

N° 1/2019

Newsletter de Domański Zakrzewski Palinka

Newsletter N° 1/2019

(Noticias no solo legales para Clientes españoles)

Por la presente, tengo el placer de presentarles una nueva edición de nuestro Newsletter de primavera.

Nuevamente, hemos preparado artículos sobre temas de actualidad que pueden ser de interés para las empresas españolas en Polonia. En esta ocasión, les enviamos artículos sobre aspectos clave en la negociación de contratos de arrendamiento, sobre la obligación de notificación de esquemas de planificación fiscal, y sobre el borrador de proyecto de ley de contrataciones pública. Igualmente, les informamos sobre las novedades más relevantes de nuestro Spanish desk y de DZP en los últimos meses.

Esperando que encuentren interesante esta edición de nuestro Newsletter y que hayan tenido una buena Semana Santa, reciban un cordial saludo.

Novedades legales

Cuestiones a tener en cuenta al prorrogar o firmar un contrato de arrendamiento en Polonia

Aconsejamos leer la presente entrevista a nuestro socio de Inmobiliario Lech Żyżylewski antes de firmar un contrato de arrendamiento en Polonia

Dentro de menos de un año vence nuestro contrato de arrendamiento actual. Hemos acordado provisionalmente con el arrendador que lo prorrogaremos por otros 5 años. ¿Debemos ya adoptar medidas necesarias respecto a este asunto? ¿Será suficiente firmar un corto anexo prorrogando el contrato?

Aconsejamos firmemente entablar conversaciones respecto a la prórroga del arrendamiento lo más pronto posible. Esto les permitirá formalizar su estancia en las oficinas actuales con la suficiente antelación y protegerse de este modo contra posibles sorpresas desagradables. Conocemos según nuestra experiencia casos en que, a pesar del acuerdo preliminar entre las partes, no se ha prorrogado finalmente el contrato de arrendamiento en la ubicación existente. En tal caso, el arrendatario tiene poco tiempo para encontrar nuevas oficinas y negociar un contrato favorable. A veces, la empresa se ve obligada a arrendar los espacios ubicados en zonas poco atractivas, por un precio que no corresponde a su calidad.

Entonces, ¿qué hacer con el anexo al contrato existente? ¿Quién lo propone, nosotros o el arrendador?

Los arrendadores profesionales prefieren, por muchos motivos, sus propios formatos. Se observa además que los arrendadores con cada vez más frecuencia proponen, en vez de firmar un anexo, la celebración de un contrato completamente nuevo, tomando en consideración su experiencia y nuevas tendencias del mercado. Observamos, sin embargo, que tales proyectos, por su naturaleza, favorecen el interés del arrendador, por lo que aconsejamos no aceptarlos de plano, sino tratar de negociarlos. Pese a las apariencias, los arrendadores están dispuestos a negociar y hacer concesiones.

¿A qué debemos entonces prestar especial atención durante las negociaciones?

Además de los elementos básicos, como el importe del alquiler y tiempo de duración del contrato, vale la pena dedicar un tiempo para analizar las cláusulas específicas que a primera vista parecen de poca importancia desde el punto de vista de todo el contrato, pero en el transcurso del uso diario resultan muy importantes para el uso efectivo y confortable del objeto del contrato.

¿Podría citar unos cuantos ejemplos de tales cláusulas?

Por ejemplo, la cláusula que precisa las condiciones que deben cumplir los espacios en lo relativo a la temperatura, humedad del aire o el ruido emitido por las instalaciones del aire acondicionado. Dichos factores afectan de manera significativa a la comodidad del uso del objeto de arrendamiento. Si las estipulaciones del contrato son en este ámbito demasiado generales o el contrato no las contiene, es muy difícil convencer al arrendador a emprender medidas correctivas. Como otro ejemplo sirve la cláusula que establece normas generales para la realización de reparaciones menores en el objeto del contrato. Recibimos señales de que la falta de una división clara de las obligaciones entre arrendador y arrendatario es, en muchas ocasiones, causa de conflictos que afectan al ambiente de cooperación. Es muy importante definir con mucha precisión las normas de liquidar los gastos de mantenimiento, los cuales – además del alquiler – constituyen un elemento financiero importante que corre por cuenta del arrendatario. Dichos gastos abarcan todo tipo de costes relacionados con el funcionamiento tanto del objeto de arrendamiento como del todo el edificio y su entorno (por ejemplo, costes de servicios de limpieza de espacios comunes, servicio de vigilancia, recepción principal, recogida de aguas residuales y otro tipo de residuos, así también el impuesto sobre bienes inmuebles). Observamos que los arrendadores tienden a transferir al arrendatario el mayor número posible de estos costes. Vale la pena entonces tratar de detener dichas prácticas y determinar de manera más pormenorizada las responsabilidades del arrendatario, para evitar sorpresas desagradables en el futuro, cuando, a título de ejemplo, el arrendatario se entera de que tiene que financiar el cargo por el usufructo perpetuo del terreno en el que se construyó el edificio.

