

SOVEREIGN WEALTH FUNDS 2019
MANAGING CONTINUITY, EMBRACING CHANGE

ie CENTER FOR THE GOVERNANCE OF CHANGE

Disponible en: www.investinspain.org

Incentivos y ayudas

La financiación pública como herramienta de transformación hacia la Industria 4.0 y proyectos industriales sostenibles

Afortunadamente el tejido industrial ha interiorizado la necesidad de adaptarse a los cambios tecnológicos que se producen a nivel global.

Como asesores de empresas en materia de financiación pública, podemos apreciar desde una posición privilegiada un importante cambio de tendencia en los últimos tiempos en el sector industrial, tras un periodo de adaptación. Las empresas industriales están destinadas a evolucionar hacia nuevos modelos de gestión y producción basados en la digitalización de los sistemas de fabricación, así como centrarse en una producción sostenible para sobrevivir en el mercado internacional altamente competitivo.

No obstante, existen casos donde esta necesidad de mejora en la capacitación y el aprovisionamiento de activos tecnológicos se ve frustrada por déficits de financiación e incluso de liquidez, lo que pone en riesgo la existencia de muchas empresas españolas. La financiación pública siempre ha sido una herramienta útil para impulsar avances estratégicos en la industria española. Con ánimo de solventar las consecuencias que tendría una desaceleración en la adopción de nuevas tecnologías, distintos organismos del Gobierno de España llevan años impulsando programas para financiar proyectos empresariales.

Es importante recalcar que todas estas medidas están siendo de gran utilidad para inversores extranjeros que apuestan por invertir en empresas tradicionales del tejido empresarial español, transformando las mismas a través de las opciones de financiación pública existentes.

Algunas de estas iniciativas son las siguientes:

- Desde la Dirección General de Pyme del Ministerio de Industria se comenzó en el año 2019 con la iniciativa **"Apoyo financiero a proyectos industriales I+D+i en el ámbito de la industria manufacturera"**. Estas ayudas consisten en préstamos blandos (0% de interés) para todas las empresas que planteen proyectos de mejoras internas de su producción u organización industrial. Deberán de estar enfocados



hacia la economía circular, la eficiencia energética o la innovación en sus procesos de calidad y seguridad entre otras prioridades.

A pesar de que solo ha transcurrido una convocatoria desde su implantación, la iniciativa tiene todos los elementos necesarios para ser una herramienta muy útil para la transformación de empresas tradicionales hacia nuevos modelos de negocio sostenibles.

- Otra iniciativa de esta misma dirección es la línea de **apoyo financiero a proyectos de I+D+i en el ámbito de la industria conectada 4.0**. Esta ayuda lleva vigente desde el año 2016 y tiene como objetivo promover proyectos en el ámbito de la digitalización de la industria y en la innovación de procesos y modelos de organización en empresas industriales. También consiste en préstamos blandos (a un interés del 0%) y su ámbito de aplicación es muy amplio, desde robótica avanzada, impresión 3D o big data, hasta aplicaciones innovadoras de gestión.

Es un instrumento útil para llevar a cabo aquellos proyectos de

digitalización que son necesarios para las empresas, pero éstas dudan en dar el salto debido a los estrechos márgenes productivos y a la falta de liquidez que caracteriza algunos sectores industriales. Esta ayuda solo cubre los gastos directamente relacionados con el proyecto de digitalización, pero desde el Ministerio de Industria se ha articulado una categoría específica de financiación dentro de las **ayudas a la Reindustrialización** de maquinaria relacionada con los proyectos de la Industria Conectada 4.0.

- En este sentido también es necesario comentar que el Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), organismo dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación, tiene una línea específica para la financiación de activos fijos tecnológicamente avanzados o innovadores conocida como **Línea Directa de Expansión**. Esta iniciativa se ha caracterizado en la práctica como una alternativa ágil que permite a las empresas acceder a equipos de vanguardia.

