

El Magazine del Spanish Financial Forum in Luxembourg

Junio 2023 | Número 8



» Entrevista

Pedro Guerrero Meseguer

Consejero de Asuntos Económicos y Financieros
Representación Permanente de España
ante la Unión Europea

» Dossier

Finanzas y la Industria Espacial
Europea

» Meet the team

TMF Group

» Flash News

Información y eventos de actualidad

» Artículos

- » Últimas tendencias en finanzas sostenibles en la UE y próximos desafíos
- » Temas de actualidad en materia de precios de transferencia e IVA para las empresas luxemburguesas
- » Aprobación del MiCA: el Parlamento Europeo despeja el camino hacia el nuevo Reglamento de Mercados de Criptoactivos



Lea y comparta la
versión digital
del SFF Magazine

A modern office hallway with glass walls and a bright light source at the end, creating a sense of depth and connection. The text is overlaid on the left side of the image.

**La primera publicación
que conecta a los profesionales
del sector financiero
de España y Luxemburgo**



Contenido

Sobre el SFF 05

SFF Magazine 06

Entrevista

Pedro Guerrero Meseguer

Consejero de Asuntos Económicos y Financieros
Representación Permanente de España
ante la Unión Europea

07

Meet the team

TMF Group

14

Artículos

**Últimas tendencias en finanzas
sostenibles en la UE y próximos
desafíos**

Sonsoles Centeno
Josefina García Pedroviejo
Pérez Llorca

19

**Temas de actualidad en materia de
precios de transferencia e IVA para
las empresas luxemburguesas**

Antonio A. Weffer
Antonio Merino
Baker McKenzie

22

**Aprobación del MiCA: el Parlamento
Europeo despeja el camino hacia el
nuevo Reglamento de Mercados de
Criptoactivos**

Enric Comabasosa-i-Esqué
Marc Mouton
Arendt & Medernach SA

27

DOSSIER

**Finanzas y la
Industria Espacial Europea** 30

Flash News

Información y eventos
de actualidad 40

Créditos y colaboraciones 42

Sobre el SFF

El **Spanish Financial Forum in Luxembourg** (SFF) es una Comisión de Trabajo de la **Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo** que fue creada en el año 2019 por iniciativa de profesionales vinculados a la industria de servicios financieros en Luxemburgo.

Con el SFF, la Cámara aspira a **crear en Luxemburgo y España un espacio de opinión y debate sobre asuntos económicos y financieros**, donde los profesionales que trabajan en empresas relacionadas con la prestación de servicios financieros, puedan compartir experiencias, establecer colaboraciones, intercambiar información sobre tendencias del sector y, en definitiva, generar oportunidades de negocio.

5



Estructura

Más de **50 sociedades y un centenar de profesionales** forman parte del SFF. Su estructura funcional se compone de **un Presidente y cuatro coordinadores**, que lideran respectivamente las áreas de:

- *Banking*
- *Asset Management*
- *Tax*
- *Insurance*



Adhesión al SFF

Pueden solicitar su adhesión al SFF todos los socios de la Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo cuya actividad esté vinculada a la prestación de servicios financieros y/o de asesoramiento en el sector.

Acceda [AQUI](#) a más información sobre el **proceso de adhesión** y los beneficios que la Cámara ofrece a sus socios.



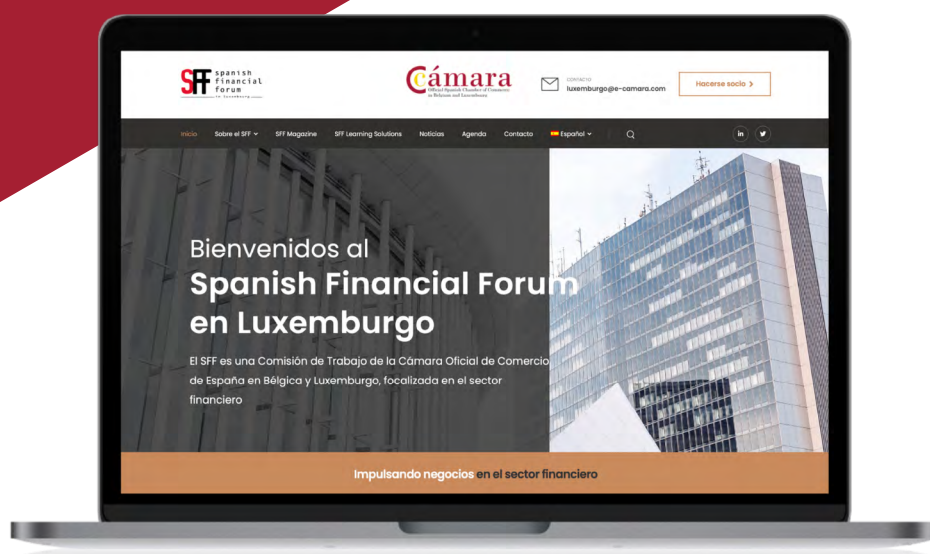
SFF Magazine

LA PUBLICACIÓN OFICIAL DEL SPANISH
FINANCIAL FORUM IN LUXEMBOURG

Suscribirse al
SFF Magazine



Visualice las últimas
ediciones del
SFF Magazine



<https://sff-camara.com>

El SFF Magazine se publica con **periodicidad trimestral en español e inglés**. Se distribuye **gratuitamente** en formato **digital**, y está dirigida a todos aquellos profesionales que trabajan en la industria de servicios financieros y mantienen un vínculo con España, Luxemburgo y/o los mercados latinoamericanos.

Los contenidos son elaborados por expertos miembros del SFF y colaboradores de reconocidas entidades del sector. Si desea contribuir en próximas ediciones, no dude en ponerse en contacto con nosotros enviando un email a publicacioneslux.ext@e-camara.com. También, la Cámara ofrece la posibilidad de contratar publicidad y patrocinar contenidos.

Entrevista

Pedro Guerrero Meseguer

Consejero de Asuntos Económicos y Financieros Representación Permanente de España ante la UE

En esta edición del SFF Magazine, tenemos el placer de entrevistar a Pedro Guerrero Meseguer, Consejero de Asuntos Económicos y Financieros de la Representación Permanente de España ante la UE (REPER), coincidiendo con el inicio de la Presidencia española en el Consejo de la UE el próximo mes de julio.

Pedro estudió Economía en la Universidad de Buckingham, en Inglaterra, y es Técnico Comercial y Economista del Estado desde 2009. La mayor parte de su carrera ha estado vinculada al Ministerio de Economía en España, fundamentalmente en el área de la política económica, así como en cuestiones financieras y macroeconomía.

Desde hace 5 años trabaja en Bruselas, en la REPER. La mayor parte de su trabajo consiste en negociar normativa europea relativa al sector financiero y, en particular, cuestiones bancarias, del sector asegurador, servicios de pago y finanzas digitales.

7

ENTREVISTA



“

“El trabajo en la REPER es posiblemente uno de los más interesantes que ofrece la Administración General del Estado. Hay que tener un buen conocimiento técnico de las materias, pero también es esencial conocer el funcionamiento y las dinámicas propias de las distintas instituciones. Tanto el Consejo, como el Parlamento y la Comisión Europea tienen sus propias reglas de funcionamiento, tanto procedimientos formales como prácticas informales”

La REPER es un organismo fundamental en la defensa de los intereses de España en el marco de la Unión Europea. Para situar al lector, ¿Nos puede describir brevemente su organización interna y las funciones que le son atribuidas?

La REPER es la embajada de España ante la Unión Europea. El único matiz es que el término "**Representación Permanente**" se utiliza cuando la representación es ante un organismo internacional en lugar de un país. Al frente de la REPER está el **Embajador Representante Permanente, Marcos Alonso**, y el personal está formado por funcionarios de los distintos ministerios.

La REPER defiende los intereses españoles ante las instituciones europeas y ejecuta las instrucciones del Gobierno al respecto. La actividad diaria se encuadra en la **preparación del Consejo de la Unión Europea** que, bajo 10 formaciones diferentes, reúne a los distintos ministros de cada Estado miembro. Por ejemplo, en materia económica y financiera la formación competente sería el **Consejo ECOFIN**, que se reúne mensualmente a nivel de ministros de economía y finanzas. Para preparar los asuntos del ECOFIN hay múltiples grupos de trabajo a distintos niveles, donde participan los embajadores y los consejeros que representan a los ministerios.

Pero el trabajo de la REPER debe tener un **enfoque holístico** y también deben explicarse los intereses españoles en las otras instituciones, sobre todo en la Comisión y en el Parlamento Europeo. La Comisión presenta las propuestas de leyes y otras acciones de alcance europeo, pero son el Consejo y el Parlamento, como colegisladores, los que deciden el resultado final. De ahí el conocido dicho "**la Comisión propone y el Consejo (y el Parlamento) dispone**".

“La REPER defiende los intereses españoles ante las instituciones europeas y ejecuta las instrucciones del Gobierno al respecto.”

En el segundo semestre del año, España asumirá la Presidencia del Consejo de la Unión Europea. ¿Cuáles son las prioridades actuales de la agenda europea en el ámbito económico / financiero?

La presidencia española estará indudablemente marcada por el escenario económico internacional, la invasión de Ucrania y las tensiones comerciales entre grandes potencias. Y todo ello en un contexto de **elevada inflación e incrementos de los tipos de interés** por los distintos bancos centrales. También será una **presidencia de cierre**, dado que en junio del año que viene termina el actual ciclo legislativo y deberá elegirse un nuevo Parlamento y una nueva Comisión. Por tanto, tendremos que culminar un importante número de negociaciones en marcha, así como de nuevas propuestas aún pendientes de publicación por la Comisión. Todos estos factores hacen que sea un reto, pero también una **gran oportunidad** para dar lo mejor de nosotros y colaborar con nuestro granito de arena en la construcción del proyecto europeo.

Sobre las prioridades españolas en el ámbito económico y financiero, entiendo que es un asunto importante y que suscita interés en los medios de comunicación pero, como no puede ser de otra manera, serán presentadas en su momento por la Vicepresidenta Calviño. De forma genérica, la prioridad será **crear un nuevo marco de gobernanza económica para impulsar la autonomía estratégica y la transición ecológica y digital**.