¿Dichas cláusulas incluyen las relacionadas con la resolución del arrendamiento y liquidación de cuentas?

Por supuesto. Las más importantes se refieren a la determinación del estado en que debe encontrarse el objeto de arrendamiento en el momento de entrega. Existen diferentes soluciones posibles, empezando por la obligación del arrendatario de restablecer el estado inicial del objeto de arrendamiento, lo cual puede implicar la necesidad de eliminar cualquier remodelación realizada durante el período de vigencia del contrato, reparación de daños y repintado de despachos – y terminando con la regulación que no incluye tales obligaciones del arrendatario. En caso de la inexistencia de regulaciones referentes a este ámbito, se aplicarán las disposiciones del Código Civil que incluye las soluciones no necesariamente favorables para un concreto arrendatario. Por tanto, merece la pena prestar especial atención a este problema al negociar el contrato.

¿Qué más puede resultar importante? En nuestro caso, el arrendador estaba interesado en que nos quedáramos en el edificio por el siguiente período y por esto nos propuso la exención del pago por arrendamiento durante el período de seis meses

Sí, estos aspectos son de igual importancia y mucho depende de su correcta negociación y posterior definición en el contrato. Además de la exención del pago temporal por arrendamiento podemos tratar de obtener del arrendador otro tipo de incentivos, como la financiación de la remodelación o renovación del objeto de arrendamiento. En caso del cambio de localización, nuevos arrendadores están dispuestos a ofrecer también la cobertura de costes de mudanza o rescisión anticipada del contrato de arrendamiento anterior, todo para atraer el nuevo arrendatario. Cualquier acuerdo de esta naturaleza debe estar descrito detalladamente en el contrato, para evitar posibles malentendidos. Además, lo que es sumamente importante, en tal caso puede surgir la necesidad de recurrir a la asistencia de un asesor fiscal, con el fin de evitar consecuencias fiscales desfavorables relacionadas con este tipo de incentivos.

Por lo que he oído resulta entonces que la celebración del nuevo contrato de arrendamiento puede requerir la asistencia de un abogado. ¿Ocurre lo mismo si el arrendador propone firmar solo un corto anexo prorrogando el contrato de arrendamiento actual por el período siguiente?

Es el mismo caso. Merece la pena entonces consultar el contrato actual que se va a prorrogar por el anexo y verificar si vale la pena proponer cambios en algunas de sus estipulaciones, referentes tanto a las cláusulas arriba mencionadas, si su forma es imprecisa o favorece el interés del arrendador, como muchas otras cuestiones. Por ejemplo, numerosos contratos de arrendamiento no incluyen la exclusión expresa de la aplicación del art. 6851 del Código Civil, que concede al arrendador la posibilidad del aumento unilateral del importe de renta durante el período de vigencia del contrato de arrendamiento. Muchos arrendatarios simplemente no son conscientes de la existencia de esta disposición y quedan *desagradablemente sorprendidos* al recibir el aviso del aumento de renta. La celebración o prórroga del contrato de arrendamiento con previa consulta jurídica permitirá evitar esta y muchas más sorpresas desagradables.

Para más información: Lech Żyżylewski, E: Lech.Zyzylewski@dzp.pl

Notificación obligatoria de esquemas de planificación fiscal (Mandatory Disclosure Rules – MDR)

La importancia de la nueva normativa

El 1 de enero de 2019 entró en vigor la nueva normativa relativa a la notificación de esquemas de planificación fiscal (Mandatory Disclosure Rules). Dicha normativa se introdujo con el fin de implementar la Directiva (UE) 2016/1164 del Consejo, de 12 de julio de 2016 y tiene una influencia directa sobre los contribuyentes puesto que impone unas obligaciones adicionales en el ámbito de notificación al Jefe de la Agencia Nacional de Administración Tributaria (“Jefe de la ANAT”).

