BARTOLOME & BRIONES

Junio 2016
June 2016

Legal newsletter

Transacciones
Transactions

Las Start-Up y sus Necesidades Jurídicas Específicas
Start-Ups and their Specific Legal Needs 1

Tributación de Personas Físicas No Residentes en Relación a sus Inmuebles en Territorio Español
Non-Resident Individuals Taxation in Relation to their Real Estate in the Spanish Territory 3

Las Start-Up y sus Necesidades Jurídicas Específicas

CRISTINA PARDO

En el actual contexto económico, las start-up se están erigiendo como uno de los principales motores de dinamización de nuestro mercado económico. Sin embargo, al tratarse de empresas que escapan de los estándares tradicionales, requieren de un asesoramiento jurídico especifico, que engloba distinta áreas legales, todas ellas con el objetivo de aportar un valor añadido a sus socios/ejecutivos.

1. ¿Qué son las start-up? ¿Cómo funcionan?

Si bien existe un interés creciente en apoyar la creación de las start-up no se encuentra una definición única para identificar este tipo de empresa. En general, una start-up es una organización humana con una gran capacidad de cambio que desarrolla productos y/o servicios, relacionados o no con el mundo tecnológico, de gran innovación, altamente deseados o requeridos por el mercado, donde su diseño y comercialización están orientados en su totalidad al cliente. Las start-up suelen operar con costes mínimos, pero obtienen ganancias que crecen exponencialmente, mantienen una comunicación continua y abierta con los clientes, y se orientan a la masificación de las ventas.

La mayoría de las start-up no utilizan fuentes de financiación tradicionales como pueden ser la financiación bancaria o vehículos similares, optando por capital aportado por inversores, como por ejemplo un business angel o mecenas empresarial, a cambio de un porcentaje de la empresa en aquellos casos en los que las start-up no cuenten con un modelo de negocio desde sus primeros meses de vida.

> "La mayoría de las start-up no utilizan fuentes de financiación tradicionales (…)"

Asimismo, otro aspecto clave de las start-up consiste en la organización humana realizada por los socios y colaboradores. Al contrario que el resto de empresas, las start-up cuentan con profesionales especializados con una capacidad muy grande de cambio y adaptación al mercado.

2. Aportación jurídica a las start-up

Uno de los retos que enfrenta un emprendedor a la hora de crear una start-up es que las etapas de creación y expansión se realizarán más rápidamente que las de una empresa tradicional. El emprendedor se verá confrontado al desafío de hacer frente a problemas legales y/o fiscales relacionados con la forma jurídica de su empresa, el asesoramiento en la financiación o la protección de sus activos intangibles. Por todo ello, el emprendedor necesitará contar con un equipo de asesores jurídicos multidisciplinares que satisfaga todas sus necesidades específicas, además de preocuparse por conocer el modelo de negocio de su start-up y ayudarle a superar todos los obstáculos

Start-Ups and their Specific Legal Needs

CRISTINA PARDO

In the current economic context, start-ups are becoming one of the principal driving forces of our economic market. However, since they are businesses beyond the traditional standards, they require a specific legal advice, which takes in different legal areas, all of them with the purpose of giving added value to their partners/managers.

1. What are start-ups? How they operate?

Despite the growing interest in supporting the creation of start-ups, there is not a unique definition to identify this kind of business. In general terms, a start-up is a human organization with a great changing capability which develops products and/or services, either relating or not to the technological world, extremely innovative, highly wished or required by the market, whose design and sale is totally focused to the customer. Start-ups usually operate with minimum costs, but they make exponentially growing profits, have a continuous and open communication with clients and tend to mass growth of sales.

The majority of start-ups do not use traditional financing sources, such as bank financing or similar vehicles, but they opt to capital contributed by investors, such as business angels or business sponsors in exchange of a percentage in the company in such cases where the start-up has not a business model from its first years of life.

> *"The majority of start-ups do not use traditional financing sources (…)"*

Similarly, another key factor of the start-ups consists of the human organization arranged by partners and collaborators. Contrary to the rest of companies, start-ups have specialized professionals with an extremely changing and market adaptation capability

2. Legal contribution to start-ups

One of the challenges to be faced up by an entrepreneur when creating a start-up is that the creation and expansion stages will be implemented more rapidly than in a traditional business. The entrepreneur shall be obliged to deal with legal and/or tax problems related to the legal form of its business, financing advice or protection of its intangible assets. For this reason, the entrepreneur shall have a team of interdisciplinary legal advisors who must cover all its specific needs, become aware of the business model of its start-up and help it to overcome any obstacles.

