

“México es un país muy receptivo a la inversión extranjera”

En este momento hay operando unas 5.300 empresas de capital español en México, donde España es el segundo país con más presencia tras Estados Unidos. El abogado mexicano Fernando Rivadeneyra, en cuyo despacho multidisciplinar trabajan más de 40 abogados, siempre ha estado ligado a España por vínculos familiares, y los últimos años ha asesorado a un buen número de empresas españolas a entrar el mercado mexicano. “He aprendido a aprender y transmitir las diferencias culturales. Por ejemplo el español es más directo, al mexicano le cuesta trabajo decir no”, afirma.

-Desde su perspectiva, ¿por qué México se ha posicionado como un país que acoge tanta inversión española?

A mí me parece que son varios los factores que se entrelazan hoy día; uno es el cultural. México y España convivieron bajo un mismo techo durante cerca de 300 años. El otro tema es comercial. México a partir de los 90 dejó de ser una economía cerrada y pasó ser uno de los países con más tratados de Libre Comercio en el mundo. México está entre las 15 economías más grandes del mundo y tiene como vecino al gran mercado estadounidense; tiene una gran posición geográfica, es la segunda economía de América Latina y puerta de entrada a esa región.

-Abordemos la especialidad que seguramente más podrá interesar

a nuestros lectores: el Derecho Internacional. ¿Qué asesoramiento ofrecen a las empresas españolas que quieren instalarse en México?

Acompañamos a las empresas en todo el proceso de introducción al país, inclusive les ayudamos a seleccionar socios, lugar para operar, personal, etc. Una vez que deciden operar los acompañamos desde la constitución de la sociedad. Asimismo es importante ofrecer a las empresas un asesoramiento integral tanto en la fase de constitución de la sociedad como en su actividad en el tráfico mercantil (redacción de contratos, asesoramiento en el área de derecho laboral, comercio exterior, entre otras). Protegemos su propiedad intelectual y en general sus intereses.

-¿Cuáles son los sectores más interesantes para las



compañías españolas que quieren ubicarse en su país?

España tiene mucho que aportar al mundo: no solo en energías renovables e infraestructura sino en temas como es el turismo, el sector TIC, urbanismo, modas, alimentación, etc.,

en casi todos los campos, si no es que todos.

-¿Cuáles son las diferencias fundamentales entre el Derecho Mercantil de México y el de España?

A diferencia de España, las sociedades

unipersonales no están previstas en la ley. En el caso de las sociedades anónimas deben estar formadas por un mínimo de dos accionistas y, para el caso de las sociedades de responsabilidad limitada, deben estar formadas por un mínimo de dos socios y un máximo de cincuenta. En México existen diversos tipos de sociedades pero muy similares a las españolas, excepto por la Sociedad Anónima Promotora de Inversión, que limita o da derechos corporativos y económicos a ciertos socios, según las necesidades de asociación.

-Otra área de interés es el Comercio Exterior. ¿Cómo asesoran en este campo? ¿Cuáles son los productos españoles más exportados a México y los sectores que tienen más potencial de crecimiento?

Desde el punto de vista legal y operativo y desde el punto de vista comercial. Desde el punto de vista legal llevamos a cabo la revisión, análisis y auditoría de los expedientes de comercio exterior con el objetivo de obtener los máximos beneficios aduaneros derivado de los ordenamientos aplicables en la materia de comercio exterior. El segundo ámbito es el Comercial; ayudamos a la empresa española a penetrar mercados, a buscar socios, a promover sus productos, a entender el mercado. En nuestra área de internacionalización tenemos una alianza con la firma de Barcelona Mercados Exteriores, experta en mercados internacionales. Los productos más exportados a México son maquinaria, alimentación y moda.