También hay que añadir, que no solo es necesario conocer las ayudas y encontrar el tipo de ayuda más adecuada a cada inversión, sino entender a la perfección las convocatorias públicas y sobre todo los protocolos que ha de ejecutar la empresa de control interno, tanto a nivel técnico como de gasto, ya que son financiados con fondos públicos.

En definitiva, la industria española dispone de un amplio abanico de opciones de financiación pública para ayudar a hacer realidad proyectos de transformación industrial encaminados hacia nuevos modelos de producción que tan necesarios son para la supervivencia del sector industrial y no siempre conocidos por los inversores.

Jorge Moreno Fuentes
Consultor en financiación pública. Conasoc.com

Agencias de promoción de la inversión extranjera en España	INVEST IN SPAIN www.investinspain.org	Castilla-La Mancha www.lpex.jccm.es	Ceuta www.procesa.es	Galicia www.investingalicia.es	La Rioja www.ader.es	Murcia www.investinmurcia.com
Andalucía www.agenciaidea.es	Asturias www.idepa.es	Castilla y León www.invertirencastillayleon.com	Com. Valenciana www.invest-cv.com	Islas Baleares www.investinbalearics.com	Madrid www.investinmadrid.com	Navarra www.investinnavarra.com/es/
Aragón www.aragonexterior.es	Cantabria www.sodercan.es	Cataluña www.catalonia.com	Extremadura www.investinextremadura.com	Islas Canarias canaryislandshub.com	Melilla www.promesa.net	País Vasco www.spri.eus

GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

ICEX España Exportación e Inversiones

INVESTIN SPAIN

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

NIPO (edición impresa): 114190593
NIPO (edición on line): 114190606
Depósito Legal: M-20558-2013

enEspaña

INVESTIN SPAIN

INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA LAS EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO

www.investinspain.org

Año 2020. Número 40

Tendencias

Suecia en España: una relación empresarial vertebradora

Ante la incertidumbre, una relación comercial beneficiosa entre dos motores claves de sus regiones para fortalecer Europa de norte a sur.

Durante la última década, la brecha entre los países del norte y los países del sur de Europa, así como sus maneras diferentes de entender la sociedad o la economía, se ha puesto de manifiesto. La crisis económica de 2008 ya marcó discrepancias entre el norte y el sur de la Unión Europea y en los próximos meses es previsible que se incremente, en la línea de las perspectivas económicas negativas.

A esta situación se suma la salida del Reino Unido de la UE que, según un informe

conjunto de la Cámara de Comercio de Estocolmo y Oxford Economics, hace que el cuarto mercado exportador de Suecia salga fuera del espacio de libre circulación europeo. Ante un contexto incierto y desafiante para la actividad económica, se erige aún más relevante **la relación en el marco europeo entre los países del norte y del sur**. Esta dinámica convierte a España en un destino excelente para las inversiones, en el que las empresas suecas pueden desarrollar sus operaciones.

Nuestro país ofrece un buen clima de negocio y cuenta con importantes factores como el alto grado de calidad de las infraestructuras y del capital humano, así como una amplia red de convenios internacionales, que hacen que recibamos cifras récord de inversión extranjera, convirtiéndose en un enclave estratégico para empresas con intereses en América Latina y el norte de África.

Algunas de las empresas suecas con mayor volumen de negocio y de muy distintos sectores ya **están presentes en España**. IKEA para el sector del mueble; Volvo, Saab y Scania para el sector de la automoción; Ericsson para el sector tecnológico y Securitas AB para la seguridad de los hogares, son algunas ejemplos de empresas suecas que ya están presentes en la vida diaria de los españoles.

Con el objetivo de que sean muchas más las empresas que decidan dar el paso, desde la Cámara de Comercio Hispano Sueca trabajamos por ser el puente de esas inversiones, que vertebran Europa y permitan consolidar las economías de dos motores regionales para hacer frente a los desafíos futuros, que seguro superaremos juntos.



Luisa Allí,
Presidenta de la
Cámara de Comercio Hispano Sueca

La Brújula

España, referente mundial

España es una referencia mundial en multitud de aspectos empresariales y tecnológicos.

