

# Establecerse en España

2

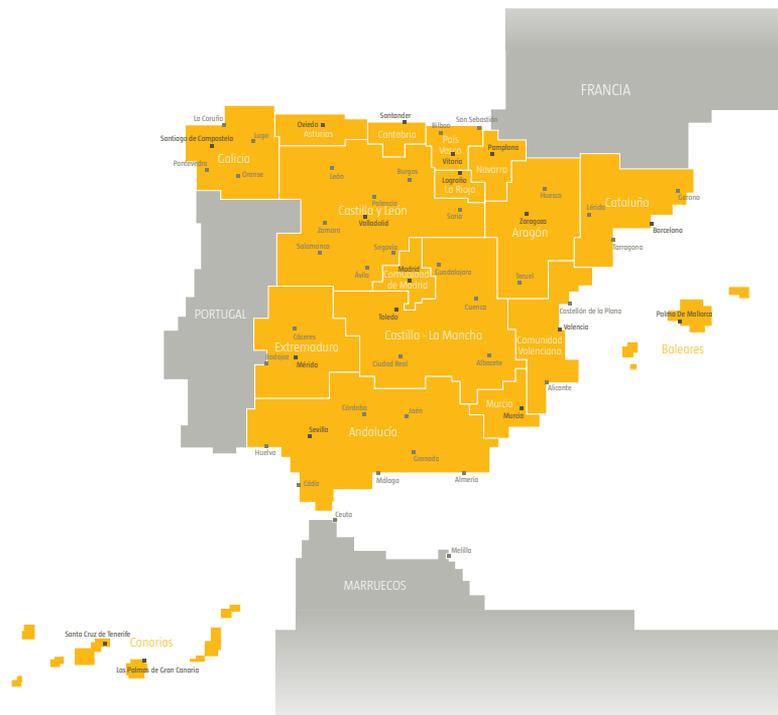


Establecer una empresa en España es sencillo. Los tipos de empresas se encuentran en línea con las existentes en los países OCDE y existe además una amplia gama de posibilidades, capaces de responder a las necesidades de los diferentes tipos de inversores que deseen invertir en España, o desde España.

Al margen de lo anterior, es de destacar la liberalización prácticamente total que rige en materia de inversiones extranjeras y de control de cambios, en línea con la normativa de la UE.

En este capítulo se describen los aspectos básicos de las principales fórmulas para invertir en España, así como los trámites esenciales que el inversor extranjero debe cumplir tanto para constituir como para poner en funcionamiento cada una de las mismas.

# 1. Introducción



## 1. INTRODUCCIÓN

Este Capítulo analiza, desde un punto de vista muy práctico, las principales alternativas existentes en España a disposición del inversor extranjero para establecerse, y los principales pasos, costes y obligaciones legales para su realización.

En cuanto a las formas de hacer negocios o establecerse en España, se analizan diversas alternativas, desde el establecimiento de un negocio por cuenta propia, ya sea a través de la constitución de una sociedad o mediante la apertura de una sucursal, hasta la formación de una *joint venture* con otro u otros empresarios ya establecidos. También se analizan otras formas de canalizar la inversión sin necesidad de presencia física, mediante acuerdos de distribución, de agencia, de comisión o franquicia.

Se detallan en este Capítulo los pasos requeridos para llevar a cabo los siguientes tipos de inversiones:

- Constitución de una sociedad anónima y apertura de una sucursal en España (apartados 3 y 4).
- Adquisición de acciones de una sociedad española ya existente (apartado 6.1).
- Adquisición de bienes inmuebles situados en España (apartado 6.2).

Por último, este Capítulo contiene un último epígrafe en relación con la resolución de disputas en España, ya sea a través de procedimientos judiciales o del arbitraje, que está siendo considerado como una alternativa real y eficaz para la resolución de conflictos.

## 2. Diferentes formas de operar en España

### 2. DIFERENTES FORMAS DE OPERAR EN ESPAÑA

Una vez que el inversor extranjero ha decidido operar o invertir en España, existen varias alternativas:

- Constitución de una sociedad española (una S.A. o cualquier otro tipo societario de los descritos en el Anexo I, apartado 2), o la apertura de una sucursal o de un establecimiento permanente. En este sentido, el inversor extranjero tiene a su disposición varios tipos de entidades mercantiles para invertir en España previstos por la legislación española.

Tradicionalmente, la forma societaria más utilizada ha sido la sociedad anónima (S.A.); sin embargo, en los últimos años la constitución de sociedades de responsabilidad limitada (S.L.) ha ganado popularidad y viene siendo muy frecuente.

- Asociación con otros empresarios ya establecidos en España. Las *joint venture* son, para numerosos inversores extranjeros, la forma más atractiva y adecuada de establecerse en España, ya que permiten compartir los riesgos y combinar recursos y experiencia.

En el ordenamiento español se pueden distinguir diferentes formas de *joint venture* que se desarrollan en el presente Capítulo:

- Agrupación de Interés Económico (AIE), o Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE).
  - Unión Temporal de Empresas (UTE).
  - Celebración con uno o más empresarios españoles de una forma de colaboración propia del sistema jurídico español: “la cuenta en participación”.
  - *Joint ventures* a través de sociedades anónimas o limitadas.
- Sin embargo, no es indispensable para invertir en España el constituir una nueva entidad o asociarse con otras entidades ya existentes. Se puede tener presencia en el mercado español, y dar respuesta satisfactoria a la demanda existente, sin necesidad de establecer físicamente un centro de operaciones en España. Las diversas alternativas en este sentido son las siguientes:
    - Celebración de un acuerdo de distribución.
    - Realización de operaciones a través de un agente.
    - Realización de operaciones a través de un comisionista.
    - Establecimiento de una franquicia.

Cada una de estas alternativas comerciales ofrece diversas ventajas que deben ser contrastadas, tanto desde el punto de vista legal como fiscal, con sus posibles inconvenientes.

