos países han gozado de una fuerte relación en términos diplomáticos y en las décadas posteriores se desarrollaron las relaciones comerciales bilaterales.

Con el avance de la tecnología ha habido un crecimiento ascendente del comercio e inversión bilaterales. Sólo el año pasado, el comercio bilateral aumentó en un 19% hasta alcanzar los 3.200 millones de euros.

Israel como potencia tecnológica y de innovación ha conseguido poco a poco despertar el interés por los avances en diversas áreas que colaboran en el desarrollo de las empresas en España. Un ejemplo destacable es el de las

empresas israelíes de **agri-tech**, las cuales ya exportaron en su día el modelo de riego por goteo y ahora están presentes en la península para aportar otras soluciones enfocadas a la agricultura 4.0 y a la gestión avanzada del agua. Este incremento está presente en otras muchas áreas tecnológicas como la ciberseguridad, la inteligencia artificial, la tecnología de datos, etc. en las cuales Israel es líder a nivel internacional.

Otro punto fuerte de la inversión y presencia israelí en España está en la **inmobiliaria**, centrándose sobre todo en las costas. No es de sorprender en algunos casos. Barcelona, por ejemplo, se ha asentado estos años como el segundo punto de destino turístico de los ciudadanos de Tel Aviv, únicamente por detrás

de Nueva York. Este flujo de personas ayuda mucho al intercambio y al desarrollo bilateral.

La presencia israelí no termina aquí. También **farmacéuticas** además de empresas propiamente digitales, el interés israelí por España continúa creciendo, especialmente por la posición privilegiada de España en la Unión Europea y como puente al mercado iberoamericano. España es un país con un gran mercado potencial e Israel es un país de gran innovación tecnológica aplicada.

Por su lado, **España sigue exportando a Israel** productos manufacturados principalmente, con mucho músculo en el sector automovilístico, el cual ocupa el 17,9% de las exportaciones hacia Israel, pero la tendencia, especialmente

en inversión tecnológica, sigue al alza, y promete seguir creciendo mientras la innovación, el desarrollo y el crecimiento sigan siendo el hilo conductor.

La Cámara de Comercio España Israel es un puente que trabaja para conectar a las empresas e instituciones españolas e israelíes promoviendo el entendimiento y conocimiento de lo que ambos países son capaces de ofrecerse el uno al otro.

Gil Gidron
Presidente de la Cámara de Comercio e Industria España Israel

La Brújula

Los bancos españoles

Nuestro país dispone de un conjunto de entidades sólidas, rentables y eficientes.

Las recientes intervenciones de las autoridades supervisoras sobre varios bancos regionales en Estados Unidos y en un histórico banco suizo han dado pie a una comprensible preocupación acerca de la salud del sistema bancario europeo.

Pero, a su vez, ha sido una ocasión propicia para mostrar los resultados de las **reformas acometidas por la Unión Europea** desde la crisis financiera de 2008. Sobre la base de una regulación única (*Single Rule Book*), el conjunto de los países integrados en la Unión Bancaria dispone hoy de un sistema bancario sólido, capaz de financiar con eficacia la economía europea y resiliente ante situaciones de incertidumbre como las recientes o la ya superada pandemia. Los bancos españoles están plenamente integrados en este sistema europeo y participan de la supervisión común al conjunto de entidades de la zona euro (*Single Supervisory Mechanism*).

Pero, además, los grupos bancarios españoles desarrollan un modelo de negocio de banca comercial minorista, geográficamente diversificada, basada en la captación del ahorro y en la prestación de servicios

Principales indicadores bancarios		
	España	Zona euro
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	10,4%	7,7%
Eficiencia (<i>cost to income ratio</i>)	50%	61%
Liquidez (LCR)	171%	161%
Apalancamiento (<i>leverage ratio</i>)	5,3%	5,5%
en % del Total activos		
Créditos a empresas y familias	54%	45%
Depósitos de empresas y familias	54%	44%
Patrimonio neto	6,1%	6,4%
Resultados (ROA)	0,64%	0,49%

Fuente: Banco Central Europeo. Datos a diciembre de 2022

y la financiación a empresas y familias. Se trata de un modelo contrastado, que proporciona una elevada recurrencia de los resultados y que permite, manteniendo una relación continuada en el tiempo, atender el conjunto de necesidades financieras de ahorradores e inversores.