España es la cuarta economía de la Unión Europea y la decimotercera mayor del mundo por volumen de PIB. España es el segundo inversor mundial en Latinoamérica y ocupa la segunda posición internacional en la recepción de turistas.

Los valores "cálidos" de la imagen de España son los más conocidos: el buen clima, la simpatía de sus gentes, su patrimonio natural y monumental que hacen que España sea el segundo país más visitado del mundo. Los valores "fríos" como su economía, la calidad de sus profesionales o los avances tecnológicos, son mucho menos conocidos.



En energías limpias, España lidera el ranking mundial en **almacenamiento de energía** procedente de tecnologías renovables y es el cuarto productor mundial de energía edifica.

España lidera la alta **velocidad ferroviaria**. Cuenta con una industria con un alto desarrollo tecnológico que lleva a cabo grandes proyectos en países como EE.UU., Turquía, Arabia Saudí, Italia o Noruega. España es líder mundial en **gestión de infraestructuras**. Siete de las diez principales compañías de infraestructuras del mundo son españolas. Gestionan los mayores aeropuertos del mundo como Heathrow y realizan grandes obras como el Canal de Panamá.

España es una potencia mundial en **industria aeronáutica y aeroespacial**. Tres de cada cinco vuelos del planeta son controlados mediante sistemas españoles de navegación. Y la mitad de los aviones comerciales en el mundo incorporan tecnología española. Además España es el segundo mayor productor de coches en Europa y el octavo del mundo. La industria española de componentes es potencia global.

Tres **Escuelas de Negocios** españolas están en el top 20 de las mejores Escuelas de Negocios del mundo según el ranking de Financial Times.

El mayor grupo de distribución de moda a nivel mundial es español, con más de 7.000 tiendas repartidas entre los cinco continentes y un modelo de gestión que ha revolucionado la industria de la moda.

El **sistema sanitario** español es el cuarto a nivel mundial, gracias a su liderazgo de en el ámbito de las tecnologías médicas y de gestión sanitaria. Además, España es líder mundial en donación y trasplantes de órganos y segunda del mundo en esperanza de vida.

Y el Español es la segunda lengua más hablada del planeta y más utilizada en los negocios y en redes sociales.

España se encuentra entre los mejores países para vivir según el Índice de Desarrollo Humano de Naciones Unidas. Pero no solo en el aspecto lúdico. España es, sin duda, un gran país para trabajar e invertir.

Jose María Moya
C.E.O. de Proyecto 1785

En este número

Tendencias

Cámara de Comercio Hispano Sueca

La Brújula

Proyecto 1785

Enfoque sectorial

AEDIVE

Facilidades para la inversión

Ayuntamiento de Almansa

Nuestra normativa

LETRADOX® Abogados S.L.P.

Así somos, así nos ven

Robert Walters

La Consulta

BAYLOS

Incentivos y ayudas

Conasoc.com

Enfoque sectorial

La cadena de valor del vehículo eléctrico

La movilidad eléctrica está llamada a jugar un gran papel como instrumento de eficiencia energética y de descarbonización del transporte.

Desde AEDIVE, la Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica, englobamos la cadena de valor industrial, tecnológica y de servicios de un sector que aúna la Automoción basada en vehículos cero emisiones y la Electricidad generada con tecnologías ecoeficientes, dos mercados hasta ahora separados y que gracias al vehículo eléctrico suman sinergias para dotar de una mayor eficiencia al transporte de personas y mercancías y al sistema eléctrico en beneficio de la sociedad.

