

AUXADI

HACIENDO FÁCIL
LA INTERNACIONALIZACIÓN

ALEMANIA





Cuándo, dónde y cómo comenzar con la internacionalización es uno de las decisiones más complejas que una organización puede hacer, pero es también una de las más beneficiosas, si se dan los pasos adecuados y contando con la información correcta.

En nuestra serie analizamos las complejidades que hay que considerar cuando expandimos nuestra actividad en el exterior, especialmente en lo relativo a la diferente legislación, regulaciones y regímenes fiscales, laborales y contables.

En nuestra nueva entrega, revisamos algunas de las complejidades que hay que tener en cuenta al comenzar a operar en Alemania.

Oportunidades	3
Inversión Extranjera Directa (FDI)	3
Doing business y establecimiento en el país	4
Impuestos y contabilidad	5
Gestión de nómina y legislación laboral	6
Sistema bancario	6
En resumen	6



Contexto

Entre las fortalezas de Alemania destacan su ubicación en el centro de Europa (lo cual le otorga fácil acceso a un elevado número de países vecinos), su estabilidad política, su diversificada red industrial, su amplia y segura infraestructura, un buen clima social y un marco legislativo estable. Razones que justifican que ocupe el puesto 22/190 en el ranking Doing Business, si además, a esto le sumas su cualificada fuerza laboral.

Como uno de los miembros fundadores de la UE, Alemania es una pieza fundamental para el futuro. Cuenta con una de las economías más fuertes y con mayor población (83,1 millones) de la UE, estando sus fronteras en contacto con otros nuevos países (ocho de los cuales son estados miembros de la UE).

Sin embargo, Alemania también tiene debilidades. El país cuenta con tasas impositivas relativamente altas (tanto para personas físicas como para empresas) las cuales pueden conllevar aproximadamente 220 horas/año en lo relativo a gestión y administración. A esto hay que añadir una legislación laboral rígida, y una población envejecida, lo cual afecta al crecimiento del país.



Oportunidades

Alemania busca activa y continuamente inversión extranjera directa (FDI) en los siguientes sectores: servicios al consumidor, tecnología, multimedia, electrónica, sanidad y biotecnología y energías renovables. La República cuenta con un ambicioso plan de desarrollo para la energía solar, eólica y aspira a convertirse en un país climáticamente neutro para 2045.

La reciente **Ley alemana de Energías Renovables** (conocida como EEG por sus siglas en alemán) incluye como objetivo principal que toda la electricidad generada o consumida en Alemania se produzca de forma climáticamente neutra antes de 2050. Entre otro de sus objetivos se encuentra el alcanzar, de manera vinculante por ley, que 65% de las energías renovables en el *mix* de consumo de energía. Como prueba de ello, en 2020 más del 46% del consumo de energía de Alemania provino de fuentes renovables.

- [Bundesausschreibungsblatt](#), Organismo oficial de licitaciones (en alemán)
- [Tenders Info](#), Licitaciones en Alemania
- [Ted - Tenders Electronic Daily](#), Oportunidades de negocio en EU
- [DgMarket](#), Licitaciones a nivel mundial

Más del **46%**
del consumo de energía de
Alemania provino de fuentes
renovables en 2020.

Inversión Extranjera Directa (FDI)

Entre los motivos para entender el éxito de Alemania como receptor de capital extranjero podemos citar su sólida base en el sector industrial (principalmente automotriz y mecánica), que aporta casi el 33% del PIB, y cuenta con una alta reputación internacional tanto por su calidad como por su larga experiencia en mecánica / tecnología. Su ubicación en el centro de Europa y su excelente red logística, hacen que el comercio entre la UE sea fácil; siendo la infraestructura alemana una de las más desarrolladas de la UE.

Generalmente, los inversores extranjeros reciben el mismo trato que los inversores locales – no existen controles administrativos específicos para las inversiones extranjeras en Alemania; no existen leyes específicas u organismos reguladoras que rijan la FDI. No obstante, ciertos sectores están sujetos a controles especiales (farmacéutico, militar, nuclear, etc.).

