

Een dochterbedrijf in Spanje onder Belgische BVBA



Vliegveld Barajas | Madrid

Rechtsvormen Verplichtingen Belastingen

Inhoud

Deze brochure bevat informatie om de drempels te verlagen voor het oprichten en het leiden van een dochterbedrijf in Spanje.

Achtereenvolgens komen aan bod:

1. Meest voorkomende rechtsvormen	<i>SL het meest gebruikelijk</i>	2
1.1 Algemeen		
1.2 Vaste inrichting (Branch)		
1.3 Sociedad Limitada (SL, BVBA)		
1.4 Sociedad Anónima (SA, NV)		
2. Oprichting Spaanse SL/SA	<i>Minimum kapitaal 3.000 euro</i>	3
2.1 Benodigd		
2.2 Juridische vereisten		
2.3 Kosten		
2.4 Praktische aspecten		
3. Verplichtingen	<i>Let op bij één aandeelhouder SL/SA</i>	4
3.1 Wettelijke verplichtingen		
3.2 Accountantscontrole		
3.3 Vergunningen		
3.4 Eén aandeelhouderverenootschap		
4. Relevante belastingen	<i>Dividend fiscaal gunstig naar Nederland</i>	5
4.1 Venootschapsbelasting		
4.2 Omzetbelasting		
4.3 Vestigingsbelasting		
4.4 Dividendbelasting		
4.5 Invoerrechten		
5. Aandachtspunten	<i>'Spain is different'</i>	6
5.1 Voorbereiding		
5.2 Betalingsgewoonten		
5.3 Vergunningen en diploma's		
5.4 Verzekeringen		
5.5 Personeel		

Bijlagen Terminologie, referenties en contactgegevens

1. Rechtsvormen

1.1 Algemeen

Spaanse dochterbedrijven van buitenlandse moederbedrijven kunnen juridisch op diverse manieren worden opgezet. Onderstaand treft u oriënterende informatie aan over de door Belgische ondernemingen meest toegepaste vormen.

1.2 Vaste inrichting (Sucursal) | Filiaal zonder rechtspersoonlijkheid

Onder een vaste (bedrijfs-) inrichting wordt een buitenlands (hier Spaans) filiaal verstaan waarin essentiële werkzaamheden voor het Belgische moederbedrijf worden uitgeoefend. Kenmerkend voor de vaste inrichting is dat zij geen juridische zelfstandigheid bezit. Het moederbedrijf is onverkort aansprakelijk voor alle handelingen die door of via de vaste inrichting worden verricht.

1.3 Sociedad Limitada (SL) | Besloten vennootschap (BVBA)

Een SL is juridisch te vergelijken met de Belgische BVBA. Het minimale aandelenkapitaal bedraagt 3.000 euro. Een SL wordt in Spanje zelfstandig belast. Boekhoudkundige afstemming levert geen problemen op. Op grond van kostenaspecten, financiële risicobeperking, voorkoming van internationale dubbele belastingheffing en boekhoudkundige afstemming met de Belgische moedermaatschappij, geniet een SL doorgaans de voorkeur.

1.4 Sociedad Anónima (SA) | Naamloze vennootschap (NV)

Een SA is juridisch te vergelijken met de Belgische NV. Ten opzichte van de SL kent de SA uitgebreidere statuten, uitgebreidere publicatieverplichtingen en zijn de oprichtingskosten en het vereiste aandelenkapitaal hoger. Het aandelenkapitaal van een SA dient minimaal 60.000 euro te zijn. Hiervan dient ten minste 25% te worden geplaatst en gestort (15.000 euro). Voor het resterende bedrag geldt een periode van vijf jaar.

De SA wordt bij buitenlandse investeringen voornamelijk door het grootbedrijf toegepast. In Spanje komt de SA ook nog regelmatig voor bij het MKB.

2. Oprichting van een SL/SA

2.1 Benodigd

Voor de oprichting van een Spaanse BVBA, een Sociedad Limitada (SL), is nodig: (1) één of meer aandeelhouders, (2) één of meer bestuurders, (3) een minimum aandelenkapitaal van 3.000 euro en (4) een vestigingsadres in Spanje. Indien een NV (SA) wordt opgericht geldt een minimum aandelenkapitaal van 60.000 euro.

Als een BVBA of NV aandeelhouder wordt, wat doorgaans het geval is, is een document dat het bestaan van deze vennootschap aantoont benodigd. Dit kan verkregen worden bij de regionale loketten van de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). Hieruit dienen onder andere de bevoegdheden van de directeuren te blijken die de notarisverklaring inzake de oprichting van de vennootschap ondertekenen of een derde hiertoe machtigen.

2.2 Juridische vereisten

1. Een certificaat waaruit blijkt dat de gewenste bedrijfsnaam in Spanje nog niet voorkomt.
2. NIE (BSN) nummers voor de betrokken aandeelhouders en bestuurders.
3. Bedrijfsstatuten, opgesteld conform wettelijke voorschriften.
4. Een notariële akte van oprichting.
5. Een fiscaal identificatie nummer (NIF).
6. Officiële inschrijving in het Handelsregister.