Tendremos importantes dossiers sobre la mesa, como el paquete de apoyo financiero a Ucrania, la revisión del Pacto de Estabilidad y Crecimiento y diversas medidas presupuestarias y fiscales. En el ámbito estrictamente financiero, hay múltiples iniciativas para **reforzar la Unión del Mercado de Capitales**, así como una agenda de la Comisión para **finanzas sostenibles**, la implementación de los estándares de **Basilea III** en el sector bancario, la revisión del **marco normativo de gestión de crisis bancarias**, el paquete de **prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo**, y la propuesta de **euro digital**, por mencionar sólo algunos. También se deberán abordar cuestiones no legislativas de gran envergadura, como aquellas relativas a la guerra de Ucrania o a los planes de recuperación y resiliencia. Probablemente también nos enfrentemos a situaciones inesperadas que tengamos que resolver rápida y eficientemente.

Tendremos importantes dossiers sobre la mesa, como el paquete de apoyo financiero a Ucrania, la revisión del Pacto de Estabilidad y Crecimiento y diversas medidas presupuestarias y fiscales.

La incertidumbre se ha propagado en el sector financiero tras los recientes acontecimientos a nivel internacional provocados por varios bancos estadounidenses y Credit Suisse en Europa. ¿Considera que los bancos españoles, y en general, el sector financiero europeo, han demostrado una alta capacidad de resiliencia ante estos escenarios de inestabilidad?

La caída de **Silicon Valley Bank**, en el mes de marzo, ha sido la primera de las recientes crisis bancarias en EEUU y posiblemente la más representativa. Se trata de un caso de **mala gestión de los riesgos de tipo de interés y de liquidez**, así como de un deficiente gobierno corporativo porque la dirección del banco no supo detectar estos riesgos. Además, en EE.UU. este tipo de entidades no tienen que cumplir los estándares internacionales de Basilea en materia prudencial bancaria, cuestión que está siendo analizada por el Fondo Monetario Internacional en el marco de su *Financial Sector Assessment Program*. La supervisión poco estricta de este tipo de entidades es otro motivo por el que no fue posible identificar la acumulación de riesgos. Como nota positiva, **tanto la Reserva Federal como el FDIC** (sistema americano de garantía de depósitos) **adoptaron medidas contundentes para paliar la crisis de confianza y proteger a los depositantes**, dado que las fugas de depósitos y el contagio financiero son, hoy en día, mucho más rápidos que en el pasado. Es indudable que la digitalización permite innumerables eficiencias y es muy positiva, pero también facilita, con un click, el movimiento masivo de depósitos sin necesidad de hacer cola en la puerta de las sucursales. Y hoy en día **las redes sociales pueden acelerar e intensificar la volatilidad y la incertidumbre**.



El caso de **Credit Suisse** plantea cuestiones distintas. Se trata de un gran banco considerado "sistémico global" por el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB). La entidad arrastraba desde hacía años importantes problemas de modelo de negocio y de gobierno corporativo. Realizó **arriesgadas operaciones de activo** y cometió importantes errores en la gestión del patrimonio de sus clientes. Asimismo, la entidad se ha enfrentado a preocupantes **escándalos** de blanqueo de capitales, corrupción, evasión fiscal e incluso espionaje corporativo. Aunque sobre el papel cumplía con todas las ratios de capital y liquidez, había señales negativas en el mercado desde hacía tiempo, por lo que la incertidumbre derivada de las quiebras de **SVB** y **Signature Bank**, dio lugar a una importante salida de depósitos que, en tan sólo una semana, forzó la venta de carteras a pérdida y la fusión con UBS. Debe resaltarse que dicha fusión ha tenido que acompañarse con unos 9.000 millones de francos suizos (1 € aprox 0,97 CHF) en garantías públicas ante eventuales riesgos legales, así como con una línea de liquidez de más de 100.000 millones por parte del banco central. Aunque la amortización de CoCos en la fusión está siendo muy cuestionada y la concesión de garantías públicas está siendo duramente criticada por el parlamento y la ciudadanía, sí que resulta interesante la importante **aportación de liquidez del banco central suizo** gracias al establecimiento de un **backstop** público.

Estos episodios son muy distintos a la situación de la banca europea, que está **bien capitalizada**, bien supervisada y cumple en su gran mayoría con estrictos estándares contables. Todo esto ayuda a explicar que, pese a observarse cierta volatilidad en los mercados de la Unión Europea, **el sector se está mostrando resistente** y no se observa una pérdida de confianza en las entidades.

Respecto a los **bancos españoles** resaltaría dos cosas. Primero, que se encuentran entre los que mejor hacen frente al escenario adverso contemplado en los **test de estrés** de la Autoridad Bancaria Europea. Segundo, que los **nombramientos de los altos directivos y los miembros de los consejos de administración** deben someterse a uno de los procesos de evaluación previa de la idoneidad más rigurosos de la Unión Europea, tanto por parte de las propias entidades como de los supervisores.

Todo esto es una garantía y es el resultado de las **intensas reformas regulatorias y supervisoras** que han tenido lugar desde la crisis financiera, así como de la mejor gestión del riesgo por parte de las entidades. Sin duda, en la Unión Europea hemos aprendido las lecciones de la crisis financiera. Se han reforzado los **estándares en materia prudencial y contable**. Se ha mejorado la supervisión bancaria y creado un **supervisor único** para las principales entidades de la eurozona, el **Mecanismo Único de Supervisión**. Se ha creado un Mecanismo Único de Resolución bancaria que, pese a ser mejorable, obliga a las entidades a incrementar considerablemente su capacidad para afrontar pérdidas sin requerir ayudas públicas.

Pero no debemos caer en la autocomplacencia y pensar que todo el trabajo está hecho. Por ejemplo, en el momento actual estamos terminando de negociar el paquete bancario que implementará los **estándares prudenciales de Basilea III**, reforzará los criterios de **gobernanza bancaria** (*Fit and Proper*) y regulará de forma más estricta las sucursales de entidades de terceros países. En mi opinión, es conveniente regular de manera armonizada estas sucursales de terceros países para asegurar que los problemas bancarios en otras partes del mundo no perjudiquen directamente a los ciudadanos europeos.

Respecto a los bancos españoles resaltaría dos cosas. Primero, que se encuentran entre los que mejor hacen frente al escenario adverso contemplado en los test de estrés de la Autoridad Bancaria Europea. Segundo, que los nombramientos de los altos directivos y los miembros de los consejos de administración deben someterse a uno de los procesos de evaluación previa de la idoneidad más rigurosos de la Unión Europea, tanto por parte de las propias entidades como de los supervisores.

Según su opinión, ¿cuáles son los principales retos que afronta el sector financiero europeo en el medio y largo plazo?

Desde el punto de vista del regulador es esencial **culminar la Unión Bancaria**. Sería un grave error tropezar dos veces en la misma piedra y no completar este importante proyecto hasta que nos volvamos a enfrentar, eventualmente, a una gran crisis financiera.

Por tanto, debemos **mejorar el marco de gestión de crisis bancarias**, de manera que los procedimientos de resolución con suficiente financiación de la industria sea la regla. Esto evitaría tener que utilizar dinero público, que supone un coste elevado para el contribuyente, tiene mala aceptación social y su uso puede verse cuestionado y dificultado por los parlamentos nacionales. Además, la experiencia muestra que, en los procesos de resolución, especialmente de entidades de cierto tamaño, es esencial contar con **líneas de liquidez** potentes por parte del banco central. Debería crearse un esquema para que **el BCE pueda aportar liquidez en resolución con un backstop público**, ya sea el aval del Mecanismo Europeo de Estabilidad o la garantía de los Estados miembros a través de emisiones de deuda conjunta por parte de la Comisión.

Debemos mejorar el marco de gestión de crisis bancarias, de manera que los procedimientos de resolución con suficiente financiación de la industria sea la regla.

Asimismo, la Eurozona debe contar lo antes posible con un **Fondo Europeo de Garantía de Depósitos**, el EDIS, que cubra por igual a todos los depositantes independientemente de su país de origen en la Unión Bancaria. En momentos de volatilidad e incertidumbre financiera, el EDIS permitiría mantener una **mayor confianza** de los depositantes. Como mencionábamos antes, los casos de SVB y Credit Suisse ponen de manifiesto que, hoy en día, las salidas de depósitos ante pánicos bancarios son muy rápidas, por lo que esta cuestión es aún más importante.

También es necesario alcanzar un mayor grado de **integración financiera** que efectivamente nos permita hablar de un sector financiero europeo. Actualmente, los niveles de fragmentación financiera son muy elevados, tanto en la banca como en los mercados de capitales, dando lugar a una ineficiente asignación del ahorro y la inversión. Existen **pocos incentivos para las fusiones bancarias transfronterizas**, dado que la actual regulación limita las sinergias y eficiencias que podrían lograrse. Y la financiación no bancaria

debe desarrollarse más, para **introducir competencia** en los mercados financieros, para **reducir la dependencia de la financiación bancaria** y para permitir una **mejor financiación** de proyectos con elevado componente de intangibles. Es decir, debe profundizarse más rápido y de manera más intensa en la **Unión del Mercado de Capitales**.

Una última cuestión en el **ámbito regulatorio**. Hay países de la Unión que podrían hacer mayores esfuerzos para mejorar sus sistemas bancarios. Aunque no se trata de una cuestión que deba preocupar desde el punto de vista de la confianza y la credibilidad en los bancos en el momento actual, sí que redundaría en una mejor financiación de familias y empresas, así como en mayor solidez del sistema. Las reformas realizadas en España tras la crisis financiera, por ejemplo la reforma de las cajas de ahorro, las mejoras en el gobierno corporativo o el adecuado saneamiento de las entidades, son claros ejemplos del tipo de medidas que pueden adoptarse en algunos países.

El sector se enfrenta a una **creciente presión competitiva** por parte de nuevos jugadores, muy digitalizados y con una elevada capacidad para explotar la economía de los datos. La creciente competencia de las grandes plataformas de internet y la aparición de **nuevos modelos de negocio** en áreas consideradas maduras, como los pagos y la concesión de préstamos, son indudablemente positivas para el cliente bancario y para la sociedad. Pero presentan un reto creciente para el sector bancario, que debe **digitalizarse mejor, ganar eficiencia y mejorar sus productos y servicios** para asegurar la fidelidad de sus clientes.

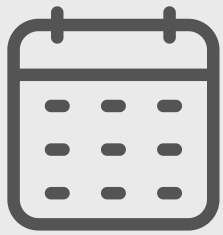
Otro reto estructural relevante es que Europa debería alcanzar **tasas de crecimiento del PIB** más elevadas y sostenibles a medio y largo plazo. Es evidente que una economía más fuerte, más innovadora y que permita crear empleos de mayor valor añadido, redundará en un **mayor dinamismo y solidez** del sector financiero. La **transición verde** y la **transformación digital** deben ser ejes importantes para el relanzamiento de la economía europea, pero no deben ser los únicos.