Lo acertado del modelo ha quedado de manifiesto con los resultados obtenidos durante 2022. Los bancos españoles presentan **ratios de rentabilidad por encima de la media** de los bancos de la zona euro, medida tanto sobre activos (ROA) como sobre patrimonio (ROE); este último, el 10% el pasado ejercicio,

ha alcanzado los niveles en los que se sitúa el coste del capital. Resultados que se han obtenido gracias a una probada capacidad de sus administradores en la gestión de los riesgos y a una elevada eficiencia, entre las mejores de la Unión Europea, y manteniendo además una cómoda posición de liquidez, con ratios por encima de los mínimos regulatorios.

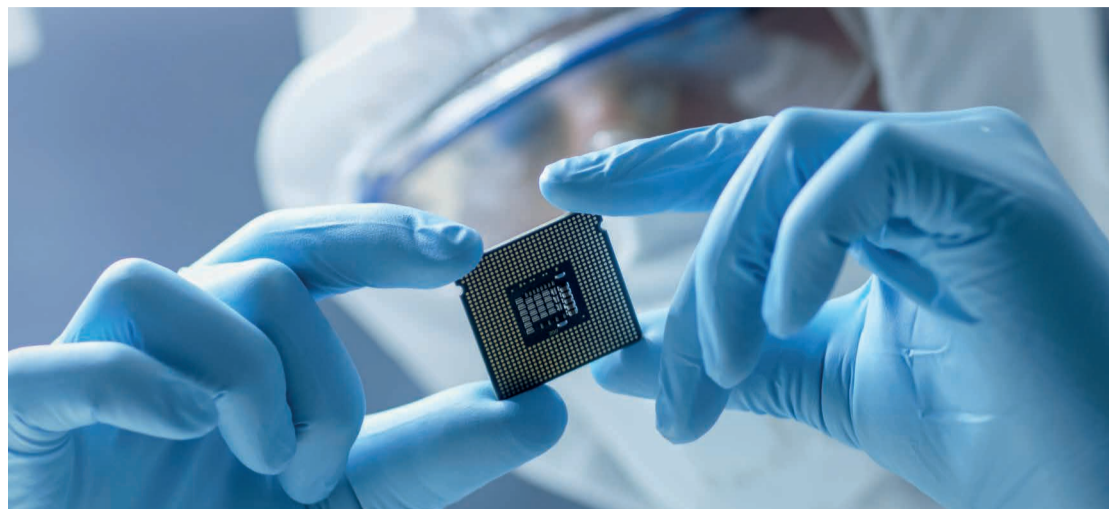
El hecho de que nuestro país disponga de un conjunto de entidades sólidas constituye un valor fundamental para la adecuada **financiación de la actividad** productiva, la innovación, el crecimiento, el empleo y la transición hacia una economía más sostenible y socialmente responsable.

Santiago Pernías Solera
Asociación Española de Banca

Enfoque Sectorial

El primer mapeo del ecosistema español de microelectrónica

La carrera de la autonomía tecnológica de los semiconductores en Europa y en el mundo.



Recientemente muchos sectores industriales han vivido el grave problema que ha supuesto la escasez de semiconductores en el mercado, provocando retrasos en la fabricación de muchos productos básicos de las industrias de bienes de equipo y de consumo.

En respuesta a esta situación, la Unión Europea ha propuesto una serie de medidas para paliar estos problemas en el futuro mediante el **impulso de la soberanía tecnológica** y que, en parte, se recogen en el *European Chips Act*, que tiene por objetivo pasar del 10% de la producción mundial de microelectrónica en la actualidad al 20% en el año 2030, y caminar gradualmente hacia una menor dependencia, especialmente en semiconductores avanzados de los países asiáticos.

