



# CURSO DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO DE LA TRADUCCIÓN – EDICIÓN 2015



AVISO LEGAL Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado sin la preceptiva autorización. Copyright © LEON HUNTER SL



## OBJETIVOS

- Conocer algunas opiniones sobre la enseñanza universitaria en traducción;
- Adquirir una visión general de las principales especialidades en traducción;
- Conocer algunos aspectos de la remuneración de las especialidades en traducción;
- Obtener una visión general de un aspecto importante del trabajo freelance como es el establecimiento del domicilio fiscal y profesional.



## ÍNDICE: ■ ■ ■

### INTRODUCCIÓN

#### ■ 1.- EL PROBLEMA DE LA UNIVERSIDAD

#### ■ 2.- ESPECIALIDADES EN TRADUCCIÓN

2.1.- La necesidad de especializarse

2.2.- Campos mejor remunerados

2.3.- Lectura

2.4.- Especialidades más comunes en traducción

2.5.- Rutas de acceso a especialidades

#### ■ 3.- TRADUCTORES FREELANCE: DÓNDE ESTABLECERSE COMO PROFESIONAL

3.1.- Establecer el domicilio profesional y fiscal

3.2.- Trabajar fuera de España: primeros pasos

3.3.- Un ejemplo de pequeño estudio inicial

## INTRODUCCIÓN A ESTA LECCIÓN:

En esta lección seguiremos hablando de asuntos que interesan a los traductores freelance (o los que aspiren a serlo) así como de temas más generales relacionados con la formación y especialización de traductores (tanto asalariados como en plantilla). Con esta mezcla la idea es mantener el interés de los alumnos que hayan optado o vayan a optar por una u otra salida profesional.

### **1.- EL PROBLEMA DE LA UNIVERSIDAD**

La traducción es una disciplina relativamente nueva en la Universidad española (y en la Universidad en general) y frecuentemente hay quejas sobre la formación recibida:

#### Por parte de los alumnos:

- Porque no se ajusta a las necesidades del mercado profesional;
- Porque la formación es deficitaria y priman los aspectos teóricos por encima de los prácticos (e – incluso – cuando priman los prácticos frecuentemente no son los aspectos prácticos que más interesan en el mercado profesional);
- Porque existen demasiadas disciplinas teóricas que tienen poca utilidad;
- Porque la enseñanza está masificada y hay pocas oportunidades para los graduados.

#### Por parte de las empresas:

También existen quejas en cuanto a la falta de base en idiomas, la falta de habilidades necesarias para trabajar (como el manejo de herramientas informáticas), etc. Hay que destacar que la Universidad no es una FP ni puede suplir la formación vocacional o profesional pero – sin embargo – como hemos dicho antes en este curso existen maneras de seleccionar los alumnos de tal modo que no salgan con doctorados sin saber las cosas más elementales.



## Un ejemplo de Estados Unidos:

En Estados Unidos los alumnos que accedieran a un programa de posgrado en traducción:

- Tendrían (normalmente) que hacer el GRE o GMAT o un examen de acceso, lo que garantizaría que saben lo básico (leer, escribir, sumar, restar y multiplicar...) – parece de Perogrullo pero no lo es tanto, os lo aseguro.
- También existen muchos programas donde se exigen pruebas de mecanografía.
- Son comunes los casos en los que se exigen pruebas de idiomas y/o haber obtenido los diplomas correspondientes en esos idiomas.

Los fallos de base yo los critico porque los he sufrido yo mismo y la falta de base en muchas materias la tenemos todos los que hemos pasado por la enseñanza en España y, así, es muy frecuente que nadie en letras sepa cómo se multiplican fracciones o la tabla periódica y que los ingenieros tengan unas faltas de ortografía garrafales. La base es esencial para el trabajo y tal vez el problema no sea que la enseñanza teórica no sea buena en Europa sino que no se criba bastante para asegurar que los alumnos salgan de la enseñanza (a cualquier nivel) sabiendo al menos lo esencial para vivir y trabajar.

¿De qué te sirve saber la teoría de Chomsky sobre estructuras profundas si no sabes dividir correctamente?