Y no debemos olvidar que la solidez de las finanzas públicas también repercute en los costes de financiación de los bancos, especialmente de aquellas entidades medianas y pequeñas menos internacionalizadas. Por ejemplo, la colocación de deuda subordinada o de instrumentos elegibles para el MREL de las entidades medianas será más cara, lo que recortará su rentabilidad y, en consecuencia, su capacidad para reforzar la base de capital de máxima calidad.

Desde el punto de vista coyuntural, el principal reto sería el nuevo entorno económico y geopolítico. Venimos de una década de tipos cero o negativos y eso era una excepción que ahora se está corrigiendo. La inflación y los tipos de interés han experimentado incrementos significativos en los últimos tiempos. Esto es consecuencia de un contexto marcado por las rupturas de las cadenas de valor tras la pandemia, diversos cambios en el mercado de trabajo o la invasión de Ucrania por parte de Rusia y su impacto en el precio de las materias primas y la energía. Respecto a España, debemos estar preparados para el momento en que las nuevas reglas fiscales entren en vigor, previsiblemente en 2025, dado que seguramente se nos exigirá cierto **ajuste fiscal estructural** en un contexto de tipos de interés más elevados.

Sin lugar a dudas, entender estas vulnerabilidades y tomar decisiones para corregirlas será esencial para **lograr un sistema financiero más sólido**, más eficiente y que aporte más al desarrollo económico y social de España y de Europa.





PRÓXIMAS EDICIONES DEL SFF MAGAZINE

**SEPTIEMBRE
2023**

Dossier:

**Tendencias en la industria
de fondos: inversión en
infraestructuras y energía**

**DICIEMBRE
2023**

Dossier:

**El gobierno corporativo y
las mejores prácticas en el
sector bancario**

**MARZO
2024**

Dossier:

**Tendencias globales de
la industria financiera**

**Utilice el SFF Magazine como
herramienta de comunicación
para posicionar su empresa**

Contacte con nosotros para más información sobre las
posibilidades de promoción disponibles a través del
SFF Magazine



More information:
luxemburgo@e-camara.com
www.sff-camara.com



MEET THE TEAM

TMF Group

Entrevistamos Joel Cárdenas y David Burgos, *Executive Director* y *Commercial Director*, respectivamente, de TMF Group, proveedor líder de servicios administrativos críticos, que ayuda a sus clientes a invertir y operar con seguridad en todo el mundo. Nos hablan sobre la actividad global de TMF Group y las particularidades de su oficina luxemburguesa.



Joel Cardenas, Executive Director & Market Head of Business Development y **David Burgos**, Commercial Director en TMF Group.

TMF Group es en la actualidad un operador internacional de reconocido prestigio. ¿Podrían presentarnos su empresa en pocas palabras?

(Joel) ¡Claro! TMF Group, fundado en 1988 en los Países Bajos, es **uno de los principales proveedores de servicios administrativos esenciales**. Llevamos casi 50 años forjando nuestra reputación, la cual es fundamental para nosotros, nuestros clientes, nuestros socios comerciales y, por supuesto, nuestros inversores.

Nuestra oficina de Luxemburgo cuenta con **más de 350 empleados** cuya experiencia sirve a un amplio abanico de clientes, como fondos de capital privado o inmobiliario, mercados de capitales, clientes privados y grandes empresas.

(David) En TMF Group, estamos orgullosos de la confianza que inspiran en la actualidad los niveles de **gobernanza y calidad**. Prestamos los servicios administrativos que nuestros clientes necesitan para gestionar entidades jurídicas de forma eficaz y conforme a la normativa vigente. Nuestra oferta abarca **una gama completa de servicios**, desde la administración de fondos, la domiciliación, la designación de directores, la secretaría corporativa y la contabilidad, hasta el cumplimiento de las obligaciones fiscales, la consultoría global de RRHH y la gestión de nóminas, los servicios regulatorios (FATCA/CRS, MDR (Reglas de Divulgación Obligatoria) /DAC6, Registro de Beneficiarios Efectivos...), AIFM, servicios de depositaria y servicios para accionistas, entre otros.

Podemos leer "Alcance global, conocimiento local" como parte de la marca de TMF Group, ¿qué significa esto para TMF, sus clientes, sus socios comerciales...?

(Joel) Estamos presentes en **86 jurisdicciones**, con 21 oficinas gestionadas íntegramente por TMF Group y **más de 10.000 empleados**; en un mundo complejo, en continua evolución, nuestros profesionales altamente cualificados están preparados para ayudar a nuestros clientes a operar con seguridad y cumplir plenamente con la normativa.

(David) De hecho, esta presencia global, combinada con la **experiencia local**, es un factor diferenciador clave de nuestro Grupo. Tenemos módulos de formación globales, adaptados localmente a cada mercado que siguen nuestros colegas en todo el mundo para garantizar esta especialización. Estamos orgullosos de nuestra exhaustiva estrategia de formación.

(Joel) También tenemos, por ejemplo, en nuestra oficina de Luxemburgo, más de 50 nacionalidades diferentes para **atender a nuestros clientes de diferentes jurisdicciones de todo el mundo**, con algunos equipos especializados, ya que creemos que este enfoque cultural puede marcar la diferencia, en el caso de países de habla española, portuguesa y china.

(David) Por ejemplo, tenemos colegas de Argentina, Colombia, Portugal, Brasil o España para atender a nuestros clientes de Iberia y Latinoamérica.

Han mencionado "un mundo complejo en continua evolución": ¿cómo puede afectar esto al día a día de la empresa?

(Joel) Hemos pasado a un **entorno profesional más regulado y sofisticado** en el que los procesos de cumplimiento de la normativa están plenamente integrados en nuestros servicios generales. En la última década, las directivas, la normativa y la reglamentación contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo, o el plan de acción sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, definido por la OCDE (y su repercusión en la normativa), han cambiado nuestra forma de ver y hacer negocios.

(David) Además, creamos (junto a nuestros departamentos de servicios centrales), un Departamento de Servicios Normativos que se encarga de la aplicación de nuevas disposiciones y normativas. **TMF Group facilita activamente la comunicación y el intercambio entre las oficinas locales**, alineando enfoques, proporcionando formación conjunta y poniendo en marcha proyectos compartidos, al tiempo que garantiza que las oficinas locales creen su propia experiencia y se mantengan informadas sobre las tendencias nacionales, trabajando juntas para clientes internacionales comunes.

El enfoque de vincular lo local con lo global se ve reflejado por el compromiso continuado de TMF Group de elaborar su **Índice anual de Complejidad Corporativa (GBCI)**, que ayuda aún más a nuestros clientes a manejar adecuadamente dicha complejidad a escala mundial.

(Joel) De hecho, el 24 de mayo publicamos la 10ª edición.

¡Ya van diez ediciones!

(David) En efecto, estamos muy orgullosos de ello y preparados para, al menos, otros diez años.

Ustedes forman parte de la oficina luxemburguesa de TMF Group, ¿qué particularidades tiene esta oficina?

(Joel) Como saben, Luxemburgo es líder mundial en distribución de fondos y el segundo mayor centro de fondos de inversión del mundo, con unos 5,2 billones de euros en activos administrados, batiendo récords cada año. **Nuestra jurisdicción es conocida internacionalmente por su estabilidad, desde el punto de vista político y económico**, y ofrece el marco perfecto para los inversores y las empresas en general.

(David) En este contexto, **la oficina luxemburguesa de TMF Group es una de las más grandes, donde atendemos a clientes de Fondos, Mercados de Capitales, y clientes privados y corporativos de altos patrimonios.** Además, TMF Fund Management, nuestra sociedad gestora de fondos que presta servicios tanto a fondos de inversión alternativos (AIFs, en sus siglas en inglés) como a organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (UCITS, en sus siglas en inglés), es clave en nuestra estrategia de fondos, contribuyendo a desarrollar nuestro negocio de administración de fondos. Estamos autorizados a prestar servicios externos de AIFM a través de estructuras de fondos centradas en el cliente. Esto incluye la necesaria gestión de carteras y riesgos, con nuestros expertos estableciendo el perfil de riesgo de cada AIF y asegurándose de que cumple todos los requisitos reglamentarios. También cubrimos la distribución y el apoyo a la comercialización, los informes del anexo IV y otros servicios auxiliares, para que pueda estar seguro de que todo está bajo control.

(Joel) Si a este elemento añadimos su excepcional equipo, nuestra posición como proveedor líder de soluciones integradas para gestoras de fondos es sobresaliente. Un buen ejemplo es que **hemos sido reconocidos como “Mejor Solución para empresas de administración de fondos” (ManCo) en los Private Equity Wire European Awards 2023.**

Enhorabuena, deben sentirse muy orgullosos de este reconocimiento como mejor solución ManCo. Fintech, Digitalización, IA... son términos cada vez más habituales en nuestros días, ¿cómo ve TMF Group el futuro de las relaciones comerciales y la aplicación de la tecnología?

(Joel) Hacer que un mundo complejo sea sencillo para nuestros clientes es uno de nuestros objetivos, al tiempo que nuestros clientes se centran en su actividad principal. Queremos que nuestros clientes nos reconozcan por nuestro impecable servicio y nuestra estrategia para el futuro es seguir invirtiendo en tecnología e innovación. Nuestro objetivo es **seguir ofreciendo servicios excepcionales al tiempo que mejoramos la exclusiva combinación de nuestros expertos y nuestra capacidad de prestación de servicios** en todas y cada una de las jurisdicciones en las que operamos.

(David) Así es, queremos que nuestros clientes se centren en lo que realmente les importa. Reconocemos que **la innovación y la tecnología son uno de los pilares del futuro** y seguiremos marcando la diferencia, en este mundo de negocios tan sumamente competitivo. Nuestra estrategia digital aporta capacidades tecnológicas que permiten crear nuevos modelos de prestación de servicios digitales, mejorar la experiencia del cliente y proporcionar valiosos indicadores y herramientas de análisis.

(Joel) Queremos que el TMF Group sea famoso no sólo por sus excepcionales servicios, sino también por las soluciones que ofrece a sus clientes...