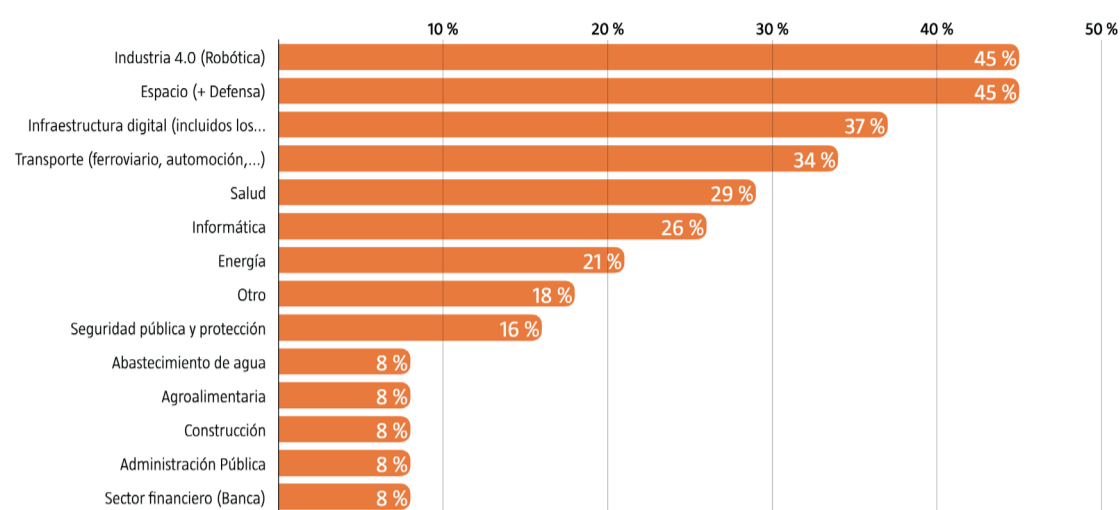
En efecto, las inversiones en Europa se han enfocado a semiconductores compuestos, muy importantes en electrónica de potencia, en radiofrecuencia y analógicos, para aplica-

ciones específicas, que podríamos denominar genéricamente como *Beyond CMOS*, es decir, tecnologías que no se corresponden con el *mainstream* de las tecnologías digitales, que actualmente se centran en los nodos tecnológicos CMOS de menos de 5 nanómetros.

Los nuevos procesadores y memorias asociadas se diseñan y fabrican sobre nodos avanzados inferiores a 10 nm., por tanto, Europa necesita establecer e invertir en una infraestructura para desarrollar conocimiento y experiencia en la creación de tecnologías emergentes como Inteligencia Artificial, procesadores neuromórficos, cuánticos, etc.

Además, Europa necesita también **nuevos modos de producción de semiconductores** por debajo de 10 nm. para satisfacer las necesidades de mercado que están produciéndose y que se prevén crecientes en los próximos años. Construir estas capacidades y competencias en

Distribución nacional de chips según los principales sectores industriales usuarios



Fuente: AMETIC 2023

Europa en un nivel industrial es esencial para que Europa se sitúe en el grupo que lidere la innovación tecnológica.

Para analizar la realidad española en este ámbito, AMETIC ha elaborado un mapeo del ecosistema cuyos resultados ofrecen un primer diagnóstico de la situación de la microelectrónica a nivel nacional, del que se extrae que la industria de la microelectrónica y el talento, son esenciales para el desarrollo tecnológico nacional.

Por último, entre las necesidades y los **retos identificados por el mapeo de AMETIC**, se destacan:

- Contar, en un plazo de cinco o seis años, con un ecosistema de microelectrónica robusto y competitivo a través del fortalecimiento de

tres pilares fundamentales: crecer de la mano con las empresas existentes, crear nuevas compañías destinadas a la innovación y atraer a otros segmentos que componen la cadena de valor del proceso productivo.

- Impartir formación actualizada, conectada con la realidad existente, que potencie las capacidades de los profesionales. El mapeo ha puesto de manifiesto que el 66% de las empresas del ecosistema requieren encontrar talento cualificado y que la demanda a nivel nacional se situará entre los 600 y los 700 profesionales al año.

- Atraer inversión vinculada a proyectos relevantes para el desarrollo del ecosistema.

Eduardo Valencia
Director de Industria Electrónica en AMETIC

Infraestructuras para la inversión

El área industrial avanzada Fuente del Jarro

Un área empresarial privilegiada en servicios y comunicaciones en el área metropolitana de Valencia.

Con más de 2,7 millones de m² que albergan en torno a **450 empresas** de todos los sectores es una de las áreas industriales más grandes de la Comunitat Valenciana.

Su **privilegiada ubicación** otorga a sus empresas una rápida conexión con la capital de la Comunitat Valenciana, así como con las vías de transporte rodado más importantes de la provincia (A7 y A3) o con infraestructuras clave como el Puerto de Valencia (11 kilómetros) y el Aeropuerto de Manises (2 kilómetros).