La mayoría de las quejas en las empresas surgen por la falta de base de los recién titulados, y aunque las culpas caigan en la Universidad seguramente los fallos vengan de mucho antes, pero también es cierto que con pruebas selectivas se pueden ir filtrando algunas de estas deficiencias.

Por otra parte, con un asesoramiento más personalizado (lo que exigiría menos alumnos) se podría aconsejar a los alumnos que evidencien ciertas lagunas para que busquen formarse.

## El ranking de las Universidades en el mundo

El ranking más citado es el de Academic Ranking of World Universities (ARWU) más conocido como “Shanghái” porque la elabora la Universidad Jiao Tong de Shanghái. En ese ranking España apenas tiene universidades y la más alta (en 2014) estaba en el puesto 151 de 400.

En el top 200 apenas hay españolas y en el top 400 las universidades españolas ocupan puestos muy bajos en comparación con las universidades de otros países, así que es normal que se diga que existe un problema con la enseñanza.

Sin duda, es algo que me preocupa y que llevo diciendo muchos años pero que – cuando se plantea - hay reacciones muy enfurecidas de las personas que trabajan en la Universidad.

Por eso, en esta lección nos vamos a concentrar solamente en los alumnos y en partir de la siguiente premisa:

Vale, mi formación es regular pero... ¿qué puedo hacer para compensarlo o para remediarlo?

## Un poco de modestia no viene nunca mal

Algo que molesta mucho a las personas que hacen entrevistas de trabajo es encontrarse con personas muy subidas de tono que acaban de terminar una formación. Así, me he encontrado con personas que por estar cursando un master estaban muy confiadas y hasta parecía que me trataban con cierto paternalismo.

Aconsejaría a cualquier persona que vaya a una entrevista de trabajo que muestre una actitud modesta y consciente de que la formación es un inicio pero no tiene – en el mundo profesional – más valor que la experiencia.

## Alinear las expectativas con la realidad

Existe la queja de que la formación española es decimonónica y anticuada pero hay muchos alumnos que solo buscan calentar la silla unos años y sacarse un título. Ante todo, no hay que ver la universidad como si fuera una oposición a un puesto de funcionario. La universidad es solo el principio de un camino largo y difícil.



## “No quiero estudiar toda la vida”

Pues lamentablemente es así. Nos encontramos en una época de cambio y la gente que tenemos 40 o 50 años también tenemos que seguir estudiando para ponernos al día o, incluso, cambiar de ocupación profesional tras un despido o una quiebra empresarial. Simplemente es así y hay que estar mentalizado de que la carrera que estudies puede que no sea la última y la profesión que tengas seguramente tampoco sea la última. Todos estamos expuestos a los cambios económicos y—sobre todo—tecnológicos que marcan nuestros tiempos. En muchos países la formación está institucionalizada en las profesiones de modo que para seguir formando parte de una asociación profesional hay que completar unos créditos de formación continua (CPD) todos los años. Y es lógico que sea así porque nadie puede mantener su competitividad en una profesión sin seguir formándose... TODA LA VIDA LABORAL.

### El éxito en los estudios no implica éxito laboral

Un artículo reciente en la revista **Entrepreneur** decían que “**smart people make bad entrepreneurs**”. Es cierto que los mejores alumnos universitarios no necesariamente son los que tienen más éxito en el mundo empresarial – y ni siquiera en el mundo laboral.

Al reflexionar sobre los programas de mentoring y conferencias que realizamos en 2013, las personas que han salido tanto del mentoring como de Traduemprende y han tenido éxito ***no necesariamente eran personas con notas brillantes en la Universidad, pero sí que compartían algunas características:***

- **Inspiración** para progresar – porque eran personas con ilusión y poco dadas a rendirse;
- **Innovación** para el cambio – porque proponían ideas y aceptaban los retos;
- **Auto-apoyo y red social** de ayuda y apoyo mutuo – eran personas que buscaban rodearse de otros y colaborar y eran (frecuentemente) líderes o jefes de grupo en los grupos que se formaban en redes sociales;
- **Flexibilidad** y adaptación al cambio – porque no se echaban atrás por cambios de última hora y buscaban soluciones a los problemas.