(David) ...como **nuestra plataforma digital de última generación para clientes o la solución de nómina global inteligente.**





Artículos

- últimas tendencias en finanzas sostenibles en la UE y próximos desafíos
- Temas de actualidad en materia de precios de transferencia e IVA para las empresas luxemburguesas
- Aprobación del MiCA: El Parlamento Europeo despeja el camino hacia el nuevo Reglamento de Mercados de Criptoactivos

Pérez-Llorca



Sonsoles Centeno
Managing Partner
Pérez Llorca's Brussels office



Josefina García Pedroviejo
Financial Services Partner
Pérez Llorca

19

ARTÍCULO

Últimas tendencias en Finanzas Sostenibles en la UE y próximos desafíos

En 2018, la Unión Europea estableció la primera **Estrategia de Finanzas Sostenibles**. En ella, se trazaba una hoja de ruta para potenciar el rol de las finanzas como motor del cambio en el tejido productivo europeo, con el objetivo de lograr un modelo económico más sostenible y coherente con los objetivos del **Pacto Verde Europeo**. La Estrategia de Finanzas Sostenibles se actualizó en julio de 2021.

El peso de las finanzas sostenibles en Europa avanza en paralelo al progreso hacia la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, el Acuerdo de París y el Pacto Climático de Glasgow. La confianza de los inversores en la rentabilidad de las inversiones sostenibles en Europa ya se ha hecho notar, por ejemplo, en **el crecimiento de los fondos de inversión que operan en el continente bajo criterios ESG**. De hecho, según la Asociación Europea de Fondos y Gestión de Activos, el volumen de activos gestionados ha aumentado un 197 % desde 2016.

En este contexto, el sector financiero, impulsado por su demanda potencial y la nueva regulación que está por llegar, ha ido desarrollando cada vez más productos que integran **factores ESG**, movilizandando parte de su cartera en esta dirección. Además, cada vez más estudios sostienen que las empresas calificadas como sostenibles son más resilientes, y que esta menor volatilidad les permite reducir el riesgo y superar la rentabilidad media del mercado.

A pesar de acontecimientos sin precedentes como la pandemia y la guerra de Ucrania, la legislación sobre finanzas sostenibles ha seguido avanzando, con hitos como la entrada en vigor del Reglamento Delegado, conocido como **MiFID II Verde**, en agosto del año pasado. Sin embargo, las inquietudes emergentes sobre la veracidad de los productos sostenibles han obligado a **controlar las prácticas de lavado verde, social y de impacto**, así como a evaluar las limitaciones de los mercados, a las que la inversión sostenible no es inmune.

En cuanto al marco normativo, centrado en la Estrategia de Finanzas Sostenibles de la UE, quedan pendientes desarrollos que afectan a directivas y reglamentos clave, como la taxonomía ambiental y social (que está en fase de borrador), las etiquetas de sostenibilidad, las normas sobre informes de sostenibilidad de los intermediarios financieros, el Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles (SFDR) y los criterios operativos que permiten su interpretación. Tampoco podemos ignorar que la MiFID II Verde exige la inclusión de preguntas relacionadas con la sostenibilidad en la encuesta obligatoria que se hace a los inversores para definir su nivel de información y elección de productos sostenibles.

“Otro hito importante será la Directiva sobre nuevas normas para fundamentar alegaciones ecológicas. El objetivo de esta Directiva es completar el marco normativo europeo de protección de los consumidores estableciendo normas para hacer frente a las falsas alegaciones medioambientales realizadas por los operadores comerciales en sus relaciones con los consumidores, y permitir a los consumidores iniciar fácilmente reclamaciones contra estos operadores.”

Otro hito importante será la Directiva sobre nuevas normas para fundamentar alegaciones ecológicas (conocida como “Green Claims Directive”). El objetivo de esta Directiva es completar el marco normativo europeo de protección de los consumidores estableciendo normas para hacer frente a las falsas alegaciones medioambientales realizadas por los operadores comerciales en sus relaciones con los consumidores, y permitir a los consumidores iniciar fácilmente reclamaciones contra estos operadores.

Por otro lado, la actualización de la Directiva de Información No Financiera de la UE, traspuesta a la legislación española en 2018, también será clave para las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), ya que en 2024 será sustituida por la **Directiva de Información de Sostenibilidad Corporativa**. Será fundamental que los mercados y sus operadores se adapten a una visión realista de los tiempos.

En la misma línea, otro de los aspectos clave mencionados anteriormente es **el control y sanción de las malas prácticas en materia de sostenibilidad**, incluyendo el denominado “green-, social- and impact-washing”. En este sentido, cabe destacar las últimas indicaciones y directrices emitidas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (AEVM), que tratan de frenar el abuso de los términos “verde” o “sostenible” en la denominación de los productos de inversión. Paralelamente, los distintos reguladores nacionales están realizando un importante esfuerzo para vigilar y evitar que se apliquen fraudulentamente etiquetas de sostenibilidad a distintos productos financieros (bonos, fondos de inversión, etc.).

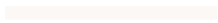
Por último, en cuanto a la incorporación de factores de sostenibilidad en los mercados financieros, cabe destacar la reciente aprobación del **Estándar de Bonos Verdes de la UE**, que establece normas voluntarias para emisores públicos y privados con el fin de proporcionar un marco legal común para la emisión de bonos verdes en la UE e impulsar el mercado de estos bonos, que deben invertir al menos el 85% del capital captado en proyectos relacionados con la sostenibilidad.

De esta breve descripción se deduce que los principales desafíos para la inversión sostenible en la UE están relacionados con el desarrollo y la aplicación del marco normativo a escala europea y nacional. Sin embargo, cabe preguntarse si toda esta reglamentación es positiva y necesaria.

Aún es pronto para juzgar, teniendo en cuenta que el objetivo último de esta legislación es luchar contra el cambio climático, y que en muchos casos la legislación aún se está tramitando o se encuentra en una fase muy preliminar de aplicación. Sin embargo, **hay que tener cuidado con el exceso de regulación**, que puede obstaculizar la competitividad de las empresas y hacer que las inversiones se dirijan a otras regiones del mundo.

De hecho, la Unión Europea debe tener en cuenta que nos enfrentamos a un problema global, lo que significa que deben buscarse soluciones globales basadas en normas internacionales para alcanzar el objetivo de alcanzar la neutralidad climática en el continente. Además, hay que tener en cuenta que **los resultados no son a corto plazo** y trascienden los ciclos políticos. Por ello, deben incluirse periodos transitorios realistas, así como obligaciones que puedan cumplirse en función de las circunstancias específicas de cada sector y tipo de empresa, asegurando que estén siempre en consonancia con otras políticas públicas y manteniendo un diálogo adecuado con el sector privado.

En última instancia, toda regulación de lo que se ha definido como “finanzas sostenibles” no debe verse como un objetivo en sí mismo, sino como un medio para **transformar el modelo económico y social y responder a los retos del cambio climático y la destrucción del medio ambiente**, mejorando así la calidad de vida de las generaciones presentes y futuras. ¿Lo lograremos?





Antonio A. Weffer
Principal,
Transfer Pricing Country
Baker McKenzie



Antonio Merino
Avocat à la Cour, Head of VAT,
Senior Tax Associate
Baker McKenzie

Temas de actualidad en materia de precios de transferencia e IVA para las empresas luxemburguesas

22

ARTÍCULO

**Baker
McKenzie.**

El **IVA** es una importante fuente de ingresos para todos los Estados miembros de la UE. También es **una importante fuente de financiación del presupuesto de la UE**, ya que el 0,3% del IVA recaudado a nivel nacional se transfiere a la UE como recursos propios, lo que representa el 12% del presupuesto total de la UE¹.

En la actualidad, las empresas se resisten a expandir su actividad a mercados pequeños debido a los costes que supone el cumplimiento de las obligaciones en materia de IVA. Además, el actual sistema de IVA de la UE no parece estar totalmente alineado con la manera actual de hacer negocios en un contexto digital.

Interacciones entre los precios de transferencia y el IVA en Luxemburgo

Por un lado, los **precios de transferencia** interesan cada vez más a los contribuyentes luxemburgueses a la hora de hacer negocios. De hecho, los precios de transferencia son significativos tanto para los contribuyentes como para las autoridades fiscales porque determinan en gran medida los ingresos y gastos, y por tanto los beneficios imposables, de las empresas vinculadas en distintas jurisdicciones fiscales.

Según la OCDE², "los precios de transferencia son los precios a los que una empresa transfiere bienes físicos e inmateriales o presta servicios a empresas vinculadas. Dos empresas están vinculadas si una de ellas participa directa o indirectamente en la gestión, el control o el capital de la otra, o si las mismas personas participan directa o indirectamente en la gestión, el control o el capital de ambas empresas."

¹ Exposición de motivos de la Propuesta de Directiva del Consejo por la que se modifica la Directiva 2006/112/CE en lo que respecta a las normas del IVA para la era digital.

² Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y autoridades fiscales, Preámbulo, enero de 2022

Por otro lado, el Impuesto sobre el Valor Añadido ("IVA") es un impuesto general que grava las **actividades comerciales** de producción y distribución de bienes y prestación de servicios, y que recae en última instancia sobre el consumidor final. Este impuesto se recauda en cada etapa de la cadena de producción y distribución y su objetivo es la neutralidad, independientemente del número de transacciones que se realicen. El IVA grava, en particular, las siguientes operaciones: (1) las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por sujetos pasivos en el ejercicio de su actividad económica, (2) las adquisiciones intracomunitarias de bienes efectuadas por sujetos pasivos y particulares y (3) las importaciones de bienes efectuadas por sujetos pasivos y particulares.

En Luxemburgo, las autoridades tributarias en materia de fiscalidad directa³ e indirecta⁴ están intensificando la supervisión de los expedientes sobre precios de transferencia e IVA. Esto se refleja en el **mayor número de casos juzgados por los tribunales administrativos y judiciales luxemburgueses**. A este respecto, las empresas suelen considerar los precios de transferencia como una cuestión relativa al impuesto de sociedades, mientras que, en realidad, los ajustes de los precios de transferencia pueden tener repercusiones en el IVA. Más concretamente, un ajuste de los precios de transferencia puede dar lugar a una entrega de bienes o una prestación de servicios a efectos del IVA, repercutiendo a la baja o al alza la contraprestación inicial.