### 3. Número de Identificación Fiscal (NIF) y Número de Identidad de Extranjeros (NIE)

#### 3. NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL (NIF) Y NÚMERO DE IDENTIDAD DE EXTRANJEROS (NIE)

La normativa de aplicación española establece en la actualidad que todas aquellas personas físicas o jurídicas con intereses económicos o profesionales en España o con una implicación relevante a efectos fiscales deberán dotarse de un NIF (para el caso de personas jurídicas) o NIE<sup>1</sup> (personas físicas). La obtención de dichos documentos, que son gratuitos, se exige tanto para la constitución de una sociedad como para la presentación y tramitación de cierta documentación ante las autoridades públicas españolas. En este sentido, los trámites a cumplimentar son los siguientes:

(i) Obtención del NIF de los Administradores que no residan en nuestro país: (a) si el administrador es una persona jurídica, el trámite consiste en presentar un impreso específico acompañado de cierta documentación ante las autoridades competentes, concediéndose automáticamente un número; (b) si el administrador es una persona física, deberá solicitarse el NIE, que será también su NIF, de una de las dos formas siguientes:

- En España. Ante la Dirección General de la Policía<sup>2</sup>, siendo necesario un poder especial o general de cada uno de los consejeros debidamente notariado, y apostillado o legalizado, según el caso, si no comparecen personalmente.
- En el extranjero. Se puede solicitar ante las Representaciones Diplomáticas y Oficinas Consulares españolas.

(ii) Obtención del NIF de los socios de la compañía: deberá presentarse un impreso específico ante las autoridades competentes (socio persona jurídica) o solicitar el NIE (socio persona física).

En todo este proceso el o los socios y/o administradores que intervengan mediante representación deberán otorgar poderes suficientes para cumplir los anteriores pasos.

<sup>1</sup> <http://www.mir.es/>

<sup>2</sup> <http://www.policia.es/>

## 4. Constitución de una sociedad

### 4. CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD

Las formas societarias más comunes previstas por la legislación mercantil española son la sociedad anónima (S.A.) y la sociedad de responsabilidad limitada (S.L.). (Ver Anexo I, apartado 2 para el estudio de otras formas societarias).

Los trámites de constitución y los gastos en que se incurre son similares en ambos tipos sociales, por lo que el presente Capítulo va a describir los trámites únicamente para una sociedad anónima.

#### 4.1. Trámites legales

El ejemplo que sigue a continuación es el de la constitución de una sociedad anónima mediante aportaciones dinerarias. El acto formal de constitución se celebra ante un notario que otorga la correspondiente escritura pública de constitución. El capital social debe ser suscrito en su totalidad, debiendo desembolsarse al menos en un 25% en el momento de la constitución; el 75% restante debe desembolsarse dentro del período contemplado en los estatutos. El capital social mínimo que se exige es de 60.102 euros (por el contrario, en el caso de la S.L. es tan sólo de 3.006 euros, cantidad que debe ser desembolsada en su totalidad en el momento de la constitución).

Los requisitos básicos para constituir una sociedad anónima son los siguientes:

- Emisión por el Registro Mercantil Central<sup>3</sup> de un certificado de reserva de denominación para la nueva sociedad. Este paso debe preceder a todos los demás a fin de garantizar que el nombre propuesto pueda utilizarse.
- Otorgamiento de la escritura pública de constitución.
- Acreditación de la identidad de los socios fundadores.

El notario exigirá a las personas que comparecen ante él que acrediten: su identidad; un poder notarial (en su caso) para representar a un tercero en cuyo nombre alguna de ellas comparezca; justificación de la aportación y del medio de pago de la misma (en su caso); certificado de autorización para el uso del nombre emitido por el Registro Mercantil (véase anteriormente), y el impreso (para su firma por el notario, en su caso) de declaración a posteriori de la inversión extranjera ante el Registro de Inversiones Extranjeras de la DGCI. Asimismo, es necesario facilitar al notario los estatutos de la sociedad. (véase el apartado 8 del Capítulo 1 para información más detallada).

Si algún accionista es representado en el acto de la constitución, el poder notarial utilizado debe ser suficiente y, en caso de haberse otorgado en el extranjero, debe estar debidamente legalizado. Existen dos procedimientos principales para dicha legalización:

<sup>3</sup> <http://www.rmc.es/>

## 4. Constitución de una sociedad

- Otorgar el poder notarial ante cónsul español en el país del inversor extranjero. El inversor extranjero tendría que comparecer ante un cónsul español en el extranjero, acreditar su identidad y otorgar el correspondiente poder notarial. Si el accionista extranjero no es una persona física sino una sociedad, la persona que comparezca ante el cónsul deberá acreditar, además de su identidad, su capacidad para otorgar, en nombre y por cuenta del accionista, el poder notarial en favor de la persona designada.

El cónsul español exigirá la presentación de toda la documentación que considere necesaria y procederá a otorgar una escritura pública de apoderamiento, en español, a favor de la persona designada. Este poder notarial podrá usarse directamente en España.

- Otorgar el poder notarial ante fedatario público extranjero. En este caso, el inversor extranjero comparecería ante el fedatario público y, una vez acreditada su identidad, otorgaría el correspondiente poder notarial. Si el inversor extranjero fuera una sociedad, su representante formalizará el poder notarial en presencia del fedatario, quien certificaría el documento y la identidad y capacidad del representante del inversor extranjero para otorgar el poder. Además, la firma del fedatario extranjero tendría que ser legalizada a continuación (bien mediante el procedimiento de la “apostilla” aprobado por la Convención de La Haya de 5 de octubre de 1961 o bien a través de un cónsul español en el extranjero). De acuerdo con este segundo procedimiento, el poder normalmente se redactaría en el idioma del fedatario interviniente. Por este motivo, habría que obtener posteriormente una traducción jurada al español.
- El pago de la aportación dineraria puede justificarse a través de la correspondiente documentación bancaria que deberá entregarse al notario que intervenga en el acto de constitución de la sociedad.
- Obtención del número de identificación fiscal (“NIF”)<sup>4</sup> de la nueva sociedad. Es una formalidad necesaria para el pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (véase más adelante) y la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil. El trámite, que es gratuito, consiste en presentar un impreso específico acompañado de cierta documentación ante las autoridades competentes, concediéndose automáticamente un número provisional. Una vez que la sociedad ha sido inscrita en el Registro Mercantil, deberá obtenerse el número de identificación fiscal definitivo dentro de un plazo máximo de seis meses desde la obtención del provisional.