3. Aspectos jurídicos a considerar por las start-up

Las firmas que trabajamos con emprendedores ofrecemos principalmente seguridad jurídica y les acompañamos en las diferentes etapas de crecimiento de la start-up pudiéndoles también ofrecer servicios complementarios, como por ejemplo presentar al emprendedor un business angel o establecer sinergias con otros emprendedores. Los servicios más frecuentes demandados por las start-up son:

(i) Es frecuente que el emprendedor se pregunte qué forma jurídica debe darle a su negocio, y especialmente si su start-up tiene vocación internacional. Es imprescindible realizar un análisis previo y detallado del modelo de negocio a fin de poder determinar el vehículo jurídico más apropiado para la materialización del mismo. Para ello, el asesor jurídico de start-up tendrá en cuenta todos los elementos claves que definen el proyecto, como es la inversión necesaria para la puesta en marcha de éste y sus fuentes de obtención, el número de socios, las posibles marcas, patentes y/o Know-How, así como las posibles contingencias que podrían derivarse del proyecto y las posibilidades de aprovechamiento de incentivos fiscales por investigación y desarrollo. Las formas jurídicas más habituales para crear una start-up son: (a) empresario individual persona física – autónomo; (b) sociedad de capital; (c) sociedad civil; o (d) sociedad cooperativa.

(ii) Durante el proceso de creación, es común que se negocien los términos y condiciones del Pacto de Socios que son convenios firmados entre los socios con el objetivo de regular las relaciones internas que rigen la sociedad. Los Pactos de Socios juegan un papel fundamental al establecer unas pautas esenciales relativas a: (a) el buen gobierno de la sociedad (p. ej. establecer mayorías reforzadas para determinadas decisiones o la composición del Consejo de Administración), (b) la entrada y salida de socios (este punto es muy importante en el marco de futuros inversores); o (c) el establecimiento de soluciones ante "situaciones de bloqueo" que conllevan un riego para las start-up (p.ej. voto de calidad del presidente o sometimiento de la cuestión a un tercero).

(iii) Como referido anteriormente, las start-up necesita obtener financiación como paso fundamental para poder iniciar e implementar su desarrollo. Para ello, las start-up tienden a recurrir a inversores externos y con ello suelen encontrarse ante una situación de entrada de nuevos socios inversores. El asesor jurídico ofrecerá al emprendedor un asesoramiento en materia de préstamos participativos y convertibles así como en las negociaciones de las distintas rondas de financiación en su caso.

"(…) otro objetivo del asesor jurídico de start-up es proteger los secretos industriales (…)"

(iv) El asesor jurídico de las start-up también ofrecerá un asesoramiento en relación a su actividad diaria, a través de la elaboración de todo tipo de contratos mercantiles, adecuación de páginas web a la normativa de protección de datos personales y/o comercio electrónico.

(v) Otro de los objetivos del asesor jurídico de start-up es proteger los secretos industriales o Know-How de las mismas. Con este objetivo, el abogado llevará a cabo todas las medidas internas (p.ej. limitar el acceso de la información confidencial a ciertos empleados o establecer cláusulas contractuales de confidencialidad o de no competencia) y externas de protección (p.ej. suscripción de contratos de confidencialidad) que sean necesarias.

(vi) Por otro lado, con el objetivo de evitar cualquier tipo de contratiempo que pudiera afectar la viabilidad del proyecto, también resulta fundamental establecer mecanismos de protección de la propiedad industrial y de la propiedad intelectual.

(vii) Asimismo, es recomendable contar con la colaboración de un abogado para la redacción de los contratos laborales con el objetivo de evitar cualquier tipo de problema relacionado, entre otros, con prestaciones sociales, condiciones laborales, personas en prácticas y demás relaciones laborales en las start-up.

En Bartolome & Briones, SLP contamos con un equipo especializado en el asesoramiento a emprendedores y start-up, que se nutre de profesionales de las principales áreas de la firma (mercantil, IP, fiscal, laboral) para ofrecer un servicio específico e integral que cubre todas las fases del proyecto, desde su incubación hasta su implementación en el mercado. Ello redunda en un más amplio y comprensivo conocimiento de las necesidades de nuestros clientes que son siempre observadas tanto desde el punto de vista propio del profesional externo como desde el prisma más cercano y sensible a las peculiaridades internas de las empresas que asesoramos.