Cuando los objetivos de la transición energética se antojan prioritarios ante la alerta generada por el calentamiento del Planeta y por los efectos sanitarios derivados de las emisiones contaminantes por la industria y el transporte, el vehículo

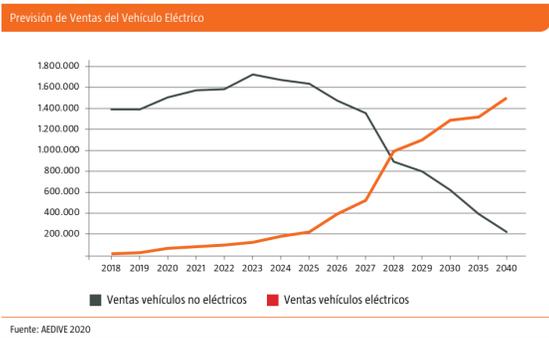


eléctrico es movilidad sostenible, pues no emite gases de exhaustación en la propulsión y además, **el 70% de media del mix energético en España es libre de emisiones de CO2**, alcanzando en momentos picos por encima del 85%.

Pero más allá de los criterios de sostenibilidad medioambiental, lo que hace único al vehículo eléctrico respecto al resto de sistemas de propulsión es su capacidad de interactuar con el sistema eléctrico para impulsar las energías renovables, la generación distribuida, el almacenamiento energético y el autoconsumo, cuatro ejes de eficiencia energética trascendentes en una sociedad creciente que demanda mayor consumo eléctrico para mantener su calidad de vida.

Desde la perspectiva industrial, la movilidad eléctrica ofrece grandes oportunidades de exportación pues **España fabrica vehículos cero emisiones para todo el mundo:** comerciales ligeros (Grupo PSA en Galicia, Nissan en Cataluña y Mercedes en País Vasco); turismos en Aragón y Madrid (Grupo PSA); autobuses en País Vasco (Solaris Bus Ibérica e Irizar) y motocicletas y ciclomotores (Silence, Torrot y Nuuk, en Cataluña, Andalucía y País Vasco), entre otros proyectos que se están gestando en un mercado cada vez más atomizado.

Asimismo, los bienes de equipo eléctricos tienen en España grandes referentes en la **fabricación de puntos de recarga** en Asturias, Cataluña, País Vasco, Navarra, Valencia o Madrid, con firmas como Ingeteam, Wallbox, Circutor/Circontrol, Orbis, Eibat, Selba, Veltium, Simon, ZIV o Ampere Energy.



Pero también los servicios de movilidad cero emisiones, como los **sharing de moto o coche eléctricos**, muchos de ellos con cuna en España, están exportándose a otros países y ciudades de Europa, USA y Latinoamérica, que ven en estos modelos de negocio la solución a la democratización de la movilidad de sus ciudadanos, la liberación de espacio público y la reducción de emisiones contaminantes.

Industria, tecnología y servicios se reúnen en la movilidad eléctrica para ofrecer a las empresas un potencial de desarrollo como hasta ahora nunca se había tenido.

Arturo Pérez de Lucía
Director General de AEDIVE

Facilidades para la inversión

El polígono industrial El Mugerón de Almansa

Un nudo industrial para la conexión con todo el Levante español.

Almansa, provincia de Albacete, está situada geográficamente en los límites de Castilla La Mancha, y se configura como puerta del Levante español a través de las provincias de Valencia, Alicante y Murcia.

El Polígono Industrial El Mugerón, cuenta con más de 1,5 millones de m², repartidos en cuatro fases y donde ya existen más de 200 empresas instaladas. En estos momentos, se acaba de finalizar la puesta en marcha de la **IV Fase con un total de 180.000 m²** de nueva construcción, en parcelas perfectamente urbanizados y equipados. Este nuevo desarrollo se encuentra a la venta por medio de la empresa de Promoción y Venta de Suelo, SAPRES ALMANSA, de propiedad municipal.

Muy bien conectado con Madrid, el polígono de Almansa se sitúa en la división de la autovía hacia Valencia o hacia Alicante-Murcia, enclavado en un nudo de comunicaciones importante para la conexión entre Madrid y todo el Levante español. La distancia con Madrid es de 320 km., con Valencia 110 km. y con Alicante 84 km., manteniendo, de esta forma, buenas conexiones con los puertos y aeropuertos de estas mismas ciudades que cubren todo el arco mediterráneo.