Sin embargo, la administración española exige para expedir el NIF definitivo de una sociedad, el cumplimiento de los trámites relativos a la obtención de los NIF y NIE de los Administradores y socios extranjeros de la sociedad, tal y como se detalla en el punto 3 anterior.

<sup>4</sup> El NIF ó CIF se solicita ante la Delegación de Hacienda correspondiente al domicilio de la empresa (<http://www.aeat.es>)

## 4. Constitución de una sociedad

- A este respecto, debe tenerse en cuenta que de acuerdo con la legislación laboral española, los nacionales de países no comunitarios que pretendan trabajar en España deben obtener previamente una autorización de trabajo y residencia y un visado especial para trabajar. Las autoridades laborales españolas conceden diferentes tipos de autorizaciones de trabajo en función del tipo de trabajo y de su duración. (Para más información en relación con visados y autorizaciones de trabajo y residencia, véase el Capítulo 5).

Cuando el extranjero ha residido legalmente de forma continuada en España durante cinco años renovando sus autorizaciones de trabajo y residencia (ya sea por cuenta propia o por cuenta ajena) puede obtener una autorización de residencia permanente. Una vez obtenida esta autorización, el trabajador deberá solicitar una tarjeta de identidad de extranjero, que se renovará cada cinco años.

Los nacionales de otros Estados Miembros de la Unión Europea, Espacio Único Europeo y Suiza no precisan obtener una autorización de trabajo como trabajador por cuenta ajena o propia, ya que la normativa de la UE sobre libre circulación de trabajadores es de plena aplicación, teniendo derecho a acceder a cualquier actividad, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia, en las mismas condiciones que los nacionales españoles.

Los trabajadores por cuenta propia o ajena, los estudiantes o beneficiarios del derecho a residir con carácter permanente, siempre y cuando sean nacionales de los Estados miembros de la Unión Europea o de otros Estados parte en el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, así como determinados familiares de los mismos, pueden residir en España sin necesidad de tarjeta de residencia. Bastará el hecho de ser titulares de un documento de identidad o un pasaporte nacional válido y en vigor si bien deberán registrarse en el correspondiente Registro de Extranjeros. Para el caso de los restantes extranjeros en régimen comunitario, deberá obtenerse una tarjeta de residencia.

- Pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales. Debe presentarse un impreso específico dentro de un plazo máximo de 30 días hábiles desde la constitución. También es éste un requisito necesario para la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil. (Véase el apartado 2.7 del Capítulo 3 para información más detallada).
- Inscripción en el Registro Mercantil.

Una vez cumplimentados los pasos anteriores, la escritura pública de constitución de la sociedad debe presentarse ante el Registro Mercantil para la inscripción de ésta.

- Declaración posterior de la inversión a la Dirección General de Comercio e Inversiones ("DGCI") del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. En ciertos casos, limitados fundamentalmente a los supuestos de inversiones extranjeras procedentes de territorios o países considerados paraísos