Las interacciones entre los precios de transferencia y el IVA son aún más relevantes desde el 31 de julio de 2018. A partir de esa fecha, el artículo 80 de la Directiva del IVA⁵ se aplica en Luxemburgo: el principio de libre competencia es más que una declaración de intenciones mediante la introducción de un nuevo apartado 3 insertado en el artículo 28 de la Ley del IVA de Luxemburgo⁶. Antes, la única referencia a los precios de transferencia en el ámbito del IVA era el principio de libre competencia previsto en el artículo 32 de la Ley del IVA luxemburguesa en relación con el intercambio de bienes/servicios sin contraprestación en efectivo tal y como prevé el artículo 31 de la Ley del IVA luxemburguesa.

Por lo tanto, la **Ley del IVA luxemburguesa** ya contempla los siguientes escenarios :

- la contraprestación recibida por el proveedor es inferior al valor normal de mercado y el beneficiario tiene un derecho limitado de recuperación del IVA soportado en Luxemburgo;
- la contraprestación recibida por el proveedor es inferior al valor normal y el proveedor tiene un derecho limitado de recuperación del IVA soportado, cuando la entrega está exenta de conformidad con el artículo 44 de la Ley del IVA luxemburguesa (es decir, exenciones que no dan derecho a recuperar el IVA soportado); y
- la contraprestación pagada por el beneficiario es superior al valor normal y el proveedor goza de un derecho limitado de recuperación del IVA soportado.

En pocas palabras, las autoridades luxemburguesas en materia de IVA quieren atajar las situaciones en las que un contribuyente atenúa artificialmente el importe del IVA cuando éste representa un coste final o aumenta su derecho de recuperación del IVA soportado.

Las interacciones entre los precios de transferencia y el IVA son aún más relevantes desde el 31 de julio de 2018. A partir de esa fecha, el artículo 80 de la Directiva del IVA⁵ se aplica en Luxemburgo: el principio de libre competencia es más que una declaración de intenciones mediante la introducción de un nuevo apartado 3 insertado en el artículo 28 de la Ley del IVA de Luxemburgo⁶.

³ Administration des Contributions Directes

⁴ Administration de l'Enregistrement, des Domaines et de la TVA

⁵ Directiva del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido

⁶ Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido de 12 de febrero de 1979, en su versión modificada

No existe una definición de "contraprestación" ni en la Directiva del IVA ni en la Ley del IVA luxemburguesa. No obstante, por "**contraprestación**" se entenderá **todo lo recibido a cambio de la entrega de bienes o la prestación de servicios**, incluidos los gastos accesorios, las subvenciones públicas o los impuestos distintos del IVA y, en caso de operación de trueque, el valor de los bienes y/o servicios recibidos a cambio.

Estas disposiciones contra la evasión fiscal cumplirán pronto su quinto aniversario y, sin duda, han contribuido a aumentar el número y la complejidad de los litigios. Las autoridades del IVA luxemburguesas pueden realizar sus comprobaciones al llevar a cabo una auditoría del IVA o, también probablemente, al comprobar las transacciones transfronterizas utilizando el Sistema de Intercambio de Información sobre el IVA (VIES).

Sobre la base de lo anterior, **los contribuyentes luxemburgueses deben anticipar los aspectos relativos a los precios de transferencia de todas sus operaciones internas a nivel de grupo establecidas con arreglo al enfoque basado en el mercado**, proporcionando una documentación coherente, pertinente y completa sobre los precios de transferencia, de conformidad con el marco jurídico luxemburgués y las normas internacionales en materia de precios de transferencia.

La iniciativa "El IVA en la era digital". ¿En qué consiste y cuáles son los cambios previstos?

La Comisión Europea puso en marcha la iniciativa IVA en la Era Digital ("**ViDA**"), un ambicioso plan de acción para lograr una fiscalidad justa de las transacciones económicas tradicionales y las realizadas a través de internet en la era digital. Al mismo tiempo, el objetivo de la Comisión Europea es hacer que **el sistema del IVA sea más resistente al fraude** adoptando y promoviendo la digitalización.

Las reformas entrarían en vigor gradualmente entre el 1 de enero de 2024 y el 1 de enero de 2028. Así, la propuesta puede dividirse en tres acciones principales, como se indica a continuación:

- (1) Modernización respecto a las obligaciones de declaración del IVA (facturación electrónica),
- (2) abordar los retos de la economía de plataformas digitales (introducción de la obligación de recaudación del impuesto para las plataformas digitales), y
- (3) evitar las obligaciones de cumplimiento del IVA en más de un Estado miembro de la UE (ampliación de la ventanilla única ("**OSS**") + medida de simplificación para la transferencia de bienes propios).

1 - Facturación electrónica (a partir de 2024)

La facturación electrónica sería la norma general para la emisión de facturas en las transacciones cuyo destinatario esté establecido en otro Estado miembro de la UE.

Las facturas tendrían que incluir menciones adicionales (por ejemplo, información sobre cuentas bancarias) y cierta información tendría que compartirse próximamente con las autoridades del IVA. Esto significa que **ya no sería necesario presentar listados de ventas de bienes/servicios a nivel europeo**, ya que la información comunicada se compartirá entre los Estados miembros de la UE.

El objetivo de esta medida no es armonizar los procedimientos a escala de la UE, ya que **la facturación electrónica y la notificación digital solo serían obligatorias para las transacciones transfronterizas de la UE** (opcionales para las transacciones nacionales).

No obstante, existe el riesgo de que esta medida resulte gravosa para algunos sujetos pasivos, ya que generará más obligaciones administrativas.

2 - Introducción de una obligación fiscal para las plataformas digitales (a partir de 2025)

Esta medida ha estado muy probablemente motivada por la "brecha del IVA", es decir, la diferencia estimada entre el IVA adeudado y los ingresos reales del IVA.

El auge del modelo empresarial de economía de plataformas digitales ha provocado nuevos problemas para el sistema del IVA (por ejemplo, la desigualdad del IVA). Una economía de plataforma digital puede definirse como un modelo de transacciones multilaterales en el que intervienen tres o más partes y una plataforma en línea facilita las transacciones.

En consecuencia, se establecerá un "régimen de proveedor" para las plataformas digitales cuando faciliten la prestación de servicios de transporte de pasajeros y de alojamiento de corta duración (≤ 45 días). Las plataformas digitales serán responsables de recaudar y remitir el IVA a las autoridades competentes. El lugar de prestación debe ser el lugar donde se realiza la transacción subyacente, según la Directiva del IVA.

Se ampliaría el ámbito de aplicación del actual "régimen de proveedor asimilado" a las plataformas de ventas online que facilitan la venta de bienes: estas se considerarían siempre un revendedor asimilado. Esto significa que todas las ventas de bienes situadas en la UE y facilitadas por las plataformas de ventas online entrarían en el ámbito de aplicación del régimen ampliado de "proveedor asimilado" (independientemente de la ubicación del vendedor).

Se ampliaría el ámbito de aplicación del actual "régimen de proveedor asimilado" a las plataformas de ventas online que facilitan la venta de bienes: estas se considerarían siempre un **revendedor asimilado**. Esto significa que todas las ventas de bienes situadas en la UE y facilitadas por las plataformas de ventas online entrarían en el ámbito de aplicación del régimen ampliado de "proveedor asimilado" (independientemente de la ubicación del vendedor). Sin embargo, el régimen ampliado de proveedor asimilado no se aplicaría a los proveedores de servicios que faciliten su número de registro del IVA al operador de la plataforma.

Así, la prestación de servicios de alojamiento y transporte de pasajeros se dividiría en dos prestaciones asimiladas: una entre el prestador de servicios y la plataforma (exenta o fuera del ámbito de aplicación del IVA) y otra entre la plataforma y el consumidor final (sujeta al tipo aplicable).

3 - Ampliación de la OSS y medida de simplificación para la transferencia de bienes propios (a partir de 2025)

Otra medida innovadora sería el **registro único del IVA en toda la UE**: las entregas consideradas de bienes dentro de la UE podrían declararse en la declaración del IVA del sistema OSS. De este modo, se eliminaría la obligación de registro en los Estados miembros de la UE a los que se envíen los bienes propios, puesto que ya no sería necesario declarar una adquisición intracomunitaria de bienes.

⁸ Los particulares y las pequeñas empresas pueden prestar sus servicios sin cobrar IVA a través de una plataforma digital y, con el efecto de las economías de escala y de red, competir directamente con las empresas tradicionales registradas a efectos del IVA.

Además, el **mecanismo de autoliquidación** pasaría a ser obligatorio para las entregas nacionales efectuadas por un proveedor extranjero a un cliente local (actualmente es una opción que se concede a los Estados miembros de la UE). De este modo, se evitaría el registro local a efectos del IVA del proveedor extranjero.

Cabe señalar también el fin de la medida de simplificación de las ventas en consignación: de este modo, una de las "quick fixes ("soluciones rápidas") en vigor desde el 1 de enero de 2020 quedaría desactivada (es decir, la armonización de las normas sobre ventas en consignación en toda la UE) el 31 de diciembre de 2025.

Conclusiones

No es exagerado afirmar que **el IVA y los precios de transferencia están más relacionados que nunca en Luxemburgo**. Por consiguiente, se recomienda encarecidamente a los contribuyentes luxemburgueses que supervisen las operaciones realizadas con partes vinculadas para evitar consecuencias fiscales adversas en Luxemburgo. Las autoridades luxemburguesas del IVA también pueden solicitar documentación sobre precios de transferencia con fines de investigación.

La Directiva del IVA tiene más de cincuenta años (a pesar de varias modificaciones) y, como tal, los requisitos de información por defecto no son digitales. Por lo tanto, **las medidas incluidas en ViDA serán en general más que bienvenidas por las empresas que realizan transacciones transfronterizas**.

La iniciativa ViDA anunciada por la Comisión de la UE en su Plan de Acción 2020 parece bastante ambiciosa pero, en cualquier caso, es **necesaria para asumir la era de la digitalización**. No está claro en este momento si ViDA entrará en vigor a partir del 1 de enero de 2024 en su forma actual y/o calendario propuesto. De hecho, esta iniciativa necesita el consentimiento de los 27 Estados miembros de la UE...





Enric Comabasosa-i-Esqué
Supervising Associate
Arendt & Medernach SA



Marc Mouton
Partner
Arendt & Medernach SA



Aprobación del MiCA: El Parlamento Europeo despeja el camino hacia el nuevo Reglamento de Mercados de Criptoactivos

La primera normativa europea integral sobre **criptoactivos** será pronto una realidad. El Reglamento de Mercados de Criptoactivos ("**MiCA**") de la UE, un elemento clave del Paquete de medidas sobre Finanzas Digitales de la Comisión de la UE, fue aprobado por el Parlamento de la UE el 20 de abril de 2023, y ha sido refrendado por el Consejo de la UE el 16 de mayo de 2023.

