

## ECONOMÍA Y TRABAJO

Los permisos para residir a cambio de inversiones inmobiliarias superiores a los 500.000 euros marcarán este año otro récord

# España se consolida como paraíso europeo de los 'visados oro'

JOSÉ LUIS ARANDA. Madrid  
"Cuando tienes dinero, puedes montar lo que quieras en cualquier lugar del mundo", dice Jorge. Las palabras de este venezolano de 28 años suenan a mera constatación. Él, que prefiere no dar su apellido y solo accede a posar en la foto si no se le reconoce, lleva tres meses en España y ya tiene permiso de residencia y trabajo. Es uno de los 5.778 extranjeros que, del 1 de enero al 31 de octubre de este año, han obtenido un visado al amparo de la Ley de

apoyo a emprendedores y su internacionalización. Hablando en plata, un *visado oro* (*golden visa*, en inglés). La ha conseguido tras una inversión inmobiliaria de más de 500.000 euros.

Ese supuesto es el que más se usa, al margen de la reagrupación familiar; entre los que contempla la norma para obtener la residencia a cambio de una inversión. Este año, también hasta octubre, lo han utilizado 546 personas, según el Ministerio de Exteriores. Las cifras sugieren que Es-

paña acabará 2018 con un nuevo récord de *visados oro*. A falta de los dos últimos meses del año, los datos casi igualan a los de todo 2017 (5.876 permisos, 563 por adquirir inmuebles). Desde que se puso en marcha el programa en 2013, para atraer inversores durante la crisis, los permisos no han dejado de crecer cada año.

España no es el único país que ofrece este tipo de facilidades. Obtener la residencia, e incluso la nacionalidad en algunos casos, es posible si media una suculenta in-

"La residencia se ha convertido en un producto de lujo", critica una ONG

La ley ant blanqueo obliga a justificar la procedencia de cada euro invertido

versión en 13 países de la Unión Europea. La ONG Transparencia Internacional es una de las que más ha criticado estas prácticas. En un informe publicado el mes pasado —con el declarativo título *Escapada europea. Dentro del turbio mundo de los visados dorados*— señaló a España como el socio de la UE con más *golden visa*, 24.095 según datos oficiales. Por tanto, es también uno de los países que más dinero ha ingresado.

"La residencia y la nacionalidad europea se han convertido en productos de lujo", critica Daniel Amoedo, de Transparencia Internacional España. "Al margen de la cuestión ética fundamental de vender pasaportes", continúa, "también hay un costado siniestro de esos programas". Se refiere a personas vinculadas con casos de corrupción en Brasil, Rusia o Ucrania que han accedido por esta vía a la facilidad de movimientos que da el espacio Schengen. Cita a Chipre, Malta y Portugal como los países "más laxos".

"En Portugal ha habido bastante escándalo, pero en España el Estado ha delegado en manos privadas la facultad de hacer de policía", relata el abogado Cristóbal Carretero. Su despacho, CG Sociedad de Abogados, ha tramitado en cinco años unos 100 permisos. La ley ant blanqueo convierte en responsables a todos los que participan en el proceso, por lo que cualquier sospecha debe denunciarse. El inversor debe justificar la procedencia de cada euro y los bancos se han puesto "muy severos". "Mientras estás pendiente del permiso no te dejan ni hacer ingresos en efectivo", relata Carretero.

### ¿Riesgo de evasión?

Pura Strong, del despacho especializado en clientes extranjeros Strong Abogados, coincide en el diagnóstico. "Es prácticamente imposible lavar dinero", dice la letrada, que es española pero tomó el apellido de su marido estadounidense. La batalla contra el blanqueo es una de sus devociones profesionales y se le ocurren vías más sencillas que la *golden visa*. También cita otro requisito legal: un certificado de penales impecable. "Hay estadounidenses que se quedan sin ella por haber conducido borrachos", asegura.