Enclavado en un entorno meramente industrial, con una industria principal de fabricación de calzado de primerísima calidad, un relevante sector agroalimentario en el que destaca la *Denominación de Origen del Vino de Almansa* con más de 10 bodegas de vino, además de otras muchas industrias de varios sectores: bienes industriales, papel y bases logísticas. La ciudad cuenta con una **mano de obra especializada**, muy acostumbrada a trabajar en entornos industriales y en cadenas de fabricación.

Además, Almansa cuenta con una **infraestructura de servicios muy completa**. Dispone de, Hospital General, cinco escuelas infantiles, cinco colegios públicos y dos concertados, un centro de educación especial, escuela de idiomas, UNED, tres institutos, dos teatros, así como una polideportivo municipal con piscina cubierta, piscinas de verano, pista de atletismo, campos de fútbol y pabellón polideportivo. La ciudad se constituye como una localización muy atractiva para vivir por la alta calidad de sus servicios.

Como medidas hacia la creación de empleo y dinamización empresarial, el propio Ayuntamiento actúa como agencia de colocación, a través de un centro de empleo local, y gestiona un Vivero de Empresas para nuevos emprendedores. Está prevista la próxima apertura de un nuevo edificio de innovación, el **Centro de Desarrollo Empresarial**, para dotar de un mayor servicio a las empresas, y para avanzar en la Transformación Digital, la Industria 4.0, y el negocio digital en las empresas.

Por último, es de destacar la proximidad y colaboración que el propio Ayuntamiento, a través de sus servicios de Desarrollo Empresarial, Turismo y Comercio, ofreciendo a los inversores internacionales interesados en aprovechar la oportunidad de estudiar el gran potencial de Almansa para localización de su instalación industrial dentro del territorio español.

Alfredo Calatayud Reig
1er Tte. Alcalde y Concejal Delegado de Desarrollo Empresarial, Turismo y Comercio del Ayuntamiento de Almansa

Nuestra normativa

La Cláusula *rebus sic stantibus* y el comercio internacional

La revisión de las obligaciones y contratos cuando ocurren circunstancias sobrevenidas.

Las relaciones comerciales internacionales han sufrido alteración por la declaración de la pandemia COVID-19 por el Director General de la OMS el 11 de marzo de 2020 y las medidas tomadas en los Estados (España; Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma y los sucesivos Reales Decretos). Éstas han causado el **incumplimiento temporal de algunas relaciones de negocios** jurídicos contractuales.

Nuestro Código Civil español no articula la figura para modificar el contenido de las obligaciones del contrato en función de cambios imprevisibles para el cumplimiento del mismo. Por ello, acudimos al principio de la cláusula *rebus sic stantibus*, aplicada por la doctrina jurisprudencial utilizando el concepto de restablecimiento del equilibrio de las prestaciones por variación de circunstancias sobrevenidas.

La consideración del Tribunal Supremo para dicha cláusula exige el carácter extraordinario del cambio de las circunstancias, la imprevisibilidad desde el contexto de la

celebración del contrato, la razonable distribución de los riesgos en función de la propia tipicidad del contrato y la excesiva onerosidad, bien por la frustración de la finalidad económica del contrato o bien por la ruptura del equilibrio de las contraprestaciones.

Para la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* y su debido cumplimiento, es importante clarificar el marco jurídico regulatorio aplicable a cada tipo de contrato y las cláusulas específicas del mismo; las cláusulas de fuerza mayor, cláusulas vinculadas a contrato de seguro, determinación de la ley aplicable, sumisión a Tribunales o Arbitraje... etc. También **hay que tener en cuenta otros elementos relacionados con el contenido del contrato** y el marco regulatorio como son los principios generales y prácticas aplicables al comercio internacional (*Lex Mercatoria*, los Principios UNIDROIT Sobre los Contratos Comerciales Internacionales, *Principles of European Contract Law* y Convenio 80/934/CEE sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, entre otros).