Fuente del Jarro, merced a sus **50 años de existencia** en los que ha contado con gerencia y equipos de gestión profesionalizados y Juntas Directivas que han trabajado de manera continuada para conseguir mejoras sus servicios e infraestructuras, es una de las áreas empresariales mejor dotadas de la Comunitat Valenciana.

Así lo confirma el hecho de que, recientemente, ha sido catalogada como Área Industrial Avanzada, dentro de la clasificación realizada por el IVACE según la Ley de Gestión, Promoción y Modernización de las Áreas Industriales, siendo una de las seis áreas industriales de toda la Comunitat Valenciana que han obtenido dicha consideración.

Esta distinción viene a reconocer su amplísima **carta de servicios**, contando con un parque de Bomberos, servicio privado de seguridad, oficina de Correos, implantación de fibra óptica en toda el área empresarial, única área empresarial con servicio



de Metrovalencia, que está actualmente en ampliación, bus lanzadera que conecta con la ciudad de Valencia, oficinas bancarias y comercio, escuela infantil o una sede propia de más de 600 m² que cuenta con la posibilidad de alquilar salas equipadas para reuniones o eventos.

Ser reconocida como área industrial avanzada supone de facto una revalorización del patrimonio del área empresarial, ya que, según la citada Ley, **Generalitat Valenciana y Ayuntamiento de Paterna** priorizan en su planificación inversora y ordenación urbanística, lo que

garantiza seguir incrementando la calidad de infraestructuras y servicios.

Además, conlleva un compromiso de promoción exterior y las empresas podrán acogerse a **beneficios fiscales**, además de aparecer especialmente destacado en el Mapa de Áreas

Industriales de la Comunitat Valenciana.

Por todos estos motivos, Fuente del Jarro se convierte en uno de los polígonos más atractivos de la Comunitat Valenciana, probablemente el mejor dotado, y uno de los motores económicos del área metropolitana de Valencia. Además, Paterna es uno de los municipios más empresariales de la Comunitat contando, además de Fuente del Jarro, con otras áreas empresariales un **Parque Tecnológico y un Parque Científico**, lo que facilita la colaboración en innovación y el transvase de conocimiento o buenas prácticas empresariales.

Fuente del Jarro es un área empresarial plenamente consolidada, quedando sólo algunas parcelas disponibles para la implantación de nuevas empresas. No obstante, existe otra **área empresarial adjunta**, denominada Táctica, en la que ya hay emplazadas más de 200 empresas y que se encuentra en plena expansión.

Joaquín Ballester
Gerente de la Entidad de Gestión y Modernización de Fuente del Jarro

Nuestra Normativa

El nuevo sistema para obtener permisos de residencia como emprendedor

Entorno regulatorio más favorable a la inversión y la atracción del talento internacional.

El nuevo sistema para obtener permisos de residencia como emprendedor en España, se ha diseñado para atraer innovación y el capital extranjero cualitativo que impulse la economía del país.

Los permisos de residencia como emprendedor en España se regulan en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. La reciente reforma por La Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, modificó el proceso de tramitación de estas autorizaciones, procediendo la Dirección General de Migraciones en su Instrucción DGM 1/2023, de 3 de abril a aclarar los aspectos prácticos del nuevo procedimiento, ya en vigor y operativo.

La reforma pretende aumentar la presencia de inversores extranjeros en España que contribuyan a la economía del país creando empleo y trayendo innovación y talento. En efecto, se entenderá como actividad emprendedora aquella "que sea innovadora y/o tenga especial interés económico para España y a tal efecto cuente con un informe favorable emitido por ENISA".

Los emprendedores extranjeros que promueven este tipo de proyectos podrán obtener una autorización de residencia en España de una forma simplificada.

Los requisitos y las gestiones clave a realizar:

1) **Emprendimiento innovador:** Presencia de innovación en el modelo de negocio, producto o

servicio, procesos diferenciados de la empresa, utilización de tecnología propia, o patentes y otros derechos de propiedad industrial.

2) **Proyecto de especial interés:** Puede incluir áreas como tecnología, I+D+I, energías renovables, turismo, entre otros. Los nuevos criterios de evaluación contemplan el grado de escalabilidad del proyecto, inclusive el grado de atractivo del mercado, fase de vida de la empresa, el equipo y clientes existentes.