3. Legal aspects to be considered by start-ups

Firms that work with entrepreneurs principally offer legal certainty and support them throughout the different stages of growth of the start-up, usually also offering supplementary services, such as introducing the business angel or establishing synergies with other entrepreneurs. The most frequent services required by start-ups are:

(i) The entrepreneur usually thinks about the legal form its business must be vested with, particularly if the start-up has an international vocation. A prior and detailed analysis of the business model shall be essential in order to determine the most appropriate legal vehicle for the implementation of the start-up. For this, the legal advisor must take into account all key elements that define the project, such as the necessary investments for the start-up and its sources, the numbers of partners, any possible trademarks, patents and/or know-how, as well as any possible contingencies that could arise from the project and the possibilities of taking advantage of tax incentives for research and development. The most common legal forms to create a start-up are: (a) individual businessman– freelancer; (b) capital company; (c) civil company; or (d) cooperative company.

(ii) During the creation process, the terms and conditions of the Partners' Agreement are usually negotiated, which are agreements signed by partners with the purposes of regulating the internal relationships governing the company. Partners' Agreement play a fundamental role when establishing the essential guidelines relating to: (a) the good governance of the company (e.g. to establish reinforced majorities for certain decisions or the composition of the Board of Directors), (b) separation and incorporation of partners (this point is very important within the future investors framework); or (c) the establishment of solutions against "deadlock situations" which may imply a risk for the start-up (e.g. the casting vote of the chairman or to condition any issue to a third party's approval).

(iii) As referred above, the start-ups need funds as a fundamental step to initiate and implement their development. Therefore, the start-ups tend to use external investors, which usually imply a situation of new investing partners joining the business. The legal advisor shall give advice to the entrepreneur on participating and convertible loans, as well as on the negotiations of the different financing rounds, if any.

"Another purpose of the legal advice is to protect the industrial secrets (…)"

(iv) The legal advisor of the start-up shall also give advice on its daily activity by preparing the necessary commercial agreements, the adequacy of the web page to the personal data protection and/or e-commerce.

(v) Another purpose of the legal advice is to protect the industrial secrets or know-how of the start-up. To this end, the lawyer shall carry out all internal measures (e.g., to limit the access to confidential information from certain employees or to establish contractual clauses of confidentiality and non-competition) and the necessary external measures of protection (e.g., subscription of non-disclosure agreements).

(vi) In turn, in order to avoid any setback that may affect the feasibility of the project, the establishment of mechanisms to protect the industrial and intellectual property shall be also fundamental.

(vii) Similarly, it is recommendable to have the collaboration of a lawyer for the drawing-up of employment contracts with the purpose of avoiding any problems relating to, among others, social benefits, labour conditions, trainees and other employment relations in the start-ups.

In Bartolome & Briones, SLP we have a specialized team in giving advice to entrepreneurs and start-ups, which is nourished from professionals of the principal areas of the firm (commercial, IP, tax and labour) to offer a specific and wide-ranging service covering all stages of the project, from their incubation to their implementation in the market. The foregoing results in a broader and more comprehensive knowledge of the needs of our clients, which are always observed both from the point of view of the external professional and the closer and more sensitive perspective of the internal peculiarities of the businesses we are giving advice to.

Tributación de Personas Físicas No Residentes en Relación a sus Inmuebles en Territorio Español

DAVID CAPITÁN

Es habitual que personas físicas no residentes en España posean inmuebles situados en dicho territorio. Dichos inmuebles pueden tener como finalidad tanto el uso y disfrute por sus propietarios como la obtención de una rentabilidad económica de los mismos, mediante su alquiler o venta. La normativa interna española regula la obtención de estas rentas por parte de las personas físicas no residentes, estando obligadas a tributar en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes (por su tenencia, alquiler y/o venta), y en el Impuesto sobre el Patrimonio (por su tenencia). El objetivo de este artículo es hacer un breve resumen de la tributación en estos dos impuestos para las personas físicas no residentes que posean inmuebles situados en España.