La normativa MDR impone una serie de nuevas obligaciones a las entidades nacionales que utilizan los servicios de asesores fiscales, abogados, abogados asesores, instituciones financieras o que realizan otras actividades que puedan permitir obtener ventajas fiscales. Por consiguiente, advertimos que algunos servicios de asesoramiento jurídico y fiscal pueden implicar la necesidad de llevar a cabo una verificación a fin de determinar si dan lugar a la obligación de notificación en virtud de la normativa arriba mencionada.

El alcance de las notificaciones

Con arreglo a las nuevas disposiciones, las entidades que desarrollan una actividad económica tienen la obligación de informar al Jefe de la Agencia Nacional de Administración Tributaria Jefe sobre los esquemas de planificación fiscal. Planificación fiscal es un acto o un conjunto de actos interrelacionados, en los cuales al menos una parte es contribuyente o que tienen o puedan tener influencia sobre la existencia o inexistencia de la obligación tributaria y que cumplen las condiciones y tienen unos rasgos característicos definidos por la normativa.

La información sobre el esquema de planificación fiscal comprende, entre otros, los datos identificativos del remitente y del beneficiario, una descripción exhaustiva del esquema, los fines para los que ha de servir, su valor estimado, las acciones realizadas y la fase actual de la realización del esquema.

La información sobre el esquema de planificación fiscal debe ser enviada al Jefe de la ANAT por correo electrónico (en formato XML, en el formulario correspondiente) en el plazo de 30 días contados a partir del día siguiente al de la puesta del esquema a disposición, al día siguiente a la preparación del esquema para su implementación, o a partir del día en el que se realice el primer acto relacionado con la implementación del esquema fiscal, en función de lo que ocurra primero.

La obligación de la notificación se refiere a la situación en la cual la entidad beneficiaria del esquema cumple el criterio cualificado basado sobre el umbral de ingreso-coste-patrimonio (ingresos o costes o activos del contribuyente de un valor superior a 10 millones de euros o bienes o derechos sujetos al esquema de un valor superior a 2,5 millones de euros). No obstante, si el esquema es de carácter transfronterizo siempre está sujeto a la notificación, independientemente de si cumple el criterio anterior.

Señalamos que el 31 de enero de 2019, el Ministerio de Finanzas publicó las Aclaraciones a las disposiciones relativas a MDR. Las Aclaraciones precisan la opinión de las autoridades tributarias sobre numerosas cuestiones de la ley que despiertan dudas. Lo importante es que, según se indica en las Aclaraciones, el solo hecho de beneficiarse de las desgravaciones y ventajas fiscales no está sujeto a la obligación de notificación. La obligación de notificación surge únicamente cuando se

cumplen premisas para reconocer tal acto como esquema de planificación fiscal.

Las entidades sujetas a la obligación de notificación

Por regla, el obligado a la notificación es el beneficiario (es decir, la entidad a cuya disposición se pone el esquema o la entidad en la cual el esquema se implementa o la cual se está preparando para su implementación o haya realizado unas acciones a fin de implementarlo).

No obstante, las obligadas a la notificación son también las personas siguientes:

- promotores, es decir, toda persona y entidad que facilite información sobre los actos que tengan características definidas en la normativa y puedan permitir que el beneficiario obtenga un beneficio fiscal o toda persona y entidad que implemente tales soluciones en las entidades beneficiarias (así pues, los promotores son los asesores fiscales, abogados, abogados asesores y otros asesores de los clientes), y
- en unos casos determinados también las personas que apoyan el proceso de su implementación (tales como notarios, contables principales, etc.), quienes se hayan comprometido a prestar ayuda, apoyo o consultas relativos a la elaboración, puesta en circulación, puesta en disposición o supervisión de la implementación del esquema.

La nueva normativa aplica a tres grupos de entidades: los beneficiarios, los promotores, los facilitadores.

El promotor, el beneficiario o el facilitador que no cumpla las obligaciones en materia de notificación de esquemas de planificación fiscal, serán responsables, penal y fiscalmente, del incumplimiento de las disposiciones relativas a la notificación de esquemas de planificación fiscal.

Señalamos que la normativa introduce también la obligación de implementación de un procedimiento interno para prevenir el incumplimiento de la obligación de remisión de la información sobre los esquemas de planificación fiscal, la cual aplica a los promotores y las entidades que contratan a promotores o les pagan remuneración, cuyos ingresos o costes del ejercicio anterior han superado el importe de 8 millones de zlotys. La no implementación del procedimiento arriba mencionado será sancionada con una multa de hasta 2 millones de zlotys (en algunos casos puede alcanzar 10 millones de zlotys).