Aunque tanto el legislador como el regulador luxemburgueses han colaborado recientemente para dar respuesta a la rápida evolución de los mercados de criptoactivos (por ejemplo, creando requisitos de registro para los proveedores de servicios de activos digitales, o proporcionando directrices sobre activos digitales para las entidades de crédito y los fondos de inversión), **se espera que el MiCA suponga un cambio de paradigma en las normativas actualmente aplicables a los mercados de criptoactivos.**

Este cambio será beneficioso para los proveedores de servicios, ya que creará un marco jurídico más claro y garantizará unas condiciones equitativas para todos los agentes del mercado. Además, beneficiará a los usuarios al introducir diversas medidas de protección, lo que la convierte en una normativa muy esperada e importante.

El MiCA se aplicará a un amplio conjunto de criptoactivos y servicios sobre estos criptoactivos. En este sentido, el MiCA se aplicará, por supuesto, a las criptomonedas más conocidas, como el Bitcoin, así como a activos menos conocidos, como los tokens de utilidad (es decir, criptoactivos destinados a dar acceso a bienes o servicios), y ciertos criptoactivos que pretenden mantener un valor estable, como los tokens de dinero electrónico y los tokens referenciados a activos (ART).

Los servicios sobre los citados criptoactivos que se regularán bajo la MiCA incluirán (i) la custodia y administración de criptoactivos, (ii), la explotación de una plataforma de negociación de criptoactivos, (iii) la recepción y transmisión de órdenes de criptoactivos por cuenta de clientes, así como (iv) el asesoramiento y (v) la gestión de carteras de dichos criptoactivos, entre otros.

Es importante señalar que **los tipos de entidades autorizadas existentes** (como bancos, sociedades de inversión y entidades de pago electrónico) **podrán prestar los servicios mencionados.** Para ello, sólo tendrán que cumplimentar un procedimiento de notificación ante la CSSF. La notificación debe contener un conjunto completo de información y documentos y debe presentarse al menos cuarenta días laborables antes de que se lance la oferta.

Las entidades de nueva creación (las CASP) tendrán que seguir un procedimiento de autorización en toda regla y estarán sujetas a requisitos cautelares y de organización específicos.

28

Un nuevo código de conducta para los proveedores de servicios de criptoactivos

Tanto los tipos existentes de entidades autorizadas como los CASP estarán sujetos a un amplio conjunto de normas de conducta específicamente diseñadas para proteger los activos de los clientes cuando se presten servicios de custodia, y que son en cierta medida similares a las del marco regulador de la Directiva MiFID II. Estas obligaciones incluyen, entre otras, el requisito de que los proveedores de servicios lleven un registro de las operaciones a nombre de cada cliente, adopten una política de custodia (que incluya normas y procedimientos para garantizar la custodia y minimizar los riesgos de pérdida por fraude, ciberataques y negligencia), faciliten el ejercicio de los derechos de los clientes, así como la segregación de los activos de los clientes de los activos propios.

Además, **el MiCA exige que los criptoactivos mantenidos en custodia queden aislados del patrimonio del proveedor de servicios,** sin posibilidad de recurso por parte de los acreedores del proveedor de servicios, incluso en caso de su propia insolvencia. Estos últimos requisitos, cuando se tienen en cuenta en relación con los recientes escándalos corporativos en el ámbito de los criptoactivos que hemos visto en las noticias (por ejemplo, en relación con el colapso de FTX), demuestran lo importante que será el nuevo marco regulador para el mercado.

“Tanto los tipos existentes de entidades autorizadas como los CASP estarán sujetos a un amplio conjunto de normas de conducta específicamente diseñadas para proteger los activos de los clientes cuando se presten servicios de custodia, y que son en cierta medida similares a las del marco regulador de la Directiva MiFID II.”

Un conjunto de disposiciones relativas a la emisión de criptoactivos

Los proveedores de servicios en criptoactivos que deseen emitir criptoactivos deberán expedir un libro blanco en el que se describan las características y los riesgos de los criptoactivos en cuestión, de forma similar a lo que ya existe en relación con el régimen de prospectos para la emisión de instrumentos financieros.

Cabe señalar que, **dependiendo del tipo de emisión** (incluso cuando la criptoactivo se emite gratuitamente, o a menos de 150 personas) **o del tipo de criptoactivo** (incluidos los tokens de utilidad), **estos requisitos pueden no aplicarse total o parcialmente.**

Además, teniendo en cuenta los riesgos derivados de las ARTs y los tokens de dinero electrónico, el MiCA impone requisitos adicionales, en particular en materia de autorización, gobernanza, activos de reserva y normas de conducta detalladas, incluidos los requisitos de reembolso). Las ART sólo pueden ser utilizadas por emisores autorizados de ARTs o por entidades de crédito.

Además, algunos de los requisitos pueden no exigirse parcialmente si la emisión sólo se ofrece a inversores cualificados, que deben cumplir las condiciones para los profesionales per se en virtud de la MiFID II, o si los activos emitidos están por debajo de un determinado umbral.

En cuanto a los tokens de dinero electrónico, están sujetos a normas muy específicas en virtud del MiCA como, por ejemplo, en relación con el contenido del libro blanco y la valorización. Además, los tokens de dinero electrónico sólo pueden ser emitidos por entidades de crédito o por entidades de dinero electrónico.

Calendario y próximos pasos

Está previsto que el Reglamento se publique en el Diario Oficial de la UE en junio y entre en vigor en julio de 2023.

Está previsto que el MiCA se aplique a partir de 18 meses después de su entrada en vigor, que tendrá lugar a los veinte días de su publicación en el Diario Oficial de la UE. No obstante, **algunas disposiciones se aplicarán antes**, como los requisitos para las ARTs y los tokens de dinero electrónico, que se aplicarán 12 meses después de su entrada en vigor.

A medida que se acerca la fecha de aplicación, es importante:

- Prepararse para obtener las licencias requeridas o realizar las notificaciones necesarias;
- Empezar a redactar libros blancos, directrices y procedimientos; y
- Revisar los contratos y acuerdos con proveedores externos.

No dude en ponerse en contacto con nosotros y prepárese para la entrada en vigor del MiCA.





Dossier

**Finanzas y la
Industria Espacial
Europea**

La industria espacial: un cambio de paradigma a escala mundial

El sector espacial se encuentra en un **punto de inflexión** similar al que experimentó el transporte aéreo comercial tras la Segunda Guerra Mundial o Internet en la década de los 90.

De acuerdo con un estudio elaborado recientemente por McKinsey & Company, la estimación actual del valor de la industria es de 425.000 millones, una cantidad un **25% mayor que hace cinco años**, y se prevé que alcance 1,4 billones de dólares en 2030.

La llegada de **nuevos actores privados** al sector, como fondos de capital riesgo y grandes fortunas, ha inyectado dinamismo y voluntad de reinversión. Se puede decir que la liberalización del sector privado ha fomentado un entorno más activo de **innovación y progreso**.

Si se mantiene el impulso actual, la financiación comercial de empresas espaciales podría superar a la financiación pública en los próximos 20 años. Esta realidad, supone un cambio de paradigma para la industria.

Así, la financiación del sector privado en empresas relacionadas con el espacio superó los 10.000 millones de dólares en 2021, casi diez veces más que en la última década. Y en 2022, se registró la segunda mayor afluencia de la historia. Si se mantiene el impulso actual, **la financiación comercial de empresas espaciales podría superar a la financiación pública en los próximos 20 años**. Esta realidad, supone un cambio de paradigma para la industria.

Estos nuevos actores privados toleran **grados muy altos de riesgo**, haciendo posible que las compañías que financian proyectos en el sector persigan objetivos más importantes y transformadores para la industria. Esta innovación tecnológica a gran escala está creando la oportunidad de **desplegar más capacidades en el espacio**. Estas capacidades -y los precios a los que pueden ofrecerse- podrían ser la clave para resolver problemas complejos, no sólo para las empresas que las financian, sino también para el conjunto de los ciudadanos y la salud del planeta. Por citar algún ejemplo, recientemente se ha registrado una **aceleración significativa de la curva de costes**: los costes de lanzamiento han caído un 95% (y se espera otra reducción masiva en los próximos años) gracias a la reutilización, la mejora de la ingeniería y el aumento de los volúmenes. También, se está reduciendo el tamaño físico de los activos espaciales. Satélites más pequeños significan menos peso hasta la órbita y, en definitiva, una optimización considerable de los costes a lo largo del tiempo.

Por otro lado no conviene olvidar que, en este nuevo escenario global, el sector privado busca sus propios intereses, que no tienen por qué coincidir con los valores que se espera de las naciones y de sus respectivos sectores públicos. La clave se basa en **buscar el equilibrio para ambas partes**, lo cual requiere una buena supervisión por parte del sector público, un buen marco regulatorio y una cierta flexibilidad para que cada uno de los actores de la industria se centre en su especialidad.

También, existe un problema real con la **basura espacial**, tanto por el uso legítimo del espacio como por los actores nocivos que provocan intencionadamente colisiones espaciales que generan desechos. Aunque hay que preservar la innovación, también es necesario **promover una adecuada regulación** en este sentido.

Si algo no ha cambiado desde la primera era espacial, es la **hegemonía de EEUU**. Por el momento, el resto de actores internacionales está lejos de poder alcanzar su liderazgo. Su presupuesto es el más elevado y empresas como SpaceX o Blue Origin no encuentran todavía competencia en la esfera internacional. La Agencia Espacial Europea (ESA), por ejemplo, tiene un presupuesto tres veces menor que el de la NASA. Sin embargo, y pese a representar en torno solo al 16% del gasto en el sector a nivel mundial, Europa retiene alrededor del 30% de los ingresos en fabricación de satélites, siendo el segundo exportador mundial.

Actores relevantes y ecosistema normativo en la Unión Europea

A nivel europeo la **ESA**, con un presupuesto anual de más de 7.000 millones de euros en la actualidad, es el principal pilar en que se asienta el sector por medio del desarrollo de tecnología y misiones espaciales de todo tipo. La ESA está compuesta por **22 Estados Miembros**. Desde su fundación en 1975, la ESA ha desarrollado con éxito más de un centenar de misiones espaciales y su lanzador Ariane ha realizado más de 200 misiones. Su actividad se agrupa en 10 áreas, que están estructuradas en programas obligatorios y programas opcionales. Todos los Estados Miembros participan en los programas obligatorios siendo su contribución proporcional a su PIB. En los programas opcionales, los Estados Miembros tienen plena libertad para decidir su grado de participación.