Pasamos a resumir la tributación en ambos impuestos:

1. Impuesto sobre la Renta de No Residentes:

El Impuesto sobre la Renta de No Residentes (en adelante, IRNR) es un tributo de carácter directo que grava la renta obtenida en territorio español por las personas físicas y entidades no residentes, es decir, el Impuesto somete a gravamen a los contribuyentes no residentes pero sujetos al mismo por obligación real. Las personas físicas no residentes tributarán cada ejercicio en el IRNR exclusivamente por las rentas obtenidas durante ese ejercicio que se consideren obtenidas en España.

> "El IRNR es un tributo de carácter directo que grava la renta obtenida en territorio español (…)"

Un supuesto de renta obtenida en España es la generada por la tenencia de inmuebles situados en el territorio. En este caso, la sujeción al Impuesto puede producirse de dos formar diferentes:

- Inmueble situado en España que se encuentra arrendado: este hecho supone la sujeción al IRNR por las rentas de alquileres obtenidas en España. La tributación sobre estas rentas será del 19 por ciento para personas físicas residentes en la UE, Islandia y Noruega (permitiéndose la deducción de gastos vinculados a los ingresos) y del 24 por ciento para el resto (sin que se permita la deducción de gastos). El pago del impuesto deberá realizarse durante los veinte primeros días naturales de los meses de abril, julio, octubre y enero mediante la presentación del Modelo 210.

- Inmueble situado en España a disposición de sus titulares: la tenencia de un inmueble no arrendado pero a disposición de sus propietarios genera una renta fiscal ficticia sujeta a tributación, denominada renta inmobiliaria imputada. El importe de dicha renta será del 1,1 por ciento o del 2 por ciento del valor catastral de los inmuebles, dependiendo del año en que dicho valor catastral fue revisado. La tributación sobre estas rentas será del 19 por ciento para personas físicas residentes en la UE, Islandia y Noruega y del 24 por ciento para el resto (sin que se permita deducir ningún tipo de gastos en ambos casos). El pago del impuesto deberá realizarse durante el año natural siguiente a la fecha de devengo del impuesto (31 de diciembre de cada año) mediante la presentación del Modelo 210.

2. Impuesto sobre El Patrimonio (IP).

El Impuesto sobre el Patrimonio (en adelante, IP) es un tributo de carácter directo y de naturaleza personal que grava el patrimonio neto de las personas físicas. La sujeción a tributación en España se produce por obligación personal (para las personas físicas que tienen su residencia habitual en territorio español) o por obligación real (para las personas físicas no residentes en territorio español pero que sean titulares de bienes y derechos situados, que puedan ejercitarse o deban de cumplirse en territorio español).

La presentación del impuesto será obligatoria siempre que concurra alguna de las circunstancias siguientes:

- Que la cuota tributaria resulte a ingresar.

- Cuando, no resultando cuota a ingresar, el valor de los bienes o los derechos, determinado de acuerdo con las normas reguladoras del impuesto, sea superior a 2.000.000 de euros.

Non-Resident Individuals Taxation in Relation to their Real Estate in the Spanish Territory

DAVID CAPITÁN

Non-resident individuals usually own properties located in the Spanish territory. Such properties may be aimed either at the use and enjoyment by their owners or the obtaining of profitability by leasing or selling them. The internal Spanish regulations regulates the obtaining of such income by non-resident individuals, whereby they are obliged to pay the Non-Resident Income Tax (for their holding, lease and/or sale) and the Wealth Tax (for their holding). The purpose of this article is to briefly summarize the taxation of these two taxes for non-resident individuals owning properties located in Spain.

We summarize the applicable taxation of both taxes below:

1. Non-Resident Income Tax

The Non-Resident Income Tax (hereinafter referred to as IRNR) is a direct tax that charges the income made in the Spanish territory by non-resident entities and individuals, i.e., the tax obliges such non-resident taxpayers, but subject by a real obligation. Non-resident individuals shall pay taxes each financial year in the IRNR exclusively for the income made during such year which may be considered as obtained in Spain.