No existe una relación biunívoca entre éxito académico y éxito profesional simplemente porque el conjunto de habilidades para tener éxito académico no es el mismo que se requiere para tener éxito profesional o en los negocios. Por eso también en las empresas cualquier argumento en el sentido de “como tengo un master me merezco ganar tanto dinero en esta empresa” también es impopular entre los entrevistadores. Simplemente porque no tiene nada que ver la universidad con la empresa y por tanto, el argumento no se basa en una proposición lógica ni una correspondencia de cause-efecto... El que haya tenido una persona éxito en una universidad (que es una institución no conectada de manera alguna con mi empresa) no significa que vaya a tener el conjunto de habilidades necesarias para trabajar bien en mi empresa y ser una persona productiva.

## **2.- ESPECIALIDADES EN TRADUCCIÓN**

### **2.1.- La necesidad de especializarse**

La necesidad de especializarse es una ***característica esencial*** de mercados como la traducción que son:

- ▶ - Mercados ***maduros***;
- ▶ - Mercados ***saturados*** en los que existe más oferta de profesionales que demanda;
- ▶ - Mercados con procesos de ***tecnología para automatizar*** labores humanas de poca cualificación;
- ▶ - Mercados con una ***penetración importante de servicios low cost***.

Todas estas razones justifican que la especialización e incluso la ultra-especialización sean deseables porque son defensas en contra de los cuatro factores enumerados.



**Frente al mercado maduro** con muchas empresas muy establecidas – Un proveedor muy especializado se distingue frente a la competencia y mejora su competitividad.

**Frente a la saturación** – El proveedor especializado destaca por su especialización y, aún más, si lo acompaña de actividades de branding.

**Frente a la automatización** – Las máquinas pueden sustituir labores muy repetitivas y fáciles de mecanizar (baja especialización) pero tienen muchas dificultades para sustituir adecuadamente labores muy especializadas.

**Frente al low cost** – La especialización permite añadir una prima por el valor añadido de los servicios, lo que asegura que la empresa o profesional pueda ejercer de manera sostenible su labor.

## 2.2.- Campos mejor remunerados

En cuanto a campos y especialidades, muchos se obsesionan con los campos de traducción mejor remunerados ya que parece primar sobre otras consideraciones pero que el problema no es si pagan más o menos sino el campo que mejor encaja con nuestro perfil. Puede ser que un campo determinado no tenga apenas proveedores y luego se sature por las causas que sea: porque han salido nuevos cursos de formación, porque ha habido un cambio legislativo o en los planes de estudios universitarios, etc. Por ello, lo más importante, es ser honestos y dedicarnos a un campo que nos gusta y nos interesa porque seremos más productivos y ganaremos más.

## 2.3.- Lectura

Lee el artículo [Traductor rico, traductor pobre](#) en el blog de Leon Hunter para conocer mejor algunas opiniones sobre los empleos mejor y peor remunerados en traducción.



## 2.4.- Especialidades más comunes en traducción

Dentro de la traducción (no hablamos aquí de interpretación) encontramos múltiples campos.

Están, como primera división, la traducción jurada y no jurada o simple pero en realidad la traducción jurada no es una especialidad como tal sino un formato o tipo de traducciones, con unos requisitos determinados. Seguramente haya poca gente que haga solamente traducciones juradas, ya que los traductores que son jurados hacen traducciones juradas y también hacen traducciones simples (normalmente en un campo de especialidad).

Para los traductores noveles lo normal es empezar como “traductor generalista” haciendo diferentes tipos de traducciones y traducciones que requieran un menor nivel de especialización... Claro que en realidad tampoco existen las traducciones generales porque general no hay nada en traducción y todo tiende a ser especializado en algo... Pero digamos que hay ciertas traducciones: páginas web, catálogos de empresas, presentaciones, cartas y certificados, artículos divulgativos, ciertos materiales audiovisuales, etc. que se podrían encuadrar bajo esa etiqueta de “traducción general”.

En cuanto a campos muy definidos dentro de la traducción, tenemos estos cuatro (y subdivisiones dentro de ellas):

- ➡ Traducción jurídica y financiera;
- ➡ Traducción médica, biomédica y farmacéutica;
- ➡ Traducción audiovisual (incluidos los videojuegos);
- ➡ Traducción literaria.

