El Sudeste Asiático y la sede regional

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

Un grupo multinacional que quiere vender, producir o invertir en el Sudeste Asiático se enfrenta a una región de once Estados, varios cientos de millones de consumidores y casi tantos ordenamientos jurídicos como idiomas. Debe decidir dónde situar a las personas que dirigirán ese negocio. Desde hace más de cuatro décadas, una gran parte de estos grupos ha elegido Singapur. Su mercado es pequeño, y su mano de obra y su suelo figuran entre los más caros de Asia. Lo que ofrece es un lugar desde el que un negocio regional puede gobernarse, financiarse, dotarse de personal y defenderse con un grado de previsibilidad que a sus vecinos les ha resultado difícil igualar. Este capítulo examina cómo se desarrolló esa función y cómo funciona hoy.

El capítulo comienza con el modelo de sede regional, la lógica política y comercial que atrajo a miles de oficinas regionales a la ciudad. Pasa después a la integración económica de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), que convirtió un conjunto de mercados nacionales separados en un territorio de influencia al que puede dar servicio una sola oficina. Examina la red de convenios fiscales y tratados de inversión con los que las empresas protegen sus inversiones regionales, las vías prácticas de entrada en los mercados de los países vecinos y los

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

riesgos que acompañan a la actividad empresarial en una región de gran diversidad. Un apartado sobre consecuencias prácticas y una comparación con Ginebra y Hong Kong cierran el capítulo.

La parte I de este libro corresponde a la parte del volumen sobre Ginebra dedicada a África. Ginebra sirve de centro para un continente con buena parte del cual comparte idioma, una historia comercial y una densa presencia institucional. Singapur desempeña una función similar para el Sudeste Asiático, con una diferencia importante. Ginebra se encuentra lejos del continente al que sirve, mientras que Singapur se sitúa en el centro de su región, a menos de dos horas de vuelo de Kuala Lumpur y Yakarta. Los paralelismos y las diferencias entre ambos centros recorren los capítulos de esta parte.

Lo esencial

Singapur acoge las sedes regionales de una gran parte de los grupos multinacionales activos en Asia, que un estudio de EY de 2019 cifró en unas 4200. El modelo se basa en incentivos administrados por el Economic Development Board (EDB, junta de desarrollo económico) desde la década de 1980, en un tipo del impuesto sobre sociedades del 17 % y en infraestructuras, talento y seguridad jurídica. El impuesto mínimo global aplicado en Singapur desde 2025 ha desplazado la competencia de los tipos impositivos hacia otros incentivos. La ASEAN, fundada en 1967 y ampliada a once miembros con Timor Oriental en 2025, ha reducido los aranceles intrarregionales a casi cero para la mayoría de las mercancías y puso en marcha su Comunidad Económica a finales de 2015, aunque los servicios, las normas sobre inversión y las barreras no arancelarias siguen fragmentados. La red de convenios fiscales de Singapur con unas 100 jurisdicciones y sus tratados de inversión permiten estructuras de holding regionales, con sujeción a las normas antiabuso del Instrumento Multilateral, en vigor para Singapur desde abril de 2019. Los principales riesgos regionales son la inestabilidad política, las crisis cambiarias, la corrupción, la escasa ejecución de las sentencias y el aumento del fraude transnacional, que las empresas gestionan mediante la estructura, el contrato, las cláusulas de resolución de controversias y el cumplimiento normativo.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com