En el Derecho comparado existen **diversas figuras jurídicas** que prevén un cambio en las circunstancias contractuales para casos extraordinarios e imprevisibles que supongan una mayor onerosidad para uno de los contratantes. Así por ejemplo, *geshäftsgrundlage*, en el derecho alemán (§ 313 BGB); *eccesiva onerosità sopravvenuta* en el Código civil italiano (LEG 1889, 27); *frustration o hardship* del derecho anglosajón o el caso portugués (art. 437) que prevé el supuesto de que las circunstancias en que las partes fundaron la decisión de contratar *“tiverem sofrido uma alteração anormal”*.

Estas consideraciones jurídicas deben primar para establecer el equilibrio de todas y cada una de las relaciones comerciales surgidas en el panorama internacional y ayudar a todos los operadores intervinientes a solventar sin litigiosidad las inevitables consecuencias jurídicas de los incumplimientos contractuales.

Marcos Rivas Fernández
Abogado y Socio COO de LETRADOX® Abogados S.L.P.

Así somos, así nos ven

Talento y salarios. El mix de nuestro mercado laboral que persiguen los inversores extranjeros

Un mercado laboral menos tensionado, un coste de vida menor y el talento local, hacen de España una apuesta segura para las empresas.

Desde el inicio de la recuperación económica, España se ha mostrado como un país atractivo para los inversores, aumentando año tras año la captación de inversión extranjera directa. La ubicación de nuestro país, las infraestructuras, el idioma y perspectivas económicas estables dentro de las turbulencias del contexto actual, hacen de España un país donde cada vez más empresas deciden establecer operaciones. En los últimos años, **numerosas compañías internacionales se han decantado por España** para abrir desde filiales industriales, Centros de Excelencia que dan soporte a nivel global a Start Up que han convertido ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga en HUBS tecnológicos de referencia. Esta tendencia, la apuntalan las numerosas firmas legales extranjeras que se han asentado en la última década en nuestro país para dar soporte local a sus clientes.



España aporta una población con **estudios terciarios** 2 puntos superior a la media comunitaria, tras aumentar 18 puntos desde el año 2000. Es referencia a nivel europeo en talento STEM, a pesar del descenso de los últimos años y sobre todo, una relación salarios - **coste de vida** mucho más ventajosa que otros países europeos. Este último elemento, juega un papel fundamental en la decisión de organizaciones internacionales de abrir sede, realizar adquisiciones o mover parte de sus equipos a España. El *pay gap* se sitúa en el 21% en líneas generales y se dispara hasta el 40% respecto a los principales países europeos en ciertas profesiones debido a la escasez de talento, un **mercado retributivo** más tensionado por tasas de desempleo inferiores y las dificultades para **atraer profesionales**.

Así pues, inversores de todo el mundo son cada vez más concededores de las bondades de nuestro país, no valorando solo el ahorro en masa salarial sino el engagement que consiguen entre los empleados o las menores dificultades para encontrar al candidato idóneo entre el talento español.

El sector industrial y las compañías de carácter tecnológico han liderado la captación de inversión extranjera para abrir o ampliar operaciones en nuestro país. Precisamente en estos sectores, los perfiles cualificados más demandados por compañías internacionales el año pasado, como se observa en la tabla, presentan amplias diferencias respecto a las principales potencias

[5-7 años de experiencia]	España		Alemania		Reino Unido	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Data Scientist	45.000	70.000	80.000	100.000	60.000	102.000
Arquitecto de Software	42.000	65.000	70.000	85.000	65.000	85.000
HR Business Partner	35.000	55.000	60.000	80.000	45.000	77.000
Financial Controller	40.000	55.000	65.000	95.000	45.000	98.000
Consultor de Estrategia	50.000	65.000	65.000	90.000	65.000	95.000
Analista M&A	35.000	60.000	60.000	95.000	65.000	90.000