➡ Hay más especialidades, como la **científica y la técnica** pero, en el caso de la técnica, es difícil decir incluso lo que es traducción técnica y lo que no lo es. Generalmente se entiende “traducción técnica” como la traducción de manuales de ingeniería mecánica o temas como los de la ingeniería eléctrica, informática, arquitectura, ingeniería civil... Es muy amplio el campo de “traducción técnica”.

Soy de la opinión de que la traducción técnica (no así la científica) también es un buen campo para personas que se inician en la traducción porque se trabaja mucho con manuales y documentos muy repetitivos, con memorias de traducción, con glosarios, etc. y, hasta cierto punto, diría que el nivel de exigencia (al menos en cuanto al estilo) es menor. Pero, claro, en la traducción técnica hay toda una gama de tipos de traducciones desde el manual más simple para un mando a distancia hasta un informe muy complejo de obra civil o de arquitectura.

Los campos que he destacado son campos en los que existe algún grado de organización (asociativa, etc.) de profesionales y por ello los destaco como grandes campos.

- ➔ En la **traducción jurídica** hay muchas subdivisiones: hay personas que traducen solo documentos de corte comercial (derecho comercial y societario, como pueden ser la mayoría de los documentos notariales y registrales).
- ➔ Hay muchos otros que traducen documentos procesales (para juicios), por ejemplo: demandas, contestaciones de demandas, tercerías, opiniones legales, informes de expertos o periciales y un largo etcétera. Estas traducciones normalmente las contratan despachos de abogados. Además tenemos como otro campo que es la **traducción e interpretación judicial** que también cuenta con organizaciones propias, en muchos casos acreditaciones o exámenes propios, etc.

Un campo afín a la traducción jurídica es la financiera y hay muchos documentos que están a medio camino entre una y otra. Un documento muy frecuente son las cuentas anuales y/o informes anuales de empresas. También dentro de la traducción financiera encontramos documentos muy especializados como informes y opiniones de analistas, traducciones sobre determinados instrumentos financieros, etc.

- ➔ En cuanto a la **traducción médica** soy un gran ignorante de este campo porque no trabajo en él pero hay muchísimas especialidades y grados de especialización: desde traductores que traducen solo documentos sobre instrumental dental, hasta traductores que traducen informes médicos, estudios clínicos, artículos, etc. También encontramos traductores especializados en farmacia, ingeniería química, farmacología... El campo médico es muy amplio.
- ➔ Por **traducción audiovisual** entiendo todo aquello que se relaciona con la traducción de películas, series, guiones, etc. Es un campo que tiene claras diferencias con respecto a otros campos de la traducción, por ejemplo: es necesaria mucha velocidad de mecanografía porque no se suele cobrar por palabra sino por película o por capítulo o por horas o por cintas. Existen también unos programas propios de subtitulación.
- ➔ Un campo emergente y afín al audiovisual es la **traducción de videojuegos**. Sin duda es uno de las especialidades más interesantes para los jóvenes pero lo que no sabría decir es si genera mucho empleo o está muy bien remunerado. Más bien parece que es muy reducido el número de personas que trabajan en videojuegos y que muchos de estos trabajos parecen ser trabajos en plantilla o trabajos para los que es necesario haber sido antes trabajador en plantilla para luego establecerse como freelance.
- ➔ La **traducción literaria** es muy compleja por muchos motivos. Son muy bajas las tarifas por palabra pero, en cambio, a largo plazo sí que se puede ganar mucho dinero de los derechos de autor de ediciones y re-ediciones de libros traducidos. También soy bastante desconocedor de esta especialidad pero diría que es muy difícil, está muy mal remunerada y las críticas publicadas pueden ser demoledoras — así que no es un área recomendable para traductores noveles.



## 2.5.- Rutas de acceso a especialidades

Existen varias formas de acceder a un campo especializado:

- Ser profesional en un campo determinado (por ejemplo, abogado) y luego estudiar traducción (de segundo ciclo, a través de cursos, etc.);
- Estudiar traducción y luego estudiar otra carrera;
- Estudiar traducción y luego trabajar un número de años en una empresa o profesión que permita una especialización determinada;
- Estudiar traducción y luego realizar un máster en un campo determinado;
- Ser autodidacta y/o estudiar mucho sobre un campo determinado: haciendo cursos, etc.