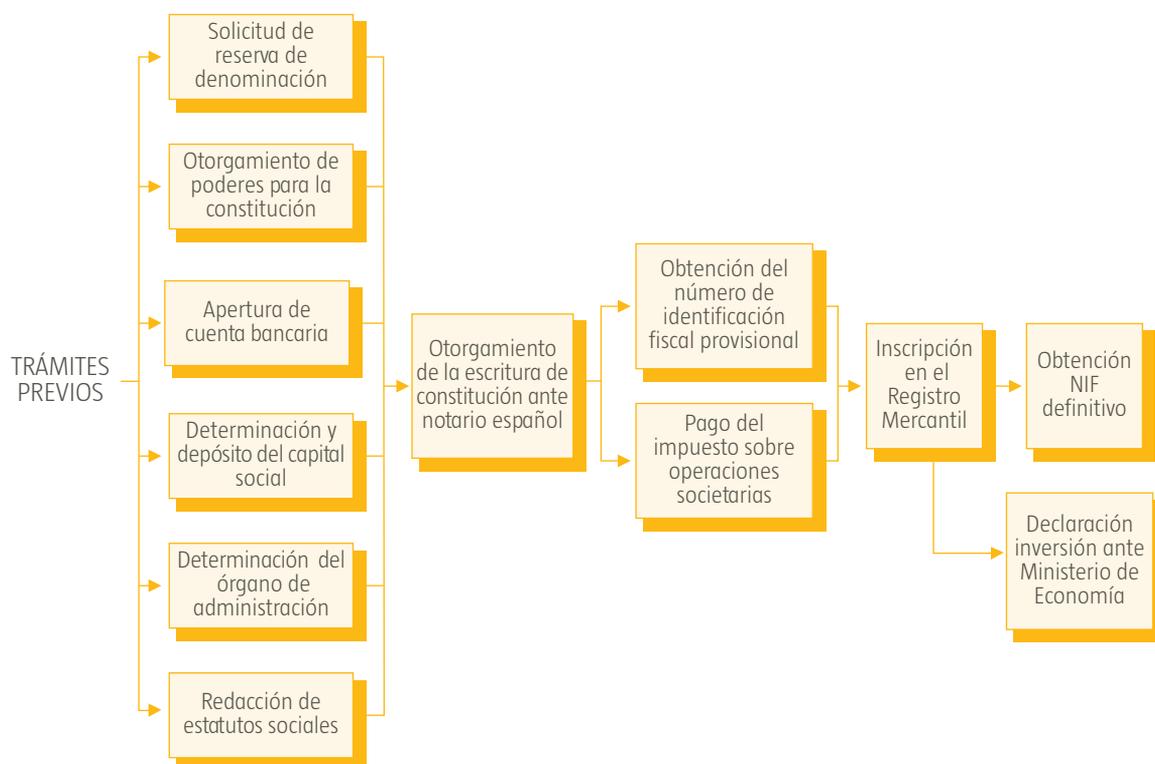
## 4. Constitución de una sociedad

fiscales, habrá que realizar declaración previa. (Véase el apartado 8 del Capítulo 1 para información más detallada).

- Alta a efectos del Impuesto sobre Actividades Económicas. En el mismo impreso que se presente para solicitar la obtención del número de identificación fiscal, las sociedades que se constituyan indicarán la descripción de la actividad que van a desarrollar, y el motivo por el que están exentas de este impuesto (las sociedades que inicien una actividad están exentas de este impuesto durante los dos primeros períodos impositivos en que desarrollen la misma). Este trámite debe realizarse antes de que la compañía inicie sus actividades.
- Alta a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). (Véase el apartado 2.6 del Capítulo 3 para información más detallada).
- Licencia de apertura.

Gráfico 1

### TRÁMITES PARA CONSTITUIR UNA SOCIEDAD



## 4. Constitución de una sociedad

- Alta a efectos de Seguridad Social<sup>5</sup> y de seguros de accidentes laborales, y alta de los empleados en la Seguridad Social. (Ver apartado 11 del Capítulo 5, para información más detallada).
- Cumplimiento de ciertos trámites ante la Delegación Provincial del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales<sup>6</sup>.

En el Gráfico 1 se pueden ver los principales pasos a dar para la constitución de una sociedad anónima mediante aportaciones dinerarias.

La constitución de una Sociedad Anónima, por regla general, se realiza en un plazo de entre 6 y 8 semanas.

Para más información, consultar en [www.investinspain.org](http://www.investinspain.org) o en la web [www.ipyme.org](http://www.ipyme.org).

Asimismo, se puede consultar la denominada ventanilla única empresarial, que tiene por objeto apoyar a los emprendedores y ofrece servicios integrados de tramitación y asesoramiento en [www.vue.es/](http://www.vue.es/).

### 4.2. Costes

- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales a un tipo del 1% sobre el importe del capital (Ver epígrafe 2.7 del Capítulo 3).
- Arancel del notario por su intervención en la constitución, que se aplica de acuerdo con una escala en función del importe de capital. A efectos orientativos, el arancel asciende a 90 euros para los primeros 6.010 euros, aplicándose luego unos tipos que oscilan entre el 0,45% y el 0,03% para importes que sean inferiores a 6.010.121 euros. Por lo que excede de 6.010.121 euros el notario recibirá la cantidad que libremente acuerde con las partes otorgantes.
- Arancel por el registro de la sociedad en el Registro Mercantil. Existe una escala oficial que oscila entre 6,01 euros para los primeros 3.005 euros, aplicándose luego unos tipos que varían desde el 0,10% hasta el 0,005% para capitales superiores a los 6.010.121 euros. En todo caso, el arancel global aplicable no podrá superar los 2.181 euros.
- Licencia de apertura. Es un impuesto municipal que se paga una sola vez, y generalmente, de cuantía relativamente baja.
- Otros gastos (por ejemplo, honorarios profesionales), de difícil cuantificación.

<sup>5</sup> <http://www.seg-social.es/>

<sup>6</sup> <http://www.mtas.es/>

## 5. Apertura de sucursal

### 5. APERTURA DE SUCURSAL

En términos generales, los requisitos, trámites formales y costes relacionados con la apertura de una sucursal son muy similares a los de la constitución de una filial. Se resumen a continuación los pasos legales y los costes más importantes, destacando las diferencias principales respecto de la constitución de una filial.

#### 5.1. Trámites legales y costes

- Otorgamiento de escritura pública de apertura de sucursal ante notario español. Este trámite consiste en formalizar públicamente ante notario el acuerdo de apertura de la sucursal adoptado previamente por el órgano competente de la sociedad matriz.

El notario no sólo pedirá documentación similar a la que se requiere en el caso de una filial (es decir, evidencia de la identidad de la persona que comparece ante él; poder para representar a la sociedad matriz; justificación del pago y del medio de aportación, si procede; e impreso para la declaración de la inversión extranjera ante el Registro de Inversiones Extranjeras de la DGCI), sino, además, prueba de la existencia de la sociedad matriz, sus estatutos y los nombres y datos personales de sus administradores, así como la resolución de constituir la sucursal, adoptada por el órgano competente de la sociedad matriz. (Véase el apartado 8 del Capítulo 1 para información más detallada)

- Obtención del número de identificación fiscal (N.I.F.)\*.
- Nombramiento de una persona física o jurídica con residencia en España, para que represente a la sociedad matriz ante la Administración tributaria española en relación con sus obligaciones por el Impuesto sobre la renta de no residentes.
- Pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales si la entidad que opera a través de sucursal tiene su domicilio social y sede de dirección efectiva en países no pertenecientes a la Unión Europea. (Véase el apartado 2.7 del Capítulo 3 para información más detallada).
- Inscripción en el Registro Mercantil\*.<sup>7</sup>
- Declaración *a posteriori* a la DGCI. En algunos casos, al igual que en las filiales, habrá que realizar declaración previa\*. (Véase el apartado 8 del Capítulo 1 para información más detallada).
- Alta de la sucursal a efectos del Impuesto sobre Actividades Económicas\*.
- Pago de licencia de apertura\*.