Hay cinco zonas francas establecidas según la legislación de la UE: Bremerhaven, Cuxhaven, Deggendorf, Duisburg y Hamburgo. En Alemania, la Inversión extranjera directa proviene principalmente de los Países Bajos, Luxemburgo, los EE. UU., Suiza y el Reino Unido. Estos cinco países representan conjuntamente más del 60% de la FDI; si bien también están invirtiendo otros países como Francia, Italia, Austria, Japón, España y Bélgica. Estos flujos se destinan principalmente a finanzas / seguros, manufactura / comercio, comunicaciones y bienes inmobiliarios.



Doing business y establecimiento en el país

La puesta en marcha de una empresa en Alemania comprende unos 8 días e incluye nueve procedimientos diferentes. Hay cuatro tipos principales de estructuras en Alemania, cada una con sus propios requisitos.

Tipo	Número de socios	Capital	Responsabilidad
Untermergesellschaft (UG) (haftungsbeschränkt):	Sin mínimo – uno o más socios	Sin capital mínimo, pero debe desembolsarse en su totalidad en el momento de la incorporación; el 25% de los ingresos netos debe retenerse como patrimonio.	Limitado a la cantidad de capital aportado por todos los accionistas.
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH): Sociedad de responsabilidad limitada	Sin mínimo – uno o más socios	Capital mínimo de €25.000, con al menos la mitad desembolsada en el momento de la incorporación	Limitado a la cantidad de capital aportado por todos los accionistas.
Aktiengesellschaft (AG): sociedad anónima	Sin mínimo – uno o más socios	Capital mínimo de €50.000, con al menos una cuarta parte totalmente pagada al momento de la incorporación.	Limitado a la cantidad de capital aportado por todos los accionistas.
Offene Handelsgesellschaft (OHG): Sociedad colectiva	Mínimo dos; sin máximo	Sin capital mínimo	La responsabilidad es solidaria e indefinida sobre las obligaciones y deudas de la empresa.
Kommanditgesellschaft (KG): sociedad anónima limitada	Mínimo dos; sin máximo	Sin capital mínimo	La responsabilidad de los socios colectivos es personal e indefinida. La responsabilidad de los socios comanditarios se limita a la cantidad de capital aportado.



Impuestos y contabilidad

Tanto las empresas residentes como las no residentes están sujetas al mismo tratamiento fiscal. Las empresas no residentes solo pagan impuestos sobre sus ingresos de origen alemán, mientras que las empresas residentes pagan impuestos sobre sus ingresos mundiales.

El impuesto federal estándar es del 15%, sin embargo, a ello se le suma un recargo de solidaridad del 5,5% y un impuesto comercial. Los impuestos también están sujetos a los municipios, lo que eleva el total de los mismos a una cantidad que oscila entre el 30-35%. El IVA es del 19% (reducido al 7% para determinados productos) y hay un mínimo de IVA de 22.000 €.

En general, todos los gastos de operaciones comerciales son deducibles. Alemania ofrece una desgravación fiscal unilateral, lo que permite a las empresas acreditar impuestos extranjeros pagados en determinadas condiciones (por ejemplo, hasta la cantidad sujeta a impuestos nacionales o poder deducir los impuestos extranjeros como gasto comercial). Las pérdidas operativas netas de hasta 1 millón de euros se pueden compensar al impuesto de sociedades (para las pérdidas incurridas en 2020 y 2021, el límite se ha aumentado a 5 millones de euros, en respuesta a la crisis del COVID-19). Los gastos de puesta en marcha y formación son deducibles.

La administración fiscal puede conllevar unas 220 horas al año y las obligaciones de declaración dependen de la forma jurídica de la empresa: pequeña, mediana o gran empresa (según lo determine su balance, facturación neta y personal empleado). Las sociedades de responsabilidad limitada (UG, GmbH y AG) deben publicar cuentas anuales, las cuales serán inspeccionadas por un auditor externo, excluyendo a las pequeñas empresas. Los conjuntos de empresas pueden estar también exentos si se aplican ciertas condiciones a los estados financieros del grupo. Las empresas de responsabilidad ilimitada (excepto KGaA) no tienen la obligación de publicar sus cuentas ni auditarlas (excepto las empresas muy grandes que superan los umbrales definidos en la Ley de Publicaciones Alemana).