Ninguna ruta es fácil y diría que las últimas tres son las más difíciles (a la larga) por el tiempo que se requiere: mejor haber estudiado la carrera desde el principio y ser “jurista-lingüista” o médico-traductor, etc. También cuentan con más prestigio en esos campos los profesionales que poseen la titulación de abogado o médico.

### 3.- TRADUCTORES FREELANCE: DÓNDE ESTABLECERSE COMO PROFESIONAL

Terminamos esta lección dedicando un apartado a los traductores freelance y el establecimiento de su domicilio profesional y fiscal.

España atraviesa una coyuntura difícil por la deuda y por razones económicas y socio-políticas. Evidentemente, los problemas los conozco (y sufro) ya y no tengo soluciones mágicas.

Una solución que sí se planteó en una serie de artículos del blog de Leon Hunter era meditar dónde establecer el domicilio profesional y fiscal ya que de ello dependía tanto la cantidad y calidad del trabajo como la tributación a pagar.

### 3.1.- Establecer el domicilio profesional y fiscal

Aunque en este artículo no se hacen distinciones entre el domicilio profesional y el fiscal, sabemos que puede ser diferente. Como jurados frecuentemente traducimos al inglés o al español estatutos de sociedades que están domiciliados en otros países pero que operan en España. Es algo complicado tener separados los domicilios para un autónomo o una sociedad pequeña (y hace falta asesoría profesional) y, por ello, en este caso partimos de la base de que ambos domicilios coinciden.

#### Problemas / asuntos a considerar:



Falta de información: al iniciar tu actividad o antes de iniciarla seguramente cuentas con poca información sobre el volumen de facturación que esperas alcanzar, dónde van a estar localizados tus clientes, los impuestos que tendrás que pagar... Por ello es importante informarse lo más posible haciendo todas las previsiones que puedas (preferentemente por escrito).

Una vez que te has establecido en un lugar determinado puede ser difícil cambiar: sobre todo si se ha creado algún tipo de sociedad (limitada, etc.) porque no se puede cerrar así porque sí y hay una serie de obligaciones fiscales, registrales, contables, etc. y – lógicamente – cuesta dinero cerrar una sociedad. Así, recomendaría empezar por la opción más económica al principio y, sobre todo, una opción de la que resulte fácil salir.

Dentro de las posibles opciones, en principio, la opción de freelancer o autónomo suele verse como bastante flexible porque resulta fácil darse de alta y de baja y no hay trámite de disolución y liquidación, como es el caso de una sociedad.

Mejor sin socios al principio: es mejor no liarse con socios múltiples a menos que os conozcáis todos muy bien (por ejemplo que seáis pareja, hermanos, etc.) porque un negocio que empieza es muy estresante y es probable que acabéis todos peleados. Mejor empieza por lo más sencillo que es hacerlo uno mismo por su cuenta.

La traducción es una actividad flexible y se realiza generalmente a distancia por lo que no es imprescindible que vivas en España ni que tu actividad empresarial esté en España. Puedes mirar otras opciones desde el principio: otros países de Europa, Sudamérica, etc.

En otros países existen **ventajas fiscales** con respecto a España, como son:

- **Menos seguridad social:** en España la cuota de Seguridad Social es muy alta en comparación con otros países europeos y la principal desventaja es que se trata de una cuota fija que no se ajusta (a la baja) en función de los ingresos.
- **Pago de IVA:** en España todos pagamos IVA pero en otros países existen exenciones de IVA hasta llegar a un determinado límite de facturación. Las ventajas de no pagar IVA como pequeño autónomo o empresario son:
  - Precios más competitivos sin el IVA;
  - Menos complicaciones de gestión y burocracia;
  - No tener que adelantar dinero que no se tiene (con el pago del IVA antes de haber cobrado la factura).
- **Impuesto de sociedades:** en otros países el impuesto de sociedades es más bajo que en España o bien existen tramos de ingresos antes de tener que abonarlo o con cuotas más bajas.
- **Gastos y trámites para el alta:** también es algo a considerar ya que en un país con muchos trámites como España se hace casi imprescindible contar con un buen gestor para ejercer una actividad como freelance o como sociedad. Liquidarse los propios impuestos puede ser complicado y dar dolores de cabeza. Por otra parte, remarco lo de “buen gestor” ya que existen algunas gestorías que cometen errores y no asumen ninguna responsabilidad. Es fundamental que el gestor sea de confianza y cuente con buenas referencias.