> *"IRNR is a direct tax that charges the income made in the Spanish territory (…)"*

A case of income obtained in Spain is the one generated by holding properties located in the Spanish territory. In this case, taxation may apply in two different ways:

- *Leased property located in Spain: this case implies taxation of the IRNR for the lease income obtained in Spain. Taxation on this income shall be of 19 per cent for resident individuals in the EU, Iceland and Norway (deduction of expenses related to the income being allowed) and of 24 per cent for the rest (deduction of expenses not being allowed). The tax payment shall be made during the first twenty calendar days of the months of April, July, October and January by filing the Form 210.*

- *Property located in Spain at the disposal of its owners: holding of a non-leased property but at the disposal of its owners generates a fictitious tax income subject to taxes, called real estate income taxed. The amount of such income shall be 1.1 per cent or 2 per cent of the cadastral value of the properties, depending on the year when such cadastral value has been reviewed. Taxation of such income shall be of 19 per cent for resident individuals in the EU, Iceland and Norway, and of 24 per cent for the rest (neither of such cases allowing any expense deduction). Tax payment shall be made during the next calendar year after the accrual tax date (31 December of each year) by filing the Form 210.*

2. Wealth Tax (IP)

The Wealth Tax (hereinafter referred to as IP) is a direct tax of a personal nature which charges the equity owned by individuals. Taxation in Spain is for a personal obligation (for individuals with their usual residence in the Spanish territory) or for a real obligation (for non-resident individuals but who may be holders of assets and rights located, which may be exercised or which must be perform in the Spanish territory).

Filing of the tax shall be mandatory, provided that any of the following circumstances may arise:

- *The tax liability is due to be paid.*

- *Or, otherwise, the value of the assets or rights, determined pursuant to the applicable tax rules, is higher than 2,000,000 Euros.*

En el caso de obligación real de contribuir, la cuota íntegra del impuesto se obtiene de gravar la base liquidable por los siguientes tipos impositivos:

Base liquidable (Hasta euros)	Cuota (Euros)	Resto base liquidable (Hasta euros)	Tipo aplicable (Porcentaje)
0,00	0,00	167.129,45	0,2
167.129,45	334,26	167.123,43	0,3
334.252,88	835,63	334.246,87	0,5
668.499,75	2.506,86	668.499,76	0,9
1.336.999,51	8.523,36	1.336.999,50	1,3
2.673.999,01	25.904,35	2.673.999,02	1,7
5.347.998,03	71.362,33	5.347.998,03	2,1
10.695.996,06	183.670,29	en adelante	2,5

No obstante, dado que éste es un impuesto cedido íntegramente a las comunidades autónomas, éstas tienen la potestad de establecer mínimos exentos (en Cataluña se ha establecido un mínimo exento de 500.000 euros y en cambio en Madrid se ha establecido en 700.000 euros) y bonificaciones (en Madrid se ha establecido una bonificación de la cuota del 100 por cien de la cuota y en cambio en Cataluña no se ha establecido ninguna bonificación de la cuota).

3. Ganancias Patrimoniales derivadas de la Venta de Inmuebles

La ganancia patrimonial generada por la transmisión de un inmueble situado en territorio español estará sujeta a tributación en el IRNR. Conforme a este impuesto, la transmisión de un inmueble situado en España genera dos obligaciones fiscales claramente diferenciadas para el transmitente, por un lado, y para el adquirente, por el otro. A continuación detallamos ambas obligaciones:

3.1. Tributación para el Transmitente-No residente:

La transmisión de un inmueble situado en territorio español por parte de una persona física no residente generará una ganancia patrimonial sujeta a gravamen en el IRNR. En términos generales, esta ganancia patrimonial se determinará por la diferencia entre el valor de transmisión y el valor de adquisición, pudiendo deducirse en ambos casos los gastos necesarios. El tipo de gravamen a aplicar será del 19 por ciento. El pago del impuesto deberá realizarse en el plazo de tres meses una vez transcurrido el plazo de un mes desde la fecha de la transmisión (fecha de devengo) del inmueble, mediante la presentación del Modelo 210. En el pago del Impuesto podrá deducirse la retención del 3 por ciento del precio de venta que obligatoriamente deberá practicar e ingresar el Adquirente-Residente que se detalla en el apartado siguiente. Si esta retención soportada fuera superior a la cuota resultante a pagar, el Transmitente-No residente podrá solicitar la devolución del exceso ingresado.