3) **Plan de negocio sólido:** El nuevo proceso se inicia presentando el plan de negocios en ENISA, una organización empresarial de carácter público destinada a la promoción e impulso de proyectos empresariales innovadores. Es fundamental detallar la viabilidad, innovación, y el potencial de crecimiento del proyecto. Este

plan debe incluir información sobre la inversión prevista, el equipo promotor, impacto económico esperado y los puestos de trabajo que se crearán.

4) **Trámites administrativos:** Con el informe favorable de ENISA la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos (UGE) valorará la documentación personal de los emprendedores y otorgará la autorización de residencia para el emprendedor y sus familiares directos.

En definitiva, la última modificación permite a emprendedores extranjeros obtener un permiso de residencia ciertamente beneficioso para desarrollar proyectos de especial interés nacional, así como disfrutar de importantes ventajas fiscales.

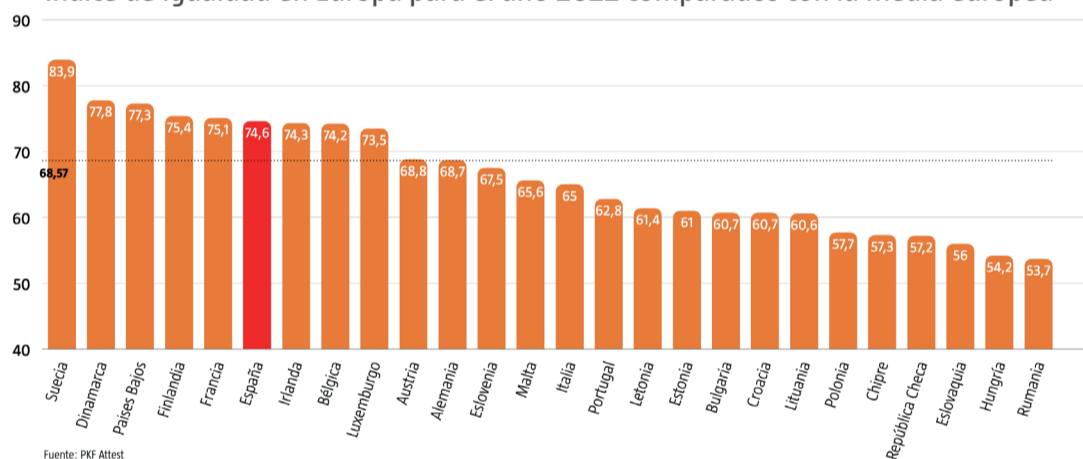
Anna Klevtsova Socia Gerente de Klev&Vera International Law Firm

Así somos, así nos ven

España entre los países con mejor índice de igualdad de la UE

Cuenta además con un crecimiento exponencial en los últimos años.

Índice de Igualdad en Europa para el año 2022 comparados con la media europea



La legislación es una herramienta que debe servir para garantizar que se cumplen con los parámetros que en ella se estipulan, pero muchas veces son los datos los que certifican que algo se está cumpliendo y no la ley que lo ordena. En el ámbito de la igualdad de género, ha habido a lo largo de los años **muchas iniciativas legislativas** tanto en el ámbito social como empresarial que han velado por el cumplimiento en términos de paridad que luego no siempre se han correspondido con la realidad cuando se han analizado los resultados.

Con motivo del día internacional de la mujer, el área de analítica de PKF Attest publicó un informe en el que se analizaba el nivel de igualdad de género en los países de la Unión Europea y su evolución en los últimos 10 años. En el mismo, se podía observar que España está por encima, además de contar con un crecimiento exponencial en los últimos años frente a la linealidad en la UE.

El índice de igualdad **se mide en seis ámbitos:** salud, trabajo, poder, dinero, tiempo libre y

formación. Para medir el índice de igualdad resaltamos que un valor de 100 sería la perfecta igualdad entre hombres y mujeres. En la Unión Europea, la media apenas alcanza los 70 puntos (68) y solo 11 países, entre los que se encuentra España, superan esa media. Sin embargo, ninguno de ellos alcanza los 90 puntos y tan solo uno, Suecia, supera los 80. En el otro extremo, países como Portugal y Grecia, con una trayectoria dilatada en la unión, están en unos índices de igualdad bastante alejados de la media europea en igualdad.