También es importante considerar los gastos de establecimiento como escrituras notariales o los impuestos y tasas que gravan el inicio de actividad, además del tiempo que consumen estos procedimientos.

### 3.2.- Trabajar fuera de España: primeros pasos



#### **Informarse por Internet**

Se dice que la información en Internet es poco fiable, pero se pueden recoger bastantes datos de entrada visitando foros de “españoles en X país”, “expats”, webs de comparaciones de coste de la vida, etc. Para empezar no está mal. Luego tendrás que pasar un tiempo en el país, hablar con gente de allí, visitar la cámara de comercio u oficina de información para empresas nuevas, informarte de trámites de extranjería (en su caso), etc. No es obligatorio ir al extranjero pero si es siempre una opción a considerar mientras la situación de España no mejore.

### 3.3.- Un ejemplo de pequeño estudio inicial

Hace un tiempo me planteé la posibilidad de trabajar en Malta en vez de España e hice un pequeño cuadro de desventajas y ventajas (mezclando factores de todo tipo: tanto personales como económicos). Posteriormente pretendía pasar un tiempo en aquel país para ver si me aclimatava o no. Es un ejemplo que os puede servir tanto si habéis pensado en Malta como si habéis pensado en otro país para estableceros.

→ **Propuesta:** redactarlo como si se lo estuvieras contando como plan a una amiga, a tu madre o a tu pareja, enumerando y comentando ventajas y desventajas y haciendo una comparativa de las dos opciones.

Mi ejemplo está más enfocado a empresas ya que lo redacto desde mi posición como empresario que tiene empleados, etc. Pero el vuestro lo podéis redactar ajustado a vuestras circunstancias personales.

#### TRASLADO A MALTA:

Para montar una empresa sería perfecto porque se pagan muy poquitos impuestos y los gastos de sueldos son más bajos.

En general parece perfecto pero el problema sería que o hubiera mucha corrupción local (es posible) y mucha burocracia incompetente (también) o que hubiera gente local muy vaga y perezosa (como en otros lugares de playa y vacaciones). Estos son aspectos a investigar más en profundidad.