Resumen

La nueva normativa impone la obligación de notificar los esquemas de planificación fiscal tanto a las entidades que profesionalmente prestan servicios de asesoramiento (p.ej. asesores fiscales, abogados asesores), como a los contribuyentes. El objeto de la notificación deben ser tanto los esquemas transfronterizos como los esquemas nacionales. Además, la obligación de notificación se refiere no solamente a los esquemas que hayan sido implementados sino también a los que están en la fase de su planificación.

Merece la pena señalar que la noción del esquema de planificación fiscal es bastante amplia y despierta muchas dudas mientras que las sanciones previstas por el incumplimiento de las obligaciones referidas producen que el mecanismo genera muchos riesgos potenciales. Por lo tanto, recomendamos llevar a cabo un análisis pormenorizado tanto de las actividades en curso como las planeadas en sus empresas y tomar en cuenta las disposiciones arriba referidas a la hora de planear acciones que pueden implicar la obligación de notificación.

Para más información: Artur Nowak, E: Artur.Nowak@dzp.pl

Borrador de la nueva Ley de contratos del sector público

El pasado mes de enero el Ministerio de la Actividad Empresarial y de la Tecnología y la Oficina de las Contrataciones Públicas sometieron a la consulta pública el borrador de la nueva Ley de contratos del sector público. La consulta se ha desarrollado a todos los niveles y en plan muy amplio, con los representantes tanto de los poderes adjudicadores como de los empresarios involucrados en la misma, y miles de comentarios y propuestas de modificación presentados por escrito. La consulta finalizó con la publicación el pasado 4 de abril de una nueva versión de dicho borrador, con la intención de iniciar trámites parlamentarios relativos a esta Ley a la mayor brevedad posible. Dado que estamos hablando sobre una nueva Ley y no sobre una mera modificación de la Ley existente, así como teniendo en cuenta su importancia para los empresarios españoles que desarrollan su actividad en Polonia contratando con la administración pública, recomendamos el seguimiento muy de cerca de esta Ley que podría aprobarse en los próximos meses.

Para más información: Katarzyna Kuźma, E: Katarzyna.Kuzma@dzp.pl

Noticias

Chambers Global recomienda a 5 expertos de nuestro despacho

Nos complace informarles que en el último ranking Chambers Global nuestros especialistas han sido recomendados en tres categorías:

Dispute Resolution band 2 | Józef Palinka band 2, Paweł Lewandowski band 3

Comentario del editor: Józef Palinka earns the admiration of market sources, who remark on his long-standing experience and also note his "open-mindedness". Paweł Lewandowski is well versed assisting with disputes related to construction, energy and infrastructure. One impressed client says: "He is always very helpful and always gives me needed information and updates about case."

Corporate/M&A band 3 | Krzysztof Zakrzewski Eminent Practitioner, Marek Świątkowski band 4

Comentario del editor: Eminent practitioner and managing partner Krzysztof Zakrzewski is a highly experienced practitioner who is best recognised for his strategic role within the team. He advises on high-profile domestic and cross-border M&A. Marek Świątkowski has extensive experience in M&A, joint venture and restructuring work. He is also well versed in corporate mandates. Sources report him to be a "calm, creative, responsive and straightforward" practitioner.

Foreign Expertise: Spain | Katarzyna Kuźma

Agradecemos a nuestros clientes por la participación en el análisis, así como por la confianza depositada en nosotros.

Chambers Europe nuevamente recomienda a 22 expertos de nuestro despacho en 12 especializaciones

Nos agrada informarles que el despacho DZP y sus especialistas nuevamente han sido distinguidos en dos rankings recientes de Chambers and Partners (Chambers Global y Chambers Europe). Los criterios de evaluación de los abogados y de cada uno de los equipos han sido, ante todo, la experiencia, el compromiso con los proyectos y la atención profesional al cliente cuya opinión es el factor más importante. Este año hemos sido recomendados en las siguientes categorías:

BAND 1

- **Life sciences** - Marcin Matczak (2), Michał Czarnuch (2) y Tomasz Kaczyński (4)
- **Environment** - Daniel Chojnacki (2)
- **Projects & Infrastructure** - Katarzyna Kuźma (3), Marcin Krakowiak (4), Tomasz Darowski (4)
- **Public Procurement** - Wojciech Hartung (2), Katarzyna Kuźma (3), Tomasz Michalczyk (4), Michał Wojciechowski ("Associates to watch")