\* Igual que en el caso de filial.

<sup>7</sup> <http://www.rmc.es/>

## 5. Apertura de sucursal

- Alta en la Seguridad Social\*<sup>8</sup>. (Véase el apartado 11 del Capítulo 5 para información más detallada).
- Cumplimiento de los trámites laborales\*.

### 5.2. Sucursal frente a filial

Se resumen a continuación las principales diferencias existentes y a tener en cuenta entre ambas figuras.

Desde el punto de vista legal, las diferencias más importantes entre una sucursal y una filial son las siguientes:

- Capital mínimo: Una S.A. debe tener un capital mínimo de 60.102 euros, 3.006 euros una S.L., 60.102 euros la sociedad en comandita por acciones, mientras que la sociedad regular colectiva no requiere un capital mínimo. Una sucursal no requiere ninguna asignación mínima.
- La filial es una persona jurídica independiente, mientras que la sucursal no tiene personalidad jurídica propia, sino que es la misma persona jurídica que su casa matriz.
- La responsabilidad de los accionistas de una filial constituida como sociedad anónima (o S.L.) respecto de las deudas de la filial está limitada al importe de sus aportaciones de capital, (salvo las excepciones analizadas en el Anexo I, apartado 3).

En el caso de una sucursal, no existe límite a la responsabilidad de la casa matriz.

Desde el punto de vista fiscal, tanto la sucursal como la filial tributan, en términos generales, por el Impuesto sobre Sociedades al 30% de su beneficio neto (para más información sobre este impuesto ver el Capítulo 3, apartado 2 sobre el Sistema Fiscal); sin embargo, existen determinados aspectos a tener en cuenta, entre los que destacan los siguientes:

- La repatriación de los beneficios de una sucursal o el reparto de dividendos de una filial a su sociedad matriz no perteneciente a la UE y que no resida en un país con el cual exista un convenio para evitar la doble imposición, se grava en España a un tipo del 18%; si la casa o sociedad matriz es residente en la UE, la repatriación / reparto está normalmente exento de tributación. Si la sociedad / casa matriz es residente en un país no perteneciente a la UE con el cual España tenga suscrito un convenio, los dividendos tributarían al tipo reducido del convenio y la repatriación de los beneficios de la sucursal no tributaría en España, de acuerdo con la mayoría de los convenios.
- Participación en los gastos generales de la matriz. En la práctica, suele ser más fácil que estos gastos imputados (en su caso) se consideren deducibles en el caso de una sucursal, que en el de una filial.

<sup>8</sup> [www.seg-social.es/](http://www.seg-social.es/)

## 5. Apertura de sucursal

- Los intereses de los préstamos concedidos por una casa matriz extranjera a su sucursal española no son, en principio, deducibles fiscalmente para la sucursal. En cambio, los intereses de préstamos concedidos por los accionistas de una filial normalmente son deducibles para la filial, siempre que la transacción sea valorada a precios de mercado y se cumplan ciertos requisitos.

### 5.3. Cálculo del Impuesto sobre Sociedades español

En el Cuadro 2 se detalla un ejemplo sencillo del cálculo del Impuesto sobre Sociedades español de una filial española y de una sucursal en España de una sociedad extranjera. (Para más información sobre este impuesto ver el Capítulo 3, apartado 2.1 sobre el Sistema Fiscal ).

Cuadro 2

#### EJEMPLO: CÁLCULO DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

	País UE (1)	Matriz residente en País con convenio	Matriz residente en País sin convenio
<b>Filial:</b>			
Beneficio filial española	100	100	100
I.S. español (30%) (2)	30	30	30
Dividendo	70	70	70
Retención	— (4)	7 (5)	12,6 (3)
Impuesto total en España	30	37	42,6
<b>Sucursal:</b>			
Beneficio sucursal española	100	100	100
I.S. español (30%) (2)	30	30	30
Beneficio repatriado	70	70	70
Retención	— (4)	— (6)	12,6 (3)
Impuesto total en España	30	30	42,6

(1) España tiene firmados convenios para evitar la doble imposición con todos los países de la UE salvo Chipre.

(2) Existen tipos impositivos especiales para PYMEs (véase Capítulo 3).

(3) Retención del 18%.

(4) Exento, siempre que se cumplan ciertos requisitos.

(5) El tipo de retención sobre dividendos utilizado es el 10% (el más común en los convenios).

(6) Se aplicaría el impuesto sobre la repatriación del beneficio de las sucursales si se previese en el correspondiente convenio (por ejemplo, EE.UU., Canadá y Brasil).

## 6. Otras formas de operar en España

### 6. OTRAS FORMAS DE OPERAR EN ESPAÑA

#### 6.1. Formas de cooperación empresarial

Una de las fórmulas más frecuentes de cooperación empresarial es la *joint venture*. El ordenamiento español recoge diferentes tipos de *joint venture* que permiten realizar operaciones entre una o más partes:

##### 6.1.1. Uniones Temporales de Empresas (UTES)

De acuerdo con la legislación española, las UTES son sistemas de colaboración entre empresarios por tiempo cierto, determinado o indeterminado, para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro. Las UTES permiten a varios empresarios operar conjuntamente en un proyecto común. Esta forma de asociación es muy frecuente en grandes obras de ingeniería y construcción, lo que no implica que no pueda utilizarse en otros sectores empresariales.

Las UTES no son sociedades propiamente dichas y carecen de personalidad jurídica propia. Aun así, para optar al régimen fiscal previsto para las mismas, de transparencia fiscal, se deben formalizar en escritura pública y registrar en el Registro Especial de UTES del Ministerio de Economía y Hacienda<sup>9</sup>, debiendo cumplir con los correspondientes requisitos contables y de tenencia de libros, similares a los exigidos para las sociedades españolas. Además, se pueden inscribir en el Registro Mercantil<sup>10</sup>.