Centrándonos en nuestro país, las medidas adoptadas en los últimos años han surtido efecto y España puede presumir de ocupar la sexta plaza en países con mejor índice de igualdad de la Unión Europea. Esto es principalmente por una evolución constante en los últimos años.



En definitiva, podemos apreciar que, se están haciendo esfuerzos a nivel nacional y europeo en la evolución de una menor brecha de género, y que España en particular está en un **ritmo de crecimiento constante** con respecto a la media de la unión europea, lo que le permitirá, si todo sigue así, ocupar puestos aún más altos en los próximos años.

Jesús de Miguel Gutierrez Socio del área de analítica de datos de PKF Attest

La Consulta

¿Como operan las plataformas de inversión en crowdfunding?

Contrariamente a lo que mucha gente piensa, el **crowdfunding** de recompensa es adecuado para las **startups** y cualquier empresa de reciente creación. El **crowdfunding de recompensa** se basa en campañas que venden anticipadamente un producto, servicio o experiencia a cambio de una contribución. Pero que fijan un objetivo mínimo de ventas para que dicho producto, servicio o experiencia se pueda crear y enviar a los contribuyentes.

En caso de no alcanzarse dicho objetivo, el producto, servicio o experiencia no se crea y no se distribuye. Es el concepto de objetivo lo que hace que una campaña de crowdfunding de recompensa sea una excelente forma de validación. Y hay muchos ejemplos de ello. Por ejemplo, Oculus, las gafas de realidad virtual de Facebook (hoy Meta) se lanzaron por crowdfunding de

recompensa logrando 9.522 ventas y facturando 2,4 millones de dólares. Meta (en ese momento Facebook) compró esta empresa por 2 billones de dólares al ver el producto validado por su comunidad de clientes.

Entendido el crowdfunding de recompensa, centrémonos ahora en el **crowdfunding de inversión**. La diferencia entre este último y el de recompensa es que se ofrecen participaciones en el capital social a cambio de las contribuciones. Es decir, en lugar de vender un producto, servicio o experiencia, en el crowdfunding de inversión, las contribuciones son compras de participaciones. Es decir, son inversiones en participaciones que luego podrán venderse a un valor mayor o arrojar dividendos. Dichas inversiones tienen riesgo, por supuesto, y es algo de lo que se avisa en las principales plataformas de este tipo de

crowdfunding. Los emprendedores o empresarios se comprometen a seguir un plan de negocio y multiplicar el valor de la inversión de quienes participan en este tipo de campañas. Pero no pueden garantizar que el valor de estas participaciones aumente.

A nivel operativo, estas operaciones de inversión se realizan a través de Internet (igual que las ventas en una campaña de crowdfunding de recompensa). Por parte de los inversores no hace falta desplazarse a un notario ya que las plataformas tienen sistemas para formalizar la inversión de forma legal y totalmente telemática. Además, el derecho de los inversores sobre la toma de decisiones en la empresa puede ser total o parcialmente limitado en la campaña. Son aspectos que se aclaran en las campañas antes de que la gente invierta en los proyectos empresariales.

Es decir, por ejemplo, una empresa puede ofrecer el 10% de su capital social para una ronda de 200.000€. Y ofrecer la posibilidad a los inversores de comprar participaciones desde 20€ y hasta una cantidad máxima de 200.000€.

Como acabamos de comprobar, una campaña de crowdfunding de inversión sirve para que se pueda participar desde cantidades pequeñas. Eso hace que una campaña de este tipo sea también una acción de marketing para las empresas. Dando la posibilidad de que estas empresas se comuniquen con sus clientes y seguidores dándoles la oportunidad de implicarse como inversores.

Valentí Acconcia Consultor de crowdfunding

Global LATAM

2022

Series Inversión Extranjera



Secretaría General
Iberoamericana
Secretaría-Geral
Ibero-Americana



ICEX INVESTIN SPAIN

Incentivos y ayudas

Deducciones fiscales a la investigación y el desarrollo

Cómo beneficiarse y optimizar la estrategia fiscal.

Las deducciones fiscales son herramientas clave para reducir la carga fiscal de las empresas. En este artículo, exploraremos sus características principales y cómo usarlas para que la empresa pueda aprovecharlas al máximo.

