

# FRANCIA

## Banco Sabadell en Francia



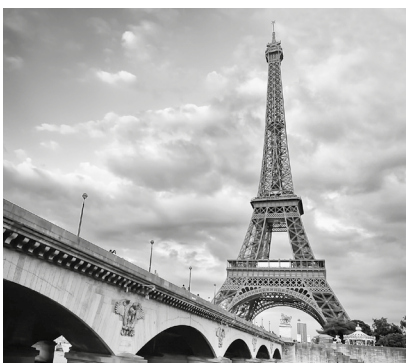
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**Banco Sabadell abrió su sucursal en Francia en 1987.** En 2009, el banco se convirtió en un referente en el apoyo a la promoción y el desarrollo de las energías renovables en Francia.

En la actualidad, Banco Sabadell France financia más de 100 MW de energía eólica producida y vendida en Francia.

### Servicios de Banco Sabadell

- ▶ Apertura de cuentas corrientes, gestión de tesorería y de depósitos.
- ▶ Apoyo a la empresa española que desea instalarse en Francia y/o vender sus productos o servicios en el mercado francés.
- ▶ Operaciones de comercio exterior.
- ▶ Financiación de la inversión y del circulante a través de diversos productos financieros.
- ▶ Financiación estructurada (financiación de adquisiciones, financiación de infraestructuras, financiación de proyectos de energía renovable).
- ▶ Emisión de bonos.
- ▶ Asesoría en fusiones y adquisiciones, salidas.



## Oportunidades para la empresa española



### Fortalezas

- ▶ Ambos países pertenecen a la Unión Europea, lo que asegura el libre comercio, la libre circulación y la misma moneda.
- ▶ Primer destino turístico del mundo.
- ▶ Mano de obra cualificada.

### Debilidades

- ▶ Necesidad de reformas estructurales.

### Inversiones

- ▶ En la producción de productos alimenticios se espera un gran aumento de inversiones.

## Tipología de estructura empresarial

### Constituyendo una entidad extranjera

#### Agencia y oficina de representación:

**Solo actividades dentro del ámbito del objeto social de su matriz (estudios, exploraciones de mercado...).** No puede obtener ingresos.

#### Sucursal:

**Los beneficios son imposables en Francia, pero a diferencia de la filial no se considera como residente del país,** por lo que no podrá beneficiarse de las diferentes ayudas fiscales que propone Francia. La sucursal deberá tener una contabilidad independiente de la matriz.

#### Filial:

**Personalidad jurídica independiente de la matriz.** Su estatuto fiscal es el mismo que el de una empresa francesa al ser considerada una entidad con residencia en Francia.

### Constituyendo una entidad francesa

#### Sociedad de responsabilidad limitada (SARL):

- ▶ De 2 a 100 socios.
- ▶ Aportación mínima de 1.000 €. El 20% debe ser en efectivo.
- ▶ Los socios solo responden por las aportaciones realizadas.

#### Sociedad anónima:

- ▶ Mínimo de 7 socios.
- ▶ Aportación no inferior a 37.000 €.
- ▶ Dirigida por un consejo de administración que tiene entre 3 y 18 miembros.
- ▶ Responsabilidad de los socios limitada a sus aportaciones.

#### EIRL:

Empresario individual con responsabilidad limitada.

#### EUURL:

Empresa unipersonal con responsabilidad limitada.

#### SAS:

Sociedad por acciones simplificada.

#### SASU:

Sociedad por acciones simplificada unipersonal.

#### SNC:

Sociedad de nombre colectivo.

## Medios de pago

### ▶ Cobro

#### Exportaciones a Francia:

**LCR (*lettre de change relevé*):** permite mejorar el cobro de efectos librados sobre Francia.

**Cash pooling internacional, confirming internacional.**

**Emisión y reemisión de garantías y cartas de crédito standby SBLC.**

**Cheques, transferencias y cobros electrónicos:** gestión de cobro de cheques, recepción de transferencias de entidades bancarias y cobros SEPA.

#### Remesas de exportación:

gestión del cobro de los documentos relacionados con sus operaciones de exportación al banco del comprador.

**Crédito documentario de exportación:** permite al vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía.

### ▶ Pago

#### Importaciones desde Francia:

**Crédito documentario:** le permite, como importador, tener la seguridad de que su obligación de pago solo se producirá si el vendedor ha cumplido con los términos y condiciones expresados en el crédito.

**Remesa de importación.**

**Confirming internacional.**

## Más información

- \* **Créditos documentarios de exportación**
- \* **Apertura de créditos documentarios de importación**
- \* **Garantías y cartas de crédito standby**

\* **Contacte con el Director de Negocio Internacional**

## Negociación y protocolo

- ▶ Como el ambiente es formal y reservado, no es costumbre hacer preguntas personales ni tratar asuntos considerados como confidenciales.
- ▶ El precio es el último aspecto que se comenta.
- ▶ La técnica del regateo no está bien vista en la sociedad francesa.
- ▶ Es indispensable tratar a las personas de usted o dirigirse a ellas como señor o señora y por el apellido.
- ▶ El intercambio de tarjetas de visita es habitual en el primer contacto.

La forma de negociar es lenta; los negociadores siempre intentan que sea la otra parte quien inicie los temas de negociación.



### Webs de interés

- ▶ **Negocio Internacional Banco Sabadell:** [negociointernacional.bancsabadell.com](http://negociointernacional.bancsabadell.com)
- ▶ **Agence France Entrepreneur:** [www.afecreation.fr](http://www.afecreation.fr)
- ▶ **Chambre de Commerce Industrielle:** [www.cci.fr](http://www.cci.fr)
- ▶ **Chambre de Commerce Industrielle de Paris:** [www.cci-paris.fr](http://www.cci-paris.fr)
- ▶ **Embajada de España en París:** [www.exteriores.gob.es](http://www.exteriores.gob.es)
- ▶ **Cámara Oficial de Comercio de España en Francia:** [www.cocef.com/es](http://www.cocef.com/es)



#### Encuéntrenos en:

7-11 Boulevard Haussmann  
75009 París  
Tel. (+33) 1 4429 12 50