Su regulación legal se contiene en la Ley 18/1982 sobre Régimen fiscal de Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas y de las Sociedades de Desarrollo Industrial Regional, modificada, entre otras, por la Ley 12/1991, Ley 43/1995 y la Ley 63/2003.

##### 6.1.2. Agrupaciones de Interés Económico (AIEs)

Una de las principales diferencias entre las UTES y las AIEs es que éstas últimas son entidades mercantiles con personalidad jurídica propia.

Las AIEs no pueden tener ánimo de lucro, siendo su finalidad facilitar el desarrollo o mejorar los resultados de la actividad de sus socios. No pueden actuar en nombre de sus miembros ni sustituirlos en sus operaciones. Por ello, las AIEs se utilizan habitualmente para la prestación de servicios auxiliares como las compras o ventas centralizadas, la gestión centralizada de información o de servicios administrativos, etc., dentro del contexto de una asociación más amplia o de un grupo de sociedades.

La legislación española establece determinados requisitos para la constitución de las AIEs:

<sup>9</sup> <http://www.meh.es>

<sup>10</sup> <http://www.registradores.org/>

## 6. Otras formas de operar en España

- Prohibición de interferir en las decisiones en materia de personal, financiera o de inversión por parte de sus socios, y prohibición de dirigir o controlar las actividades de sus socios.
- Prohibición de poseer directa, o indirectamente, participaciones en sociedades que sean a su vez sus propios socios, salvo que la adquisición de acciones o participaciones sea necesaria para el logro de su objeto. En este caso, las acciones o participaciones deberán ser inmediatamente transferidas a sus miembros.
- Deben formalizarse en escritura pública.

Los socios de la AIE responderán personal y solidariamente entre sí por las deudas de aquélla. La responsabilidad de los socios es subsidiaria de la de la AIE. La obligación principal de los socios consiste en contribuir al capital de la AIE en la forma acordada y participar en sus gastos.

Podemos distinguir dos órganos de gobierno dentro de una AIE: la asamblea de socios y los administradores. Los administradores responden solidariamente de las obligaciones fiscales y de los daños causados a la agrupación, salvo que demuestren haber actuado con la diligencia debida.

Su regulación legal se halla recogida, fundamentalmente, en la Ley 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de Interés Económico.

En cuanto a la Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE), posee también personalidad jurídica, gozando de las características reguladas por la el Reglamento Comunitario 2137/85, que contiene la normativa básica aplicable a las AEIEs.

### 6.1.3. Cuentas en Participación (CEP)

La esencia de esta modalidad asociativa, no sujeta a requisito de solemnidad alguno, consiste en una colaboración financiera en virtud de la cual uno o más empresarios (cuentapartícipe no gestor) se interesa en las operaciones de otro (cuentapartícipe gestor), contribuyendo a ellas con la parte del capital que convinieren, y haciéndose partícipes de sus resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen.

Las aportaciones, dinerarias o no, no tienen carácter de aportaciones al capital, representando únicamente el nacimiento de un derecho a favor del cuentapartícipe no gestor de participar en los resultados de la actividad de que se trate. Por ello, los inversores no gestores no son accionistas de la sociedad gestora.

Según lo dispuesto en el Código de Comercio, este tipo de acuerdo no requiere ninguna solemnidad (escritura pública o inscripción en el Registro Mercantil), aunque, en la práctica, ambas partes suelen reflejarlo en una escritura pública a efectos de prueba ante terceros. De acuerdo con la legislación vigente, la remuneración obtenida por el cuentapartícipe no gestor debe registrarse como un gasto del cuentapartícipe gestor. Este gasto es deducible a efectos del Impuesto sobre Sociedades.

## 6. Otras formas de operar en España

Por último, la formalización de una CEP en escritura pública se considera una operación societaria sujeta al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

### 6.1.4. *Joint ventures* a través de sociedades anónimas o limitadas

Un número significativo de *joint ventures* utilizan como vehículo las sociedades anónimas y limitadas, por lo que recomendamos examinar las menciones hechas en otros apartados de esta Guía relativas a la constitución, características básicas y particularidades de los órganos sociales de las sociedades anónimas y limitadas. (Véase los apartados siguientes de este Capítulo y el Anexo I).

## 6.2. Contratos de distribución, agencia, comisión y franquicia

### 6.2.1. Contrato de distribución

En la práctica, es habitual confundir un contrato de distribución con un contrato de agencia.

No obstante, ambos son distintos y tienen regulaciones y características diferenciadas.

Así, los acuerdos de distribución constituyen una interesante alternativa a la constitución de una sociedad o sucursal o a la realización de acuerdos de colaboración comerciales con empresarios ya existentes dada la baja inversión inicial requerida. Debido a su frecuencia, son numerosos los tipos de acuerdos de distribución existentes. Muchos de ellos, como consecuencia de la carencia de una regulación específica, permiten a las partes una gran libertad en cuanto a su contenido.

En el acuerdo de distribución, una de las partes se compromete a adquirir para su posterior reventa productos de la otra parte contratante.

Los distribuidores aparecen como entes jurídicos que son parte integrante de la red comercial de la empresa, sin pertenecer a ella, a la que les une un nexo comercial y un mismo deseo: aumentar las ventas.

Cabe distinguir tres grandes categorías, correspondientes a nuestros tipos de redes o sistema de distribución:

- *Concesión comercial o distribución exclusiva*

El proveedor no sólo se compromete a no entregar sus productos más que a un solo distribuidor en un territorio determinado, sino también a no vender él mismo esos productos en el territorio del distribuidor exclusivo.

- *Acuerdo de distribución única*

La única diferencia con la distribución exclusiva consiste en que en el caso de la distribución única el proveedor se reserva el derecho a suministrar los productos objeto del acuerdo a los usuarios del territorio en cuestión.