La Ley del Impuesto sobre Sociedades establece las reglas para regular la fiscalidad de las empresas. Además de determinar el monto que deben pagar en impuestos, se presentan mecanismos para reducir la carga fiscal a través de desgravaciones fiscales. Estas herramientas incluyen reducciones en la base imponible, compensaciones, bonificaciones y deducciones fiscales por doble imposición internacional o para incentivar ciertas actividades.

Las deducciones fiscales permiten una **reducción directa en la cuota íntegra** del impuesto de una empresa. En 7Experts destacamos aquellas que incentivan las actividades como la investigación y desarrollo. La aplicación de dicho incentivo genera importantes retornos de las inversiones realizadas para empresas de todo tipo.

Las deducciones fiscales por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica permiten recuperar parte de la inversión realizada en proyectos de mejora y obtención de nuevos productos. La naturaleza de los proyectos puede ser tanto de investigación y desarrollo como de innova-

ción tecnológica. Las deducciones varían entre el 25% y el 42% para proyectos de investigación y desarrollo, y el 12% para proyectos de innovación tecnológica.

Es importante destacar que **no hay un límite anual** para la generación de deducciones fiscales por gastos en proyectos de investigación y desarrollo o innovación tecnológica. Las empresas pueden generar deducciones en proporción a los gastos realizados en estos proyectos. Los gastos incluyen costes directos de personal, equipos, materiales y colaboraciones externas.

Las deducciones fiscales por proyectos de investigación y desarrollo o innovación tecnológica están disponibles para empresas de cualquier tamaño, tipo o actividad, siempre que cumplan con las definiciones establecidas por la ley. Aplicarlo de una forma correcta requiere de un expertise concreto.

Para aplicar las deducciones fiscales con éxito, se deben seguir algunos pasos. Primero, es necesario tener un proyecto relacionado con actividades de investigación y desarrollo o innovación tecnológica. Luego, se realiza un análisis detallado de las actividades realizadas por la empresa durante el ejercicio fiscal. A partir de ahí, se identifican los incentivos aplicables y se analizan todas las herramientas disponibles y la forma idónea de aplicar el incentivo. Por ejemplo, se debe considerar que

estas deducciones tienen una caducidad de 18 años o que se puede monetizar la deducción que no se pueda aplicar por insuficiencia de cuota.

Como ejemplo, detallamos los requisitos que deben tenerse en cuenta para poder solicitar la eliminación del límite de cuota o el abono de la deducción con la quita del 20%, son:

- Disponer de un Informe Motivado Vinculante del proyecto.
- Que trascurra al menos un año desde que se generó la deducción, hasta que se solicita su monetización.
- Reinvertir el importe monetizado en realizar actividades de I+D+i.
- Mantenimiento de la plantilla de la empresa o adscritas a actividades de I+D+i.

Por tanto, la recomendación, en la aplicación de las deducciones, es que siempre se haga un ejercicio que analice la totalidad del negocio de la compañía. Este ejercicio previo, permite identificar la mejor estrategia para aplicar los incentivos adecuados, en el momento adecuado.

Pilar Burqueño

Directora de Financiación de la Innovación de
7Experts



ICEX España
Exportación
e Inversiones

**INVESTIN
SPAIN**



Sus datos proceden de una base de datos propiedad de **ICEX España Exportación e Inversiones**, para fines comerciales y publicitarios. Este tratamiento se fundamenta en el interés legítimo y será realizado salvo que se dé de baja o se oponga a este uso de sus datos.

En caso de que usted no desee recibir estas comunicaciones podrá cancelar sus datos, así como ejercer los derechos de acceso, rectificación, oposición, limitación de su tratamiento o portabilidad de los datos que le conciernen mediante correo ordinario a la atención del DPO a la dirección Paseo de la Castellana 278, 28046 Madrid, o a la dirección delegadoprotecciondatos@icex.es, incluyendo copia de su DNI e identificando su solicitud.

Si desea que los números sucesivos de esta publicación sean enviados también a otra persona de su organización, puede realizar su solicitud por correo, por teléfono o bien enviarnos un e-mail.

Esta obra tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas. Las opiniones expresadas en los artículos contenidos en la presente publicación no son responsabilidad de los editores, sino exclusivamente de los autores de los mismos.

Paseo de la Castellana, 278
28046 Madrid
T: (+34) 91 503 58 00
Email: investinspain@icex.es
www.investinspain.org