Por su lado, la **Comisión Europea** define al sector espacial como **estratégico para Europa e indispensable para su economía y para el bienestar de sus ciudadanos**. El interés de la Comisión Europea se canaliza a través del desarrollo de programas espaciales propios, complementarios a los de la ESA. Al mismo tiempo, la capacidad tecnológica desarrollada en el sector espacial y el acceso a infraestructuras espaciales propias, han demostrado ser poderosas herramientas de política exterior y para las relaciones internacionales. En materia de defensa y seguridad, un sector espacial sólido garantiza el acceso a tecnologías de última generación y otorga protagonismo internacional a los países que disponen de él.

En **abril de 2021**, el Consejo y el Parlamento Europeo adoptaron un Reglamento por el que se crea el **nuevo programa espacial de la UE para los años 2021 a 2027**, que entró en vigor el 1 de enero de 2021 con carácter retroactivo.

Este Reglamento vela por garantizar:

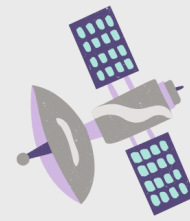
- datos y servicios relativos al espacio de gran calidad, actualizados y seguros;
- mayores beneficios socioeconómicos derivados del uso de dichos datos y servicios, destinados a incrementar el crecimiento y la creación de empleo en la UE;
- mayor seguridad y autonomía de la UE;
- un papel motor más importante para la UE en el sector espacial.

El Reglamento **simplifica el marco jurídico y el sistema de gobernanza de la UE** vigentes y normaliza el marco de seguridad. Mejora y reúne en un solo marco programas de la UE ya existentes, como **Copernicus, Galileo y EGNOS**.

Asimismo, introduce nuevos componentes de seguridad, como el **programa de conocimiento del medio espacial (SSA)** o la nueva **iniciativa de comunicación gubernamental por satélite (Govsatcom)** para supervisar los peligros del espacio y proporcionar a las autoridades nacionales acceso a comunicaciones seguras por satélite.

En febrero de 2022, la Comisión Europea propuso dos nuevas iniciativas para **impulsar la conectividad segura por satélite** y la **gestión del tráfico espacial**:

- El sistema de conectividad segura basado en el espacio de la UE garantiza el acceso mundial a servicios de comunicaciones por satélite seguros y rentables, para comunicaciones gubernamentales y uso comercial. Su objetivo es proteger las infraestructuras esenciales, apoyar la vigilancia y la gestión de crisis, así como permitir la banda ancha de alta velocidad en toda Europa para anticiparse mejor a los retos futuros de nuestra economía.
- En relación a la gestión del tráfico espacial, la proliferación de las aplicaciones de los servicios espaciales implica cada vez más satélites y, por tanto, más tráfico en el espacio. Como la congestión de satélites y los desechos amenazan la viabilidad de la infraestructura espacial, la Comisión Europea y la Alta Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad han presentado un planteamiento de la UE sobre gestión del tráfico espacial (STM). Con ello se reforzarían las capacidades de vigilancia y seguimiento espacial de la Unión (que ya presta servicios de prevención de colisiones a más de 260 naves espaciales europeas) y se establecerían normas y reglamentos claros para un uso seguro y sostenible del espacio.



La UE en el espacio

El sector espacial europeo es el segundo mayor del mundo

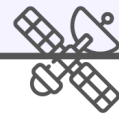
Emplea a más de 231.000 profesionales



Tiene un valor estimado de entre 53.000 y 62.000 millones EUR



1/3 de los satélites del mundo se fabrican en Europa



Más de 30 satélites están en órbita actualmente y más de 25 están previstos en los próximos 10-15 años

El nuevo programa espacial de la UE 2021-2027

14.880 millones EUR

9.020 millones EUR

Sistemas de navegación por satélite

Observación de la Tierra

5.420 millones EUR

400 millones EUR

Componentes de seguridad

Desde la ESA, se está trabajando en **una transformación del sector espacial en Europa en los próximos años.**

La ESA se apoyará más en la industria como un verdadero "socio", de acuerdo a declaraciones recientes del Director General de la ESA, Josef Aschbacher. Se trata de la misma estrategia adoptada por la NASA que prevé, por ejemplo, enviar a sus astronautas a estaciones espaciales comerciales privadas, una vez que la Estación Espacial Internacional (ISS, por sus siglas en inglés) se retire.

Así, las grandes directivas de Europa en materia espacial deberán ser discutidas en la segunda cumbre espacial europea, que tendrá lugar en noviembre de este año en Sevilla (España) coincidiendo con la **Presidencia española del Consejo de la UE.** Sevilla fue designada en diciembre de 2022 como sede de la Agencia Espacial Española (AEE), y en 2024 volverá a ser **capital europea del espacio**, título que ya ostentó en 2019.

Programas emblemáticos de la UE en el ámbito del espacio:

COPERNICUS

Es el programa de observación de la Tierra más ambicioso de la historia, diseñado para proporcionar información precisa, actualizada y de fácil acceso para mejorar la gestión del medio ambiente, comprender y mitigar los efectos del cambio climático y garantizar la seguridad ciudadana. Consiste en un conjunto de sistemas que recopilan datos sobre la Tierra a través de un sistema de satélites, conocidos como Sentinels, y sensores terrenos. Los datos que proporciona Copernicus, convenientemente coordinados y procesados, podrán ser utilizados en multitud de servicios temáticos diseñados para mejorar el cuidado del medio ambiente, la calidad de vida de los ciudadanos y las necesidades humanitarias, y para ayudar a desarrollar políticas más efectivas para garantizar la sostenibilidad de nuestro futuro. Sus servicios se enmarcan en seis grandes categorías: gestión del suelo, el medio marino, la atmósfera, respuesta en situaciones de emergencia, seguridad y cambio climático. Copernicus está coordinado y gestionado por la Comisión Europea. La infraestructura de los satélites es competencia de la Agencia Espacial Europea y el desarrollo de los sensores corresponde a la Agencia Europea de Medio Ambiente y a los países de la UE.

Fuente: <https://www.copernicus.eu/>

GALILEO

Es el sistema global de navegación y posicionamiento por satélite de la UE. Se trata del primer sistema de navegación por satélite de gestión civil, compatible con los sistemas estadounidense y ruso, pero independiente de ellos. El sistema dispondrá de una red de 30 satélites, que se completará en 2020.

Sus aplicaciones son múltiples, destacando la gestión del tráfico, salvamento, protección civil, agricultura, pesca, ingeniería civil y un largo etcétera.

Corresponde a la Comisión Europea la gestión y la financiación completa del programa, a la ESA su diseño y desarrollo, y a la Agencia del GNSS Europeo (GSA) su funcionamiento, en cuanto esté operativo.

Fuente: <https://www.euspa.europa.eu/european-space/galileo/What-Galileo>

EGNOS

Es un sistema europeo de aumentación basado en satélites que mejora la precisión y seguridad del GPS, al pasar de los 10 metros que suele ofrecer este sistema a unos 2 metros (95%), y permitir la utilización del sistema en aplicaciones de seguridad (safety of life) tales como navegación aérea. Al contrario que Galileo, EGNOS es un sistema paneuropeo (no global) y depende del sistema GPS.

Fuente: <https://www.euspa.europa.eu/european-space/egnos/what-egnos>

Luxemburgo: *hub* de referencia internacional en la industria espacial

Desde la creación de SES en 1985, la industria espacial ha experimentado un **crecimiento exponencial** en Luxemburgo. El Gran Ducado es miembro de la ESA desde 2005, y **uno de los mayores contribuyentes financieros per cápita**, prueba de la voluntad del gobierno de invertir estratégicamente en el desarrollo de la industria espacial.

En 2016, el país lanzó la iniciativa **SpaceResources.lu**, con el objetivo de **crear un entorno jurídico favorable para las empresas privadas** en este sector. En 2017, aprobó la **Ley de Recursos Espaciales**, estableciendo así un marco normativo eficiente que garantizaba un alto nivel de protección para inversores, explotadores y mineros. Esto lo convirtió en el segundo país, después de Estados Unidos, en ofrecer un **marco jurídico sobre la exploración y el uso de los recursos espaciales**, garantizando a los operadores privados sus derechos sobre los recursos extraídos en el espacio.

En 2017, aprobó la Ley de Recursos Espaciales, estableciendo así un marco normativo eficiente que garantizaba un alto nivel de protección para inversores, explotadores y mineros. Esto lo convirtió en el segundo país, después de Estados Unidos, en ofrecer un marco jurídico sobre la exploración y el uso de los recursos espaciales, garantizando a los operadores privados sus derechos sobre los recursos extraídos en el espacio.

Esta ley no tiene como objetivo, propósito o efecto allanar el camino a ninguna apropiación nacional del espacio exterior, incluidos la Luna y otros cuerpos celestes propiamente dichos. La ley aclara la **posición nacional de Luxemburgo** sobre el estatus de los recursos que pueden extraerse de esos cuerpos celestes y en el espacio en general. Esta ley también establece las **normas para la autorización y la supervisión de las misiones privadas de exploración espacial**, incluyendo tanto la exploración como la utilización de los recursos espaciales.

El marco legal que creó Luxemburgo por aquel entonces, tenía diferencias importantes con el de Estados Unidos. Este último exigía que las empresas tuviesen más de 50% de capital respaldado en ese país, mientras que el primero no preveía esa limitación. Gracias a esta ley se ofreció claridad a nivel nacional, como un primer paso para permitir actividades relacionadas con los recursos espaciales.

Esta entrada de Luxemburgo en la carrera por los recursos espaciales tuvo el efecto de **atraer a grandes empresas estadounidenses a ese sector**, incluyendo **Deep Space Industries** y **Planetary Resources**. Por ejemplo Planetary Resources, una de las primeras empresas en el sector de la minería espacial, vendió una participación por unos 28 millones de dólares al Gran Ducado.

Así, La Ley de Recursos Espaciales de Luxemburgo abrió las compuertas a **un gran flujo de inversiones** hasta el punto que la industria espacial representa, a día de hoy, alrededor del 4% del Producto Interior Bruto (PIB) del país, el más alto dentro de la Unión Europea.