3.2. Obligaciones fiscales del Adquirente:

La transmisión de un inmueble situado en territorio español por parte de una persona física no residente generará una obligación de retención para el Adquirente del inmueble, sea o no residente en territorio español. El Adquirente estará obligado a retener e ingresar en el Tesoro Público el 3 por ciento de la contraprestación acordada. Tal y como hemos comentado en el apartado anterior, este importe tendrá la consideración de pago a cuenta del IRNR para el Transmitente-No residente. El Adquirente deberá ingresar la retención mediante la presentación del Modelo 211 en el plazo de un mes a partir de la fecha de transmisión, y estará obligado a entregar un ejemplar del dicho Modelo al Transmitente-No residente.

In the event of a real obligation to pay taxes, the final tax liability is obtained from charging the net tax base by the following tax rates:

Net tax base (up to Euros)	Tax liability (Euros)	Rest of the net tax base (Up to Euros)	Applicable rate (percentage)
0.00	0.00	167,129.45	0.2
167,129.45	334.26	167,123.43	0.3
334,252.88	835.63	334,246.87	0.5
668,499.75	2,506.86	668,499.76	0.9
1,336,999.51	8,523.36	1,336,999.50	1.3
2,673,999.01	25,904.35	2,673,999.02	1.7
5,347,998.03	71,362.33	5,347,998.03	2.1
10,695,996.06	183,670.29	onwards	2.5

However, given that this tax is fully assigned to the Autonomous Communities, they are authorized to establish minimum amounts exempted (in Catalonia, a minimum exempted amount of 500,000 Euros has been established, while in Madrid is of 700,000 Euros) and allowances (in Madrid an allowance of 100 per cent of the tax liability has been established, while in Catalonia no allowance has been established).

3. Capital Gains from Real Estate Sales

The capital gain generated under the transfer of a property located in the Spanish territory shall be subject to the IRNR. Pursuant to this tax, the transfer of a property located in Spain generates two tax obligations clearly differentiated for the transferor, of the one part, and for the acquirer, of the other. We describe both obligations below:

3.1. Taxation for the Non-Resident Transferor:

Transfer of a property located in the Spanish territory by a non-resident individual shall generate a capital gain subject to the IRNR. In general terms, this capital gain shall be determined by the difference between the transfer value and the acquisition value, in both cases the deduction of the necessary expenses being allowed. The applicable tax rate shall be of 19 per cent. The tax payment shall be made within a term of three months after the term of three month as of the transfer date (accrual date) of the property by filing the Form 210. A 3 per cent withholding of the sale price that the Resident-Acquirer shall be mandatorily obliged to pay may be deducted from the tax payment, which is detailed in the following section. If such withholding paid were higher than the payable tax liability, the Non Resident-Transferor may ask for the refund of such excess paid.

3.2. Tax obligations for the Acquirer:

Transfer of a property in the Spanish territory by a non-resident individual shall generate a withholding obligation for the Acquirer, either resident or non-resident in the Spanish territory. The Acquirer shall be obliged to withhold and pay to the Treasury 3 per cent of the consideration agreed. As stated in the paragraph above, this amount shall be considered as payment on account of the IRNR for the Non-Resident Transferor. The Acquirer shall pay the withholding by filing the Form 211 within a term of one month as of the transfer date and shall be obliged to hand over a copy of such Form to the Non-Resident Transferor.

BARTOLOME & BRIONES

BARCELONA
Balmes 243, 7º
08006 Barcelona
Tel. (+34) 93 292 20 20

MADRID
Jorge Juan 30, 4º
28001 Madrid
Tel. (+34) 91 577 47 47

LATINAMERICA REP. OFFICE
The four Seasons Office Tower
1441 Brickell Avenue - Suite 1400
Miami FL 33131
Tel. (+1) 305 778 6965

© 2016 Bartolome & Briones, SLP. Derechos Reservados

Legal Newsletter se publica para clientes y amigos de la firma. Los artículos publicados no constituyen asesoramiento legal. Si tiene comentarios o preguntas relacionadas con el contenido de la presente Newsletter, le agradeceremos contacte con nosotros por e-mail: newsletter@bartolomebriones.com
Para más información y artículos, por favor consulte nuestra página web: www.bartolomebriones.com

The Legal Newsletter is published for clients and friends of the firm. The published articles do not constitute a legal opinion. If you have any comments or questions regarding the content of this Newsletter, we would appreciate contact us by e-mail: newsletter@bartolomebriones.com
For more information and articles, please see our website: www.bartolomebriones.com