BAND 2

- **Tax** - Artur Nowak (2), Joanna Wierzejska en Tax Consultants (2)
- **Dispute resolution** - Józef Palinka (2), Paweł Lewandowski (3)
- **Energy & Natural Resources** - Rafał Hajduk (1), Paweł Grzejszczak (2)

BAND 3

- **Construction** - Tomasz Darowski ("Recognised Practitioner")
- **Corporate/M&A** - Krzysztof Zakrzewski ("Eminent Practitioner"), Marek Świątkowski (4)

FOREIGN EXPERTISE: Spain | **Katarzyna Kuźma**

WHITE-COLLAR CRIME | **Hanna Gajewska-Kraczkowska ("Senior Statespeople")**

TMT | **Wojciech Dziomdziora (4)**

Además, Chambers ha distinguido a las áreas: Employment, Banking and Finance

Taller “El RODO (RGPD) unos meses después – primeras experiencias, controles, sanciones y conclusiones para el negocio”

El 7 de marzo la Cámara de Comercio Polaco – Española y DZP organizaron un taller dedicado al RODO (RGPD), dirigido especialmente a los departamentos de recursos humanos, marketing y apoyo al cliente, así como a los ejecutivos (los administradores de los datos personales). El objetivo del encuentro fue compartir el conocimiento práctico y las recomendaciones de cómo adaptarse a los requisitos del RODO desde la perspectiva del negocio. Durante los talleres se presentaron también los ejemplos más comunes de infracción del RODO (entre otros, las soluciones de autoridades de control en Europa tras el 25 de mayo de 2018).

Seminario de la Cámara Navarra en Pamplona: “Crecer con Polonia. Claves para las empresas navarras”

El pasado 4 de abril, la Cámara Navarra celebró la jornada ‘Crecer con Polonia. Claves para las empresas navarras’. Inició el encuentro con empresas exportadoras, Ana Cañada, responsable de Comercio Exterior en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios. Junto a Ana Cañada en Cámara Navarra, estuvieron los abogados José Luis Villacampa Varea y Michał Gajdek, socio y asociado, respectivamente, del Spanish Desk del despacho DZP, quienes acercaron a los asistentes a la realidad de la economía del país, el marco legal, las zonas económicas especiales o las particularidades a tener en cuenta en el mercado polaco. A la cita, acudieron empresas navarras de sectores muy variados con verdadero interés en Polonia. El relato del evento está disponible en el enlace: <https://lnkd.in/dNQw2Ce>.

José Luis Villacampa y Michał Gajdek en Zaragoza

Bantierra, la Caja Rural de Aragón, con la participación de los abogados del Spanish desk de DZP José Luis Villacampa y Michał Gajdek, celebró el pasado 3 de abril un desayuno internacional para empresarios con interés por expandir sus negocios en Polonia. El objetivo de la jornada fue asesorarles y ofrecerles recursos que les permitieran realizarse en este país de la Unión Europea, intercambiar impresiones con empresas aragonesas instaladas en Polonia sobre la situación actual y oportunidades del mercado polaco en diversos sectores, como el de la logística y transporte, industria, infraestructuras y energía. Igualmente, se repasaron las cuestiones legales más relevantes en Polonia desde el punto de vista empresarial.

Legal 500 EMEA 2019 recomienda a DZP

Acaba de publicarse la nueva edición del ranking *Legal 500 EMEA*. Tenemos el placer de informarles que DZP y sus especialistas nuevamente han sido distinguidos. Nuestro despacho es líder en las categorías: Dispute Resolution, Energy & Natural Resources, Public Law y Healthcare and Life Sciences. A continuación presentamos la información sobre los equipos recomendados con el comentario de la editorial y opiniones de los clientes.

Al igual que en otros rankings, los criterios de evaluación de los abogados y de cada uno de los equipos han sido, ante todo, la experiencia, los proyectos realizados y la relación con el cliente cuya opinión es uno de los factores más importantes.

White-Collar Crime | Leading Individual: Hanna Gajewska-Kraczkowska

Dispute Resolution | Leading Individual: Paweł Lewandowski

Energy & Natural Resources | Hall of Fame: Rafał Hajduk, Leading Individual: Paweł Grzejszczak

Public Law | Leading Individual: Katarzyna Kuźma

Healthcare and Life Sciences | Leading Individuals: Michał Czarnuch, Tomasz Kaczyński, Next Generation Lawyer: Marcin Pieklak

Los resultados completos del ranking se pueden consultar en la página web de la editorial: <http://www.legal500.com/firms/12181/14384>

Aniversario del restablecimiento de las relaciones institucionales entre España y Polonia

Con motivo de la celebración del aniversario del restablecimiento de las relaciones institucionales entre el Reino de España y la República de Polonia, vamos a repasar y analizar cuándo y cómo se han producido estas relaciones a lo largo de la historia.