Las PYMES pueden utilizar los GAAP alemanes (requisitos del Código de Comercio Alemán) o las Normas IFRS (adoptadas por la UE) en sus estados financieros consolidados. Las empresas europeas que cotizan en bolsa deben publicar sus cuentas anuales consolidadas utilizando las normas IAS / IFRS.





Gestión de nómina y legislación laboral

Los empleados trabajan un máximo de 48 horas a la semana, no más de ocho horas por día. El turno de noche se clasifica como un turno con al menos dos horas de trabajo comprendidas entre la franja horario de 11:00 PM. a 6:00 AM. No hay ninguna obligación de horas extraordinarias obligatoria. Las tarifas de horas extras dependen de acuerdos individuales, y pueden ser compensadas económicamente o con días extra de vacaciones.

El mínimo anual de vacaciones pagadas es de 20 días por ley, pero lo más común es entre 25 y 30 días. Los trabajadores deben tener al menos 18 años. A partir del 1 de julio de 2021, el salario mínimo es de 9,60 € la hora.

Los contratos de trabajo suelen ser indefinidos y el período de prueba no puede exceder los seis meses. Los contratos de duración determinada pueden tener una duración máxima de dos años y renovarse hasta tres veces.

Las cotizaciones a la seguridad social se aplican tanto a los empresarios como a los empleados. Los empresarios tienen una deducción para la seguridad social en torno al 20% del salario bruto además de los ingresos brutos del empleado; los empleados pagarán alrededor del 19%. La seguridad social también incluye pensión obligatoria, sanidad, desempleo y asistencia médica.

••••••••••

El mínimo anual de vacaciones pagadas es de 20 días por ley, pero lo más común es entre 25 y 30 días. Los trabajadores deben tener al menos 18 años.

Sistema bancario

Las cuentas bancarias alemanas comerciales se encuentran bastante solicitadas, dada la estabilidad económica y la reputación bancaria del país. Hay que tener en cuenta que ser titular de una cuenta bancaria corporativa es necesario para registrar una empresa en la UE.

El sistema bancario está formado por bancos privados, bancos cooperativos y bancos públicos. Para abrir una cuenta, junto con identificación y los documentos de registro de la empresa, es necesario el plan de negocios de su empresa y las proyecciones futuras, los estatutos y un documento donde quede reflejado la estructura de accionistas.

Es posible abrir una cuenta bancaria alemana desde fuera del país, pero no es fácil ni sencillo. Los bancos alemanes tienen regulaciones y políticas estrictas para cumplir con la legislación de *due diligence* (ALD), lo que no es posible cuando el cliente se encuentra en una ubicación remota. Sin embargo, las Instituciones de Dinero Electrónico (EMI) brindan los mismos servicios bancarios tradicionales, utilizando tecnología avanzada para permitir que los clientes internacionales abran cuentas remotas.

En resumen

Como estado fundador de la UE, la influencia de Alemania en la Unión es palpable, y por tanto también las oportunidades comerciales. De ahí su interés para el capital extranjero. Sin embargo, navegar las complejidades alemanas (tanto por su marco normativo como el aspecto cultural y el lenguaje) recomendando contar con la presencia de asesoramiento experto en el país.



auxadi.com

Local Knowledge - International Coverage

Auxadi can help with every stage of your cross-border operations.

Auxadi makes your life easier by becoming an overseas extension of your finance department. Our team of experts take care of the accounting, payroll, and tax requirements of our clients.

We serve more than 1,200 clients from many different sectors, and they access information on their international subsidiaries through our unique MultiCountry IT platform, customized to their specific needs.

With subsidiaries in 22 countries, a wide affiliate network, and clients in +50 jurisdictions, we use our Local Knowledge and International Coverage to make your life easier.



.....

All information contained in this publication is up to date on 2021. This content has been prepared for general guidance on matters of interest only, and does not constitute professional advice. You should not act upon the information contained in this chart without obtaining specific professional advice. No representation or warranty (express or implied) is given as to the accuracy or completeness of the information contained in this content, and, to the extent permitted by law, AUXADI does not accept or assume any liability, responsibility or duty of care for any consequences of you or anyone else acting, or refraining to act, in reliance on the information contained in this chart or for any decision based on it.