2.3 Kosten

De kosten voor het oprichten van een Spaanse SL als dochterbedrijf van een Belgische moedermaatschappij variëren, afhankelijk van de hoeveelheid en complexiteit van het benodigde maatwerk en behoudens uitzonderingen, van circa 2.000 euro tot 3.000 euro.

De kosten voor een SA liggen hoger, onder meer omdat de notariskosten en de inschrijfkosten voor het handelsregister zijn gekoppeld aan de hoogte van het aandelenkapitaal.

2.4 Praktische aspecten

Een Spaanse vennootschap kan **binnen drie weken operationeel** zijn. De totale formele oprichtingsprocedure kan binnen acht weken worden afgehandeld. Zowel natuurlijke personen als rechtspersonen, ook Belgische, kunnen als bestuurder optreden voor een Spaanse vennootschap.

3. Verplichtingen

3.1 Boekhouding

De boekhouding dient te worden gevoerd op basis van het Spaanse 'Plan General de Contabilidad' (General Accounting Plan), hetgeen grote overeenkomsten heeft met het Belgische GAP. Jaarlijks dient de complete boekhouding bij het handelsregister te worden gelegaliseerd. Deze 'voor gezien' gestempelde boekhouding vormt de basis bij eventuele inspecties. Tevens dient jaarlijks de balans en resultatenrekening te worden gedeponeerd.

3.2 Accountantscontrole

Voor bedrijven die gedurende twee jaar aan twee van de drie onderstaande criteria voldoen geldt een verplichte jaarlijkse accountantscontrole. Bedrijven die hier niet aan voldoen vallen onder de regeling voor het midden- en kleinbedrijf en zijn daardoor van accountantscontrole vrijgesteld.

1. De jaaronzet bedraagt meer dan 5.700.000 euro.
2. Het balanstotaal is hoger dan 2.850.000 euro.
3. Het gemiddeld aantal werknemers is meer dan 50.

3.3 Vergunningen

Voor diverse bedrijfstypen zijn vergunningen vereist voor de fysieke vestiging. Zowel de eisen als kosten voor deze vergunningen kunnen per gemeente verschillen. Het is raadzaam dit in een vroeg stadium in kaart te laten brengen.

3.4 Eén aandeelhouder vennootschap | "Sociedad Unipersonal"

Aan vennootschappen met 'slechts' één aandeelhouder worden in Spanje een aantal extra verplichtingen opgelegd om voor derden een duidelijk juridisch onderscheid te creëren tussen de SL en de aandeelhouder.

Indien een vennootschap één aandeelhouder heeft is deze verplicht (1) dit te laten registreren bij het Handelsregister en (2) om 'Sociedad Unipersonal' te vermelden op alle bedrijfsdocumenten en in alle contracten die worden aangegaan. Verder (3) dienen alle contracten tussen de vennootschap en de aandeelhouder te worden vastgelegd in een registerboek en (4) dient per contract een samenvatting van de aard en condities in de te deponeren jaarrekening te worden vermeld.

Het niet voldoen aan deze eisen leidt tot volledige en onbeperkte aansprakelijkheid van de aandeelhouder en tot het feit dat nakoming van contracten met derden niet meer kan worden afgedwongen. Afhankelijk van het type onderneming kan het raadzaam zijn om minimaal twee aandeelhouders bij de vennootschap te betrekken.

4. Relevante belastingen

4.1 Vennootschapsbelasting

Per 2016 bedraagt de Spaanse vennootschapsbelasting 25%. In enkele gevallen zijn reducties mogelijk. Dit dient per bedrijf en per situatie te worden beschouwd. In enkele autonome gemeenschappen gelden afwijkende tarieven.

4.2 Omzetbelasting

De karakteristieken van de Spaanse omzetbelasting (IVA) zijn vergelijkbaar met die van de Belgische BTW. Het hoge tarief bedraagt 21%, het algemene lage tarief 10% en er is een speciaal verlaagd tarief van 4% (voor bijvoorbeeld grondstoffen voor levensmiddelen). Afhankelijk van de omzet dient maandelijks of per kwartaal aangifte te worden gedaan. Per kalenderjaar dient een totaalaangifte te worden opgesteld.

4.3 Vestigingsbelasting

Gemeenten hebben in Spanje het recht om een IAE-belasting te heffen (Impuesto Actividades Económicas, 'belasting op economische activiteiten'). De hoogte hiervan hangt af van (1) de bedrijfsactiviteit, (2) het bedrijfsoppervlak en (3) het vestigingsadres. Sinds 2003 geldt er een vrijstelling voor bedrijven met minder dan één miljoen euro omzet.

4.4 Dividendbelasting

Indien een Belgische BVBA/NV meer dan 25% van de aandelen van een Spaanse SL/SA bezit, wordt er in Spanje uit hoofde van het Belgisch-Spaanse belastingverdrag geen bronbelasting over de uitgaande dividenden geheven.

In andere gevallen kunnen er bronbelastingen geheven worden van 5, 10 of 25%.