[+15 años de experiencia]	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Chief Financial Officer	110.000	170.000		>160.000	120.000	250.000
Chief Technology Officer	110.000	185.000	150.000	215.000	135.000	>190.000
Chief Information Officer	140.000	220.000	150.000	235.000	135.000	>200.000
Head of Legal	100.000	150.000	140.000	>200.000	130.000	>200.000
Director Operaciones Industria	120.000	180.000		>180.000	130.000	>180.000
Director Recursos Humanos	80.000	150.000	130.000	200.000	100.000	160.000

Notas: Los salarios anuales no incluyen beneficios sociales ni bonus. Los datos de Reino Unido han sido convertidos a euros.

mundiales. Esta situación pone de manifiesto una, de entre las múltiples ventajas competitivas, para canalizar inversión hacia España, que a su vez, nos permitirá acelerar el aumento de la renta per cápita y poner en valor el talento local como motor de los proyectos para el capital extranjero.

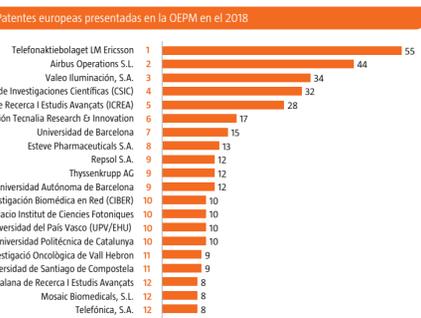
Guillermo Julio Sáez
Consultor HR & Added Value Services de Robert Walters

La Consulta

¿Qué ventajas ofrece el sistema español de patentes?

Varios de los factores que han contribuido a que la inversión extranjera haya sido tan importante durante la última década han sido sin duda el enorme talento, la capacidad de innovación y el desarrollo científico que se han consolidado en nuestro país, extremos que unidos a un esquema ciertamente favorable de incentivos fiscales a la I+D+i, han supuesto, por ejemplo, que las empresas extranjeras sean responsables en España de alrededor de **un 40% del gasto empresarial en I+D** y que el 10,9% de las empresas innovadoras de nuestro país sean de capital extranjero, siendo del 32% entre las empresas de más de 250 trabajadores.

Todos estos datos cobran sentido precisamente por la importancia de la propiedad industrial y en particular por las garantías que ofrece nuestro país a nivel legislativo y judicial en relación con su sistema de patentes, sistema que se ha ido paulatinamente adaptando y mejorando hasta situarse como uno de los más avanzados y fiables en el entorno europeo. Buena prueba de ello es la reputación de la **OEPM (Oficina Española de Patentes y Marcas)** que ha sido valorada recientemente como una de las mejoras oficinas a nivel mundial.



En este sentido, la reciente Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes recoge importantes modificaciones, entre las que destacan, el sistema de concesión previo examen al estilo de lo que se viene realizando por otras oficinas como por ejemplo la EPO (*European Patent Office*), y la consagración de la especialización judicial en esta materia, circunstancias, entre otras, que suponen evidentes mejoras, y que son en última instancia de gran relevancia de cara

a dotar a las empresas extranjeras de garantías adicionales para defender su innovación en nuestro país incrementando con ello los incentivos para invertir en España.

Llegados a este punto es importante diferenciar entre los diferentes tipos de patente con efectos en España. Sin entrar en mucho detalle, conviene resaltar que las empresas extranjeras que inviertan en España pueden valerse de las **patentes españolas, patentes europeas validadas en España, cuyo alcance de protección queda limitado al territorio español, y, bajo ciertos requisitos, patentes PCT**, donde la OEPM puede actuar como oficina receptora para titulares españoles o con residencia en España, y también como Oficina de búsqueda y examen preliminar internacional tanto para solicitantes españoles como de países iberoamericanos, más allá de que cuando se entre en las fases nacionales elegidas, cada patente tenga protección limitada en cada país/región donde se haya concedido.

Esto precisamente nos lleva a subrayar la importancia que tiene el idioma español y su posición geoestratégica para la posible inversión extranjera. No cabe duda alguna que usar el sistema de patentes español es un argumento de peso para que las empresas extranjeras inviertan en España.

Juan Luis Gracia
Socio de BAYLOS