## 6. Otras formas de operar en España

- *Contrato de distribución autorizada, en el sistema de distribución selectiva*

Existe una serie de productos que, por su naturaleza, exigen un trato especial por parte de distribuidores y vendedores. El tipo de distribución que se utiliza en estos dos casos es el de distribución selectiva, denominado así porque los distribuidores son cuidadosamente seleccionados en función de su capacidad para la comercialización de productos técnicamente complejos o para el mantenimiento de una imagen o una marca.

Con respecto al tratamiento fiscal de los acuerdos de distribución, los fabricantes no residentes y no establecidos en España obtendrán un beneficio empresarial en España por la venta de sus bienes a los distribuidores residentes, rendimiento que queda exento de tributación en nuestro país (para más información véase el Capítulo 3 sobre Sistema Fiscal). En cuanto al tratamiento fiscal de los propios distribuidores, ya sean personas físicas o jurídicas residentes en España (véase el Capítulo 3 sobre Sistema Fiscal).

### 6.2.2. Contrato de agencia

La Ley 12/1992, sobre el Contrato de Agencia, traspuso la Directiva 86/653/CEE al ordenamiento español y define el contrato de agencia en su artículo 1:

"Por el contrato de agencia una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones."

El agente es un intermediario independiente, que no actúa en su nombre y por cuenta propia, sino en nombre y por cuenta de uno o más empresarios.

Es obligación del agente, bien personalmente, o bien a través de sus empleados, negociar y, si así lo contempla el contrato, concluir los acuerdos u operaciones comerciales que tuviera a su cargo en nombre del empresario. Se establecen, entre otras, las siguientes obligaciones:

- La prohibición de subcontratar sus actividades salvo autorización expresa al efecto.
- El agente está autorizado a negociar los acuerdos u operaciones contenidos en su contrato pero únicamente puede concluirlos en nombre del empresario por cuya cuenta actúa cuando haya sido autorizado expresamente para ello.
- Todo agente puede actuar en nombre de varios empresarios siempre que sea respecto de bienes o servicios que no sean idénticos o análogos ya que, en ese caso, se requiere consentimiento expreso.

## 6. Otras formas de operar en España

Se pueden distinguir tres sistemas de remuneración de los agentes: una cantidad fija, una comisión, o una combinación de ambos.

Los pactos de limitación de la competencia (que restringen las actividades que pueden ser realizadas por el agente una vez que haya concluido el contrato de agencia), tienen un período de validez máxima de dos años desde la terminación de dicho contrato.

*Son obligaciones de la empresa las siguientes:*

- En sus relaciones con el agente debe actuar lealmente y de buena fe.
- Poner a disposición del agente toda la documentación necesaria para el ejercicio de su actividad.
- Procurar al agente todas las informaciones necesarias para la ejecución del contrato.
- Satisfacer la remuneración pactada.
- Aceptar o rechazar la operación propuesta por el agente.

Una de las notas esenciales del contrato de agente es que el trabajo del agente debe ser siempre remunerado, la remuneración puede consistir en una cantidad fija, en una comisión o en ambos sistema a la vez.

Respecto al tratamiento fiscal, la clave consiste en determinar si el agente comercial constituye o no un establecimiento permanente en España del principal, lo que dependerá, básicamente, de si existe o no una relación de dependencia entre ambos. En relación con el régimen tributario de los residentes y de los no residentes en España, (nos remitimos de nuevo al Capítulo 3, section 2).

### 6.2.3. Contrato de comisión

Es el mandato en virtud del cual el mandatario (comisionista) se obliga a realizar o participa en un acto o contrato mercantil por cuenta de otra persona (comitente). El comisionista puede actuar:

- En nombre propio, es decir, siendo él quien adquiere los derechos frente a los terceros con los que contrata y viceversa.
- En nombre del comitente, que es quien adquiere los derechos frente a terceros y éstos contra él.

Las principales obligaciones del comisionista son las siguientes:

- Proteger los intereses del comitente como si fueran propios, y desempeñar el encargo personalmente. El comisionista puede delegar sus funciones si está autorizado a ello y utilizar a sus propios empleados bajo su responsabilidad.
- Rendir cuentas de las cantidades que percibió en comisión y reintegrar el sobrante. Debe devolver las mercancías no vendidas.

## 6. Otras formas de operar en España

- En general, no responde frente al comitente del cumplimiento del contrato por parte de un tercero que haya concertado con él, aunque este riesgo se puede asegurar con la comisión de garantía.
- Se prohíbe al comisionista, salvo autorización del comitente, comprar para sí o para otro lo que se le haya encomendado vender, y que venda lo que se le haya encargado comprar.

A su vez, el comitente se obliga a satisfacer una comisión y a respetar los derechos de retención y preferencia del comisionista. Los créditos del comisionista frente al comitente están protegidos a través del derecho de retención sobre las mercancías y del derecho a cobrar su deuda con preferencia a los demás acreedores del importe de las mercancías vendidas.

En transacciones efectuadas a través de comisionistas, si el comitente es no residente y no establecido en España, éste obtiene un beneficio empresarial en España que está exento (para más información nos remitimos al Capítulo 3, apartado 2.3). En cuanto al régimen fiscal del comisionista, ya sea persona física o jurídica residente en España, (consúltese el Capítulo 3, apartado 2.3).

### 6.2.4. Diferencias y similitudes entre los contratos de agencia y de comisión

La principal similitud entre estos dos contratos es que, en ambos casos, una persona física o jurídica se compromete a pagar a otra una cantidad por concertar la posibilidad de concluir una transacción legal con un tercero, o por actuar como su intermediario en la conclusión de dicha transacción.

La principal diferencia consiste en que el contrato de agencia implica una relación continuada o estable, mientras que el de comisión consiste en un compromiso ocasional.