4.5 Invoerrechten

Invoerrechten worden geheven over van buiten de Europese Unie geïmporteerde goederen. Hiervoor worden verschillende tarieven gehanteerd, deze worden door de EU vastgesteld en betreffen in het algemeen een percentage van de waarde van de goederen. Over vanuit België geïmporteerde goederen worden, behoudens enkele uitzonderingen, geen invoerrechten geheven.

5. Aandachtspunten

5.1 Voorbereiding

Kennis van marktgegevens zoals vraag en omzetontwikkeling, toekomstverwachtingen, hevigheid van de concurrentie, diens producten en prijzen, belangrijke distributiekanaal, enz., is van groot belang. Voor buitenlandse bedrijven die de Spaanse markt willen betreden temeer, daar Spaanse deelmarkten bijzondere karakteristieken kunnen hebben door de gesloten economische geschiedenis. Gedegen voorbereiding is raadzaam.

Euro Economics biedt de mogelijkheid tot brainstormsessies, marktonderzoeken en strategische begeleiding. Indien gewenst kan vrijblijvend informatie worden verstrekt.

5.2 Betalingsgewoonten

De betalingsgewoonten in Spanje wijken af van die in België. De betaaltermijnen zijn langer en er wordt nog veel met cheques gewerkt. Banken zijn doorgaans bureaucratisch en risico-avers. Financiering geschiedt uitsluitend tegen hoge garantiestellingen. Financieel sterke (buitenlandse) bedrijven kunnen deze nadelen door hun grotere draagkracht echter uitspelen en zo zelfs in hun voordeel omzetten.

5.3 Vergunningen en diploma's

Reeds eerder is aangegeven dat er in Spanje voor diverse activiteiten vergunningen en/of diploma's vereist zijn. De vereisten kunnen regionaal verschillen. Het is raadzaam om in een vroeg stadium te informeren of dit voor uw activiteit van toepassing is.

5.4 Verzekeringen

De Spaanse verzekeringsbranche is anders georganiseerd en minder gestandaardiseerd dan in België. Het is als buitenlands bedrijf betrekkelijk lastig om hier een weg in te vinden. Het is raadzaam om te informeren of er in de omgeving van uw Spaanse bedrijf een goed verzekeringskantoor is dat u op weg kan helpen. Ook bij ons kunt u adressen opvragen.

5.5 Personeel

In Spanje kent men diverse soorten arbeidscontracten. Proeftermijnen en tijdelijke contracten zijn gebruikelijk. Het minimumloon verschilt per sector en per CAO regeling (waar alle medewerkers verplicht onder vallen). De salarisoniveaus van met name hoger personeel liggen niet veel lager meer dan in België. Ook de werkgeverslasten zijn niet veel lager meer. Er wordt in toenemende mate via uitzendbureaus gewerkt.

Bijlagen

Terminologie

Referenties en contactgegevens

Terminologie

Onderstaand treft u een selectie aan van veel voorkomende termen.

Capital social	Aandelenkapitaal
Hacienda	Belastingdienst
IAE	Belasting over economische activiteiten
IBI	Onroerend Goed Belasting
Impuesto	Belasting
IRPF	Loon en beroepsbelastingen
IS	Winst- of vennootschapsbelasting
ITP	Overdrachtsbelasting
IVA	BTW
Notario	Notaris
Poder	Volmacht
Registro Mercantil	Handelsregister
Representación fiscal	Fiscale representatie
Retención	Bronbelasting
SA	Naamloze Vennootschap (NV)
SL	Besloten Vennootschap (BVBA)
Sucursal	Filiaal zonder rechtspersoonlijkheid

Indien u vragen heeft over deze of andere termen vernemen wij die graag van u.

Expertise & Referenties

Euro Economics begeleidt buitenlandse bedrijven in Spanje

Tax Legal

Oprichtingen
Belastingaangiften
Vastgoed

Accounting

Boekhouding
Jaarrekeningen
Controle

Salaries

Administratie
Arbeidscontracten
Studies

Praktisch en helder | Kennis en kwaliteit

De mening van onze relaties

... We really appreciate all of your efforts, **knowledge** and guidance ...
[Crossbeam, **USA**]

... You are a pleasure to do business with, good communication and very **responsive** ...
[USA2Europe, **UK**]

... Thank you for the **very pleasant meeting** regarding starting a **business in Spain** ...
[Lemonade, **Belgium**]

... Thank you for your **professional** and swift support ...
[Sanifair, **Germany**]

... Thanks for your help, it is **a pleasure** to do business with you ...
[National Geographic Society, **USA**]

... Just to let you know that I am very content with the **quality** of service you provide ...
[Quint Wellington, **Holland**]

... **Everyone we recommend this firm to, just swears they are the best** ...

[World Wide Consulting, **USA**]

Barcelona
Rambla de Catalunya 25
08007 Barcelona
+34 93 215 12 23
barcelona@
euroeconomics.com

Girona
Rambla Vidal 16
17222 St.Feliu | Girona
+34 97 232 22 52
girona@
euroeconomics.com

Madrid
Principe de Vergara 73
28006 Madrid
+34 91 521 73 48
madrid@
euroeconomics.com

Marbella
Av. Ricardo Soriano 5
29601 Marbella
+34 95 285 93 80
marbella@
euroeconomics.com