En resumen, el marco jurídico actual de las actividades espaciales a nivel nacional se compone de:

- la Ley de 15 de diciembre de 2020 sobre actividades espaciales, y
- la Ley de 2017 sobre la Exploración y Utilización de los Recursos Espaciales.
- la Ley de 1991 sobre medios de comunicación electrónicos, en su versión modificada,

El 10 de diciembre de 2020, la Cámara de Diputados votó la **Ley de 15 de diciembre de 2020 sobre actividades espaciales**. Esta nueva legislación marcó un hito importante en la mejora del marco jurídico luxemburgués tanto para la autorización como para la supervisión de las actividades espaciales, permitiendo el crecimiento y la diversificación de las actividades llevadas a cabo por los actores espaciales, especialmente de la industria privada, en Luxemburgo.

Ha contribuido a proporcionar un entorno seguro y atractivo para los operadores, inversores y empresarios y, como demuestra la evolución del sector desde su aprobación, es una valiosa herramienta para el **desarrollo económico del dinámico y competitivo sector espacial** en Luxemburgo.

En este marco, la autorización y supervisión de las actividades espaciales se han encomendado al Ministerio de Economía y a la Agencia Espacial Luxemburguesa (*Luxembourg Space Agency - LSA*), junto con el registro de los objetos espaciales lanzados al espacio exterior.

Entre otras disposiciones, la Ley de Actividades Espaciales incluye la **exención fiscal de los contratos de seguro** que cubren los objetos espaciales registrados por Luxemburgo y una adaptación de las normas relativas al crédito fiscal para las inversiones con el fin de permitir a los operadores de objetos espaciales beneficiarse del crédito fiscal.

La Ley de Actividades Espaciales no se aplica a las misiones de exploración y utilización de los recursos espaciales que entran en el ámbito de aplicación de la Ley de 20 de julio de 2017 sobre la Exploración y Utilización de los Recursos Espaciales, salvo en lo que se refiere al registro de los objetos espaciales lanzados y a las disposiciones relacionadas con la fiscalidad. Por su parte, la Ley de 27 de julio de 1991 sobre medios electrónicos sigue en vigor y servirá de base jurídica para la asignación de frecuencias.

Bajo este contexto normativo y regulatorio, **Luxemburgo ha conseguido posicionarse como un actor clave en la industria a nivel internacional**. El sector alberga algo más de **70 actores públicos y privados**, frente a la veintena de 2016 (previamente a la aprobación de su ley de referencia). En términos de empleo, las últimas estadísticas muestran que **el sector emplea a algo más de 1.400 personas** (empresas y organismos públicos de investigación), lo que representa una duplicación del tamaño del ecosistema desde 2016. En 2026, está prevista la apertura del denominado "**Space Campus**", un proyecto de infraestructura que aspira a facilitar la instalación y a reunir a los agentes del ecosistema espacial nacional e internacional que ya están presentes en Luxemburgo o que desean instalarse en el país.

Bajo este contexto normativo y regulatorio, Luxemburgo ha conseguido posicionarse como un actor clave en la industria a nivel internacional. El sector alberga algo más de 70 actores públicos y privados, frente a la veintena de 2016. En términos de empleo, las últimas estadísticas muestran que el sector emplea a algo más de 1.400 personas (empresas y organismos públicos de investigación), lo que representa una duplicación del tamaño del ecosistema desde 2016.

Este proyecto forma parte de la “**Estrategia Espacial 2023- 2027**”, cuyo objetivo consiste en continuar los esfuerzos llevados a cabo en las últimas décadas para desarrollar el sector espacial luxemburgués como vector de diversificación y de futuro a largo plazo de la economía luxemburguesa, y también como un importante motor para **contribuir a la sostenibilidad** de las actividades en la Tierra y favorecer un enfoque responsable de las actividades en el Espacio.

38 La estrategia 2023-2027 se centra en 4 áreas principales:

- La sostenibilidad de las actividades económicas;
- La sostenibilidad de las actividades en la Tierra;
- La sostenibilidad de las actividades en el espacio;
- El uso sostenible de los recursos espaciales.

La inversión pública necesaria para aplicar la estrategia espacial a través de la participación en los programas de la ESA y el programa nacional LuxIMPULSE asciende a un total de unos 256 millones de euros para el periodo 2023-2027, lo que supone un aumento del 21,6% en comparación con el presupuesto para el periodo 2020-2024.

Para concluir, se puede afirmar que Luxemburgo seguirá trabajando para posicionar su industria espacial a nivel internacional, con un respaldo del sector público cada vez mayor y un marco normativo adaptado a los nuevos retos futuros.

Aistech Space Lux S.à r.l., la filial luxemburguesa de la empresa española Aistech Space SL



Desde su creación en 2015, Aistech ha centrado sus esfuerzos en el desarrollo de tecnología que permita poner al alcance de la sociedad una **nueva visión del Planeta** que contribuya a hacer frente a los **nuevos retos** que deberemos afrontar, desde la lucha contra el cambio climático y la preservación del medio ambiente, hasta la protección de territorios y zonas críticas de interés.

Para ello, Aistech trabaja a nivel global comprometida en hacer frente a las amenazas críticas para la sociedad y el medio ambiente, y para contribuir a construir un futuro mejor y más sostenible para las próximas generaciones.

Desde sus inicios, Aistech ha aspirado en convertirse en una **empresa global de inteligencia geoespacial**, que utiliza el espacio para comprender el pasado, monitorizar el presente y predecir el futuro, con la misión de proporcionar un nuevo nivel de información generada desde el espacio, que contribuya a mejorar los procesos de toma de decisiones y la calidad de vida en la Tierra.

Al igual que la fiebre puede advertir de posibles problemas de salud y potenciales enfermedades antes de que surjan otros síntomas, comprender los cambios térmicos en la superficie de la Tierra puede alertarnos sobre riesgos, inminentes o crecientes, generando las señales de alerta para poder trabajar para mitigar sus efectos e impacto, su expansión y sistematización. **La temperatura es una fuente de datos única** que es clave para comprender la actividad sobre la superficie de la Tierra y los cambios que se pueden llegar a producir. Y para ello, Aistech está desplegando su **infraestructura espacial** que permitirá monitorizar estos cambios de manera continua, recurrente y precisa. La tecnología desarrollada por la compañía permite la observación de la Tierra mediante imágenes térmicas de alta resolución a través de su propia constelación de satélites, lo que convierte y posiciona a Aistech en una de las pocas compañías a nivel mundial con capacidad para poder generar y ofrecer estos datos espaciales exclusivos.

Gracias a la **constelación de satélites de Aistech** y a la tecnología de observación de la Tierra desarrolla, se conseguirá una **mayor precisión en los datos generados**, proporcionando la capacidad de generar una mejor estimación sobre los cambios respecto a la que se puede conseguir mediante los sistemas actualmente disponibles; una **mayor frecuencia en el suministro de datos sobre áreas críticas**, siendo capaz de proporcionar modelos de monitorización bajo demanda en cualquier parte del mundo; una **mayor accesibilidad**, pudiendo cubrir grandes áreas de manera recurrente a un nivel de coste muy inferior y de una manera más eficiente en comparación con las opciones disponibles hasta la fecha; y una elevada escalabilidad, lo que permite customizar los datos espaciales generados, en cantidad, recurrencia, frecuencia y momento, siendo capaz de responder de manera personalizada a los requerimientos y necesidades de cada tipo de usuario.

Entre las principales aplicaciones, la **constelación de Aistech** permitirá la detección de incendios y proporcionar información sobre el tipo de combustible y el contenido de humedad en grandes áreas para modelar y predecir el riesgo y la propagación de incendios. O bien **comprender mejor la dinámica y comportamiento del agua** para de esta manera poder gestionar riesgos como inundaciones repentinas y proporcionar información más precisa y recurrente sobre la calidad del agua, la eficiencia de los sistemas de riego... En el ámbito de la seguridad y la defensa, los satélites de Aistech podrán contribuir a **detectar y rastrear activos y amenazas potenciales** independientemente de las condiciones de luz, la infraestructura terrestre y la topografía.

Flash News

Información y eventos de actualidad



17

OCTUBRE 2023
Almuerzo debate

Almuerzo debate con Paschal Donohoe

*Presidente del Eurogrupo y Ministro irlandés de Gasto Público,
Ejecución del Plan Nacional de Desarrollo y Reforma*



Un almuerzo debate con Paschal Donohoe, Presidente del Eurogrupo y Ministro irlandés de Gasto Público, Ejecución del Plan Nacional y Reforma, tendrá lugar el martes 17 de octubre entre las 12:30 y las 14:30 horas en Luxemburgo. El evento está organizado por la Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo, en el marco de su tribuna de negocios.

El evento se organizará en el Cercle Munster (5-7 Rue Münster, 2160 Luxemburgo). Más información sobre el tema del almuerzo debate estará disponible próximamente.



Más información e inscripciones :
luxemburgo@e-camara.com
www.e-camara.com

Evento patrocinado por:



Con la colaboración de nuestros socios patrocinadores
y miembros del SFF:



42



▣ GROUPE APICIL

Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo ASBL



+352 661 404 399



luxemburgo@e-camara.com
www.e-camara.com

Colaboraciones

- **Pedro Guerrero Meseguer**, Economic and Financial Counsellor, Permanent Representation of Spain to the European Union.
- **Joel Cardenas**, Executive Director & Market Head of Business Development, TMF Group.
- **David Burgos**, Commercial Director, TMF Group.
- **Sonsoles Centeno**, Managing Partner, Pérez Llorca's Brussels office
- **Josefina García Pedroviejo**, Financial Services Partner, Pérez Llorca
- **Antonio A. Weffer**, Principal, Transfer Pricing Country, Baker McKenzie
- **Antonio Merino**, *Avocat à la Cour*, Senior Tax Associate, Baker McKenzie
- **Enric Comabasosa-i-Esqué**, Supervising Associate, Arendt & Medernach SA
- **Marc Mouton**, Partner, Arendt & Medernach SA

Concepción y producción: Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo

Fecha de edición: Junio 2023

Coordinación, redacción y diseño: Planinlux Sarts

Imágenes: Unsplash, ADOBE

Todos los derechos reservados © 2023 Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo

AVISO LEGAL

El contenido de este documento ofrece únicamente información general y no constituye asesoramiento o servicio profesional. La Cámara no se hace responsable de las opiniones personales incluidas en el documento, y no tendrá ninguna responsabilidad por la exactitud e integridad de la información.