Como tratamos en la anterior edición del newsletter, celebramos con orgullo el pasado año el centenario de la recuperación de la independencia de Polonia. Desde el año siguiente a esta fundación, también podemos presumir del inicio de una excelente relación con España, que ha derivado en una multitud de tratados y acuerdos económicos, políticos y culturales.

Sin embargo, para comenzar esta historia podemos retroceder algo más que doscientos años. Concretamente, vamos a viajar al año 1762, con estos versos:

*„Aranda, general nacido de opulentos antepasados (...)
Rememora las alegrías que diste a nuestra corte
y compárate ventajosamente con las fiestas de los griegos
en tus celebraciones, en su aparato, en su compleja
elaboración y en su buen orden.
Nada ha merecido más alabanza ni ha sido más generoso
que tú en tu hermosa y fructífera dedicación a Varsovia (...).”*

Así escribía el padre „Stanisław Konarski”, célebre escritor, poeta y reformador polaco de la época, una oda al conde de Aranda, de la que hemos tomado un extracto. El noble y general aragonés ejerció muchos años de diplomático y representante de su tierra por el mundo, trabajo que le llevó a ser embajador de España en Varsovia durante varios años. Su estancia no fue fácilmente olvidada por los amigos que dejó en la ciudad del Vístula debido a las recepciones y bailes que celebraba, como hemos leído en las líneas anteriores. Durante su estancia eligió residir en el palacio de Przebendowski, que se encuentra en la céntrica calle Bielańska, y por lo visto aprovechó al máximo sus amplios salones y patios.

Los siguientes años fueron verdaderamente duros para los polacos, como consecuencia de los Repartos de Polonia de finales del siglo XVIII. Sin embargo, el Rey Carlos III de España fue el único monarca europeo en oponerse a las sucesivas invasiones que sufrió Polonia, y el embajador español en Polonia en la época, Domingo de Iriarte (que sucedió en el puesto al Conde de Aranda), fue de los últimos embajadores en abandonar el país, en el año 1795, antes de que Polonia desapareciera del mapa durante años.

Debemos avanzar más de un siglo hasta nuestra siguiente parada. A finales del año 1918, finaliza la Primera Guerra Mundial, y la firma del Armisticio con Alemania en noviembre supuso el comienzo de la Segunda República de Polonia. El 30 de mayo del año siguiente, muy pocos meses después, se reestablecen oficialmente las relaciones diplomáticas con España, hito que estamos

rememorando estas fechas, donde están previstos en los próximos meses varios eventos organizados por las embajadas de ambos países con motivo de este aniversario, bajo el nombre de #HiszpaPolska2019.

Viajamos ahora a los años 70. A principios de esta década Polonia firma con España los primeros acuerdos comerciales posteriores a la Segunda Guerra Mundial, concretamente en los años 1969 y 1973, proceso que culmina en plena transición, concretamente el año 1977, con el restablecimiento total de las relaciones diplomáticas entre las dos naciones y la apertura de la embajada en Varsovia. En el año 1994, según el proyecto del arquitecto Javier Carvajal Ferrer, se finaliza la construcción de una nueva embajada en un lugar idílico, a los pies del icónico Parque Real Łazienki, el parque más grande de la ciudad y uno de los lugares más queridos por los varsovianos.

En la actualidad, la relación entre los dos países sigue siendo muy buena en todos los ámbitos. En el económico, Polonia el 11º país que más exportaciones recibe de España, y el 9º que más importa. Somos socios políticos por compartir participación en la Unión Europea y en la OTAN, y nuestros representantes políticos ya tienen por costumbre realizar una cumbre anual. Además, la cultura española está muy presente en nuestro país: contamos con dos delegaciones del Instituto Cervantes (una en Varsovia y otra en Cracovia), y el castellano es uno de los idiomas que más estudian aquí los jóvenes en los colegios y universidades. España también es, como no podía ser de otra forma, uno los destinos turísticos más visitados por los polacos, únicamente superado en cifras por Grecia: tan solo el año pasado más de medio millón de polacos escogieron este destino.

Contacto



Katarzyna Kuźma

Socia, Directora del departamento español

E: katarzyna.kuzma@dzp.pl



José Luis Villacampa Varea

Socio

E: joseluis.villacampavarea@dzp.pl