## COMPARATIVA MALTA – ESPAÑA:

|                                                       | MALTA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | ESPAÑA                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sueldo medio                                          | 600 euros / mes                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 1.000 euros / mes (y en Madrid 1.000 euros apenas te da para subsistir).                                                                                                                                                        |
| Paro                                                  | 6%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 20%                                                                                                                                                                                                                             |
| Impuesto sb/ la renta personas físicas                | Más o menos lo mismo pero el tope máximo es del 35%                                                                                                                                                                                                                                                                         | Topes más altos para “rentas altas”.                                                                                                                                                                                            |
| Impuesto sociedades                                   | 35% – pero hay un truco para que te devuelvan las 6/7as partes y se queda en el 5% teniendo dos sociedades.<br><br>En algunas webs afirman que el trámite se realiza por unos 2.000 euros.                                                                                                                                  | 25% para PYMES, y se pagan retenciones a lo largo de todo el año, tres veces al año y luego la liquidación final en julio.                                                                                                      |
| Seguridad social de la empresa                        | El 10% (a partes iguales entre trabajador y empresa). Es decir para 600 euros se pagan 60 euros y la empresa pagaría la mitad, 30 euros.                                                                                                                                                                                    | El 45% (con algunas deducciones), el trabajador paga una cantidad que el empresario retiene (el 2% o el 6%). En definitiva lo que se paga es alrededor de la mitad del sueldo (unos 400 o 500 euros por 1.000 euros de sueldo). |
| Alquileres                                            | Son muchísimo más bajos y se paga por un apartamento entre 200 y 500 euros mensuales, 500 euros por un piso bastante bueno, etc.<br>Para oficinas no me he informado pero, en general, el coste de venta o alquiler de casas y locales es mucho más bajo.                                                                   | Son caros en general y los precios empiezan en unos 600 euros para un estudio o piso muy pequeño en Madrid, aunque se pueden encontrar mejores precios en otras zonas de España.                                                |
| IVA                                                   | Hay régimen de exención de IVA para algunas empresas. El resto pagan el 18% (o el 7% para actividades turísticas).                                                                                                                                                                                                          | No hay exenciones y nosotros pagamos el 21%.                                                                                                                                                                                    |
| Otros impuestos (tributos municipales, basuras, etc.) | No tengo información.                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | El IBI, impuesto de las basuras, etc.                                                                                                                                                                                           |
| Alimentación, etc.                                    | Más o menos lo mismo. Hay LIDL y los precios son lo mismo que aquí.                                                                                                                                                                                                                                                         | Los precios de los alimentos han descendido en España con la crisis.                                                                                                                                                            |
| Transporte                                            | Más económico pero no hace falta mucho transporte porque son dos islas muy pequeñas. En todo caso habría problemas de coche, a lo mejor, si hay que trasladarse de un lugar a otro (pero me traslado poco porque trabajo en mi casa y si alquilara oficina estaría cerca de mi casa). Los taxis valen más o menos lo mismo. | Los taxis no son caros (una media de 10 euros por viaje en Madrid) y el transporte público es más económico en comparación con los países de nuestro entorno.                                                                   |
| Restaurantes                                          | Igual que en Madrid, o un poquito más económico fuera de la capital.                                                                                                                                                                                                                                                        | Los precios siguen siendo altos para comidas a la carta en ciudades como Madrid y Barcelona y la calidad no siempre es buena.                                                                                                   |
| ADSL, MÓVILES                                         | Tienen más infraestructura y ayudas y es más económico y más moderno que en España.                                                                                                                                                                                                                                         | Los precios son altos porque solo hay tres operadoras con líneas propias y se dice que existe un oligopolio de facto, sobre todo en cuanto al nivel de precios.                                                                 |
| Ropa, calzado                                         | Más cara que en España.                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Existe ropa low cost en España.                                                                                                                                                                                                 |
| Fruta, verdura                                        | Más cara que en España (es importado casi todo).                                                                                                                                                                                                                                                                            | Existen mercados con precios económicos y supermercados de descuento.                                                                                                                                                           |
| Luz, agua                                             | Más barata que en España (la luz).                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Son precios altos por tarifas añadidas (déficit tarifario, etc.).                                                                                                                                                               |

### Comentarios aparte:

Como ventajas está dentro de la UE y de Schengen así que no hay limitación ni restricción para ir allí, puedes ir cuando te dé la gana. Y hablan inglés como idioma oficial así que todos los trámites se pueden hacer en inglés.



## ➔ Impuestos:

Es distinto si eres residente o no residente pero, en mi opinión, los mayores ahorros son los de los alquileres, por una parte, y los sueldos y seguridad social por otra así que lo del impuesto de sociedades es lo de menos.

## ➔ Gente contratada:

Evidentemente, al ser un país de Schengen podría contratar gente local o gente de fuera y contratar gente española o inglesa allí (hay bastantes ingleses ya con casas y negocios allí) o simplemente subcontratar cosas aquí y tener unos gestores de proyectos allí que hablaran inglés...

## ➔ Clientes / mercado:

Parece que hay mercado local potencial porque hay muchas empresas de casinos, de finanzas, muchas empresas extranjeras que se domicilian allí para ahorrar impuestos, etc. Pero es un aspecto que habría que investigar mejor con una prospección del mercado local.

## **PROPUESTA DE EJERCICIO**

Realiza una comparativa similar entre tu país y el país en el que has pensado establecerte, comparando las ventajas y desventajas.

Busca en Internet foros de extranjeros, expatriados, personas de tu país residentes allí. Encuentra información en la página de la agencia u organismo local para ayuda / asesoramiento a personas que quieran montar un negocio.