Pero para el representante de Transparencia Internacional, la normativa actual "no resulta sufi-



Jorge, que prefiere no ser identificado, ha obtenido un visado oro por comprar un piso de más de 500.000 euros en Madrid. / CARLOS ROSILLO

## Los chinos prefieren comprar inmuebles que invertir en empresas

Afloran agencias que ofrecen la residencia por adquirir sociedades

XAVIER FONTEDEGLORIA. Pekín  
Cuando se habla del *visado oro* en España, es decir, la entrega de un permiso de residencia a un inversor extranjero por haber llevado a cabo una inversión significativa en el país, lo primero que le viene a la cabeza a los ciudadanos chinos es la compra de inmuebles. No es de extrañar teniendo en cuenta que la crisis dejó una oferta de viviendas con unos precios y rentabilidades atractivas. Pero la ley incluye otros supuestos, entre

ellos el de invertir en un proyecto empresarial: una opción que, pese a repercutir en mayor medida en la sociedad en forma de creación de empleo e innovación, es muy desconocida entre los potenciales inversores de este país asiático y, por tanto, la menos usada con diferencia.

Prácticamente ninguna de las agencias chinas que participaron este octubre en el Foro anual de Inmigración e Inversión de Pekín conocen la posibilidad de que sus

clientes puedan invertir en una empresa en crecimiento en España en vez de comprar allí una casa. La ley española así lo contempla si el proyecto se considera "de interés general", es decir, si cumple una o más de las siguientes condiciones: creación de empleo, impacto socioeconómico de relevancia en el ámbito geográfico en el que se desarrolle la actividad y aportación relevante a la innovación científica o tecnológica.

"Es un epígrafe bastante vago

que, al fin y al cabo, deja la aprobación o rechazo de cada proyecto —y el consiguiente permiso de residencia— en manos de la discrecionalidad de las autoridades españolas", asegura Zhao Ming, que dirige una agencia de inmigración en Pekín. "Si no tenemos criterios numéricos nuestros clientes no estarán interesados. Siempre habrá ese miedo a que rechacen la solicitud", añade. En el caso de las viviendas, la ley establece una inversión mínima de 500.000 euros, una cifra que asciende al millón si se trata de compra de acciones o depósitos bancarios y a los dos millones si se adquiere deuda pública.

Estas dudas se reflejan en el número de visados otorgados a inversores extracomunitarios por este motivo. Si desde septiembre de 2013 a febrero de 2018 se con-

## Una vía de financiación

Iván Barbero es responsable en China de TimeCoin, una aplicación de intercambio de servicios con moneda virtual, a modo de un trueque, que ha sido desarrollada en España. Ya ha presentado su propuesta a diferentes inversores.

Necesitan entre 300.000 y 500.000 euros para financiar la promoción y lograr la suficiente base de usuarios y ven con buenos ojos un inversor chino, siempre que se implique: "No queremos a alguien que solamente nos use para el permiso de residencia", explica.

## Chinos en Madrid y Barcelona, rusos en la Costa del Sol

Las últimas estadísticas oficiales sobre *golden visa* concedidas no detallan dónde se instalan los solicitantes de este tipo de permisos, pero las personas familiarizadas con el trámite coinciden en que Barcelona y Madrid son los lugares predilectos. También hay determinadas comunidades con preferencia por zonas concretas. "Los rusos eligen Marbella y la Costa del Sol", relata la abogada Pura Strong, quien destaca el crecimiento de la costa alcañtina en los últimos meses.

Lo que sí detallan los datos de la Secretaría de Estado de Comercio (que no incorporan 2018) son las nacionalidades de quienes han obtenido un visado dorado en España.

A excepción de 2013, cuan-

do solo se dieron 36 permisos porque la ley entró en vigor casi en octubre, los chinos han liderado todos los años. En total suman 4.640 *golden visa*.

Los rusos son la segunda nacionalidad más frecuente (1.997 permisos) pero sus solicitudes son cada vez menos y, si se observa solo 2017, ocuparon el quinto lugar. EE UU, en tercer lugar con 1.609 visados, cada vez se acerca más a Rusia, al igual que sucede con los brasileños (1.178 visados). Los residentes indios son los quintos, pero en 2017 crecieron mucho: 653 de los 916 permisos totales se les concedieron el año pasado. En sexto y séptimo lugar aparecen los dos primeros países hispanohablantes: Venezuela y México.

ciente porque diluye la responsabilidad de llevar a cabo los procesos de diligencia debida entre bancos e intermediarios". La ONG cree el Estado debería realizar comprobaciones más estrictas. Como prueba de que ahora no se hacen, señala el corto periodo (menos de un mes) que tarda en otorgarse una *golden visa* desde que se justifica la inversión.

Los dos abogados apuntan que en los últimos años ha cambiado el perfil de los solicitantes. "Vienen muchísimas familias", resume Carretero. Ese es también el perfil que más ha encontrado Eduardo Salamanca, consultor de la inmobiliaria Engel & Völkers que este año ha asesorado tres operaciones para clientes de *visados dorados*. "Como es gente de cierto nivel económico, buscan zonas bastante caras y que sean agradables para residir", señala.

En Madrid, donde trabaja el consultor de la inmobiliaria especializada en pisos de lujo, el distrito de Salamanca es el favorito. Entre sus clientes escucha muchas alabanzas al estilo de vida español y más de una queja porque "parece fácil, pero al final hay mucho requisito regulatorio".

La estadounidense Coleen Sun, de 45 años, cumple los dos requisitos que cita su asesor inmobiliario. Esta enfermera de forma-

ción, que en los últimos años se ha dedicado a labores de inversión "en áreas de negocios e inmobiliarias", decidió dejar China tras divorciarse y eligió España "por su cultura y su belleza".

Sun compró una casa en Madrid en septiembre, pero aún no ha solicitado formalmente la *golden visa*. Un privilegio de este procedimiento es que puede hacerse desde España, a diferencia de lo que sucede con otros permisos. Pero eso no ahorra "muchos procesos de legalización y traducción" de los documentos necesarios para la solicitud. En su caso, tanto del inglés como del chino.

Jorge relata un proceso más sencillo. "Ha sido muy cómodo", dice mirando a Carretero, su abogado. El idioma fue para él un factor determinante, pero hubo otros: en Madrid vivía ya su hermana y se declara "el fanático número uno" del Real Madrid. Prefiere no detallar lo que pagó por su piso ni por las inversiones que continúa haciendo en una franquicia de centros de estética. La asesoría jurídica le ha costado unos 3.000 euros. Y aunque como inconvenientes solo cita la falta de mar y el frío que comienza a apretar en Madrid, lanza un mensaje antes de despedirse: "No creas que no es difícil, con pasta o sin ella, emigrar es superdifícil".

cedieron en total 3.630 permisos para inversores en inmobiliaria, la cifra es solamente de 64 en proyectos empresariales de interés general, según datos de la Secretaría de Estado de Comercio. Seis de estos corresponden a ciudadanos de origen chino, con una inversión estimada de 226,5 millones de euros. La cifra es muy alta porque hay un gran proyecto, el de la creación de un hospital de medicina tradicional china y un centro de enseñanza asociado, que se estima en 210 millones.

Maria Eugenia Blasco, directora de Inmigración del bufete español AGM abogados, ofrece a los inversores chinos invertir en compañías *startup* españolas "de cierto nivel", es decir, que tienen su proyecto en marcha y están facturando mínimamente o bien cuyo negocio está creado y necesitan

fondos para lanzarlo masivamente. La cantidad mínima que recomienda es de en torno a 250.000 euros, una cifra que ha acordado con el organismo competente de aprobar estas solicitudes, a cambio del permiso de residencia. Se trata solo de una cifra orientativa y cada caso será igualmente analizado para que cumpla la ley.

Además del desconocimiento de la norma, otro aspecto que separa a los inversores chinos de las *startup* españolas es la tradicional predilección de estos por los bienes inmuebles. Pero la recuperación de los precios de la vivienda en España, junto a la emergencia de un potente sector tecnológico en China y una generación de jóvenes emprendedores, hacen posible la aparición de nuevos perfiles que busquen otras vías para invertir en España.



Hiroto Saikawa, presidente de Nissan, el pasado lunes tras informar de la detención de Ghosn. / AP

## Nissan y Renault intentan rebajar la tensión en su alianza tras la caída de Ghosn

REUTERS, Pekín / París  
Los ejecutivos de Renault, Nissan y Mitsubishi tratarán esta semana de proteger la alianza conjunta de una inminente lucha de poder y crecientes recelos entre los dos fabricantes de coches tras la detención durante la semana pasada en

Japón de Carlos Ghosn, líder de esa alianza, acusado de evasión de impuestos por no declarar parte de su sueldo. Precisamente, Ghosn, que fue destituido de todos sus cargos, ha negado las acusaciones de fraude fiscal, según publicó ayer la cadena pública japonesa NHK.

Los principales ejecutivos del fabricante francés y el japonés, junto al tercer socio Mitsubishi han convocado una reunión del comité de operaciones durante esta semana en Amsterdam con el objetivo de limar asperezas y rebajar las tensiones en el seno de la alianza. "No hay cambios en nuestra relación de alianza", aseguró un portavoz de Mitsubishi. Las compañías reconocieron que las reuniones se habían planeado antes de la detención de Carlos Ghosn hace una semana en Japón.

Tanto Renault, propietaria de 43,4% de Nissan, como la japonesa prometieron salvaguardar la asociación. Pero el presidente ejecutivo de la automotriz nipo-

na, Hiroto Saikawa, también dejó en claro que quiere terminar con el control de la alianza por parte de los franceses. En círculos de la alianza se ha señalado la rapidez con la que se movió Saikawa para destituir a Ghosn como líder del grupo. Entre bastidores ha surgido profundas diferencias entre los socios por los derechos de Renault en el acuerdo de la alianza, según cuenta Reuters.

Renault, de momento, se ha abstenido de destituir a Ghosn como presidente y director general de la firma. Y ha exigido a Nissan que comparta los resultados de la investigación interna que se prolongó varios meses y concluyó en su arresto.

El gobierno francés, el mayor accionista de Renault, intervino ayer. El ministro de finanzas, Bruno Le Maire, indicó que aún estaba esperando pruebas de que Ghosn había delinquido, y agregó que se realizaría una nueva auditoría en Renault.

Por otra parte, el ex presidente de la alianza, el brasileño de origen libanés de 64 años Carlos Ghosn, y el presunto colaborador Greg Kelly, otro director de Nissan, negaron ayer las acusaciones de evasión fiscal por ocultar supuestamente la compensación de Ghosn, la falsificación de inversiones de Nissan y utilización para usos personales de fondos de la compañía, según informó la cadena japonesa NHK.

## El Supremo condena a Suzuki y Honda por trasladar costes a clientes

Las marcas pactaron cargar al consumidor el impuesto de circulación en España

AGENCIAS, Madrid  
El Tribunal Supremo ha condenado a los fabricantes de motos Montesa Honda y Suzuki Motor España por ponerse de acuerdo para repercutir sobre los clientes el coste del impuesto de circulación, adelantado por Servimeida. En sendas sentencias, el Supremo avala las resoluciones de

la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), que sancionó a ambas empresas. El regulador difundió a través de su blog las conclusiones de los fallos del Supremo. Este constata que existió un contacto directo por correo electrónico entre las dos multinacionales para reducir la incertidumbre generada

en el mercado sobre si se repercutiría el nuevo impuesto de circulación sobre los precios de venta al cliente y cómo se haría.

Las multas de Competencia ascendieron a 2.098.280 euros para Honda y 1.881.570 euros para Suzuki. Competencia se felicita en su blog por el "importante pronunciamiento" puesto de relieve en las sentencias del Supremo, "porque pone el énfasis en el carácter anticompetitivo que tienen determinadas prácticas, como son los intercambios de información relevante entre competidores". Y añade: "La repercusión de determinados costes cuando se produce alguna variación (impuestos, materias primas, cambios normativos) es un tema recurrente al que se enfrentan las autoridades de competencia".