### 6.2.5. Franquicia

La franquicia es un sistema de comercialización de productos y/o servicios y/o tecnología, basado en una colaboración estrecha y continua entre empresas independientes (el franquiciador y sus franquiciados individuales). En la franquicia, el franquiciador concede a sus franquiciados individuales, para un mercado determinado, el derecho, e impone la obligación, de llevar un negocio o actividad mercantil que el primero venga desarrollando anteriormente con suficiente experiencia y éxito, de conformidad con el concepto y el sistema definido por el franquiciador.

Este derecho faculta y obliga al franquiciado, a cambio de una contraprestación económica directa, indirecta o ambas, a utilizar el nombre comercial y/o la marca de productos y/o servicios, el know-how y los métodos técnicos y de negocio, que deberá ser propio, sustancial y singular, los procedimientos, y otros derechos de propiedad industrial y/o intelectual del franquiciador, apoyado en la prestación continua de asistencia comercial y técnica, dentro del marco y por la duración de un contrato de franquicia escrito y pactado entre las partes a tal efecto, y todo ello sin perjuicio de las facultades de supervisión del franquiciador que puedan establecerse contractualmente.

## 6. Otras formas de operar en España

No tendrá necesariamente la consideración de franquicia, el contrato de concesión mercantil o de distribución en exclusiva, por el cual un empresario se compromete a adquirir en determinadas condiciones, productos normalmente de marca, a otro que le otorga una cierta exclusividad en una zona, y a revenderlos también bajo ciertas condiciones, así como a prestar a los compradores de estos productos asistencia una vez realizada la venta.

Tampoco tendrán la consideración de franquicia (i) la concesión de una licencia de fabricación, (ii) la cesión de una marca registrada para utilizarla en una determinada zona, (iii) la transferencia de tecnología, o (iv) la cesión de la utilización de una enseña o rótulo comercial.

La legislación española aplicable, es el Real Decreto 378/2003, que remite al Reglamento (CE) nº 2790/1999, de 22 de diciembre, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas y al Reglamento (CE) nº 1400/2002, de 31 de julio, para el sector de los vehículos de motor; y el Real Decreto 2485/1998, de 13 de abril, por el que se desarrolla el artículo 62 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista, relativo a la regulación del régimen de franquicia, y se crea el registro de franquiciadores, según las modificaciones introducidas por el Real Decreto 419/2006, de 7 de abril.

En España existe la obligación de inscribirse en un Registro de Franquiciadores de carácter público y naturaleza administrativa que depende orgánicamente de la Dirección General de Comercio Interior del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, con carácter previo al inicio de la actividad de franquicia, cuando se vaya a ejercer en el territorio de más de una Comunidad Autónoma. Así, siguiendo las modificaciones que introduce el ya mencionado Real Decreto 419/2006, dicho Registro se encargará, de inscribir a los franquiciadores a propuesta de las Comunidades Autónomas donde aquellos tengan su domicilio o directamente a solicitud del interesado, esté domiciliado o no en España, actualizar periódicamente la relación de franquiciadores así como suministrar información y expedir las oportunas certificaciones acreditativas a los mismos.

Por lo que se refiere a los distintos tipos de contratos de franquicia, cabe señalar los siguientes: la franquicia industrial (fabricación de productos), la franquicia de distribución (venta de productos) y la franquicia de servicios (referida a la prestación de servicios).

Entre las ventajas que ofrece un contrato de franquicia se encuentra el hecho de que, al ser estos acuerdos una forma de distribución de los productos y/o prestación de servicios, crean rápidamente una red de distribución uniforme mediante inversiones limitadas. También permite que los comerciantes independientes puedan establecer instalaciones más rápidamente y con más posibilidades de éxito que si tuvieran que hacerlo por su cuenta sin la experiencia y ayuda del franquiciador.

A la hora de establecer el contenido de los contratos de franquicia deben tenerse muy presentes los requisitos que establece la normativa sobre defensa de la competencia.

## 6. Otras formas de operar en España

Finalmente, en relación con el régimen fiscal de los acuerdos de franquicia, la naturaleza del pago que el franquiciado realiza al franquiciador debe ser cuidadosamente analizada, ya que puede ser considerada como un canon y como un rendimiento empresarial, o solamente como un canon, dependiendo de los diferentes servicios prestados y derechos otorgados. En cuanto al tratamiento fiscal del franquiciado, (nos remitimos a la tributación de entidades residentes contemplada en el Capítulo 3, apartado 2.1).

Según los expertos la franquicia ha tenido en España un crecimiento espectacular en los últimos años, pudiendo hablarse de un sistema de franquicias que está ya consolidado. En la UE, España se sitúa casi al mismo nivel que Francia y Reino Unido, que acumulan el mayor número de establecimientos.

## 7. Otras formas de invertir en España

### 7. OTRAS FORMAS DE INVERTIR EN ESPAÑA

#### 7.1. Adquisición de acciones de sociedad anónima existente

##### 7.1.1. Trámites legales

- La transmisión de participaciones sociales de una sociedad limitada debe ser en todo caso intervenida por un fedatario público; por lo que se refiere a la transmisión de acciones de sociedades anónimas, la obligación de intervención de fedatario público será necesaria en aquellos casos en que la normativa española así lo exija o cuando las partes lo hayan acordado. El fedatario interviniente requerirá evidencia de lo siguiente: identidad de las partes intervinientes y, en su caso, los correspondientes poderes (si una o ambas actúan en nombre de otra persona o sociedad); el título de propiedad del vendedor de las acciones; los impresos para declarar la inversión extranjera ante el Registro de Inversiones Extranjeras de la DGCI. (Véase el apartado 8 del Capítulo 1 para información más detallada).
- El pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, en su caso (Véase el Capítulo 3, apartado 2.7). Tal y como se describe en el apartado sobre el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, las transmisiones de acciones de sociedades cuyo activo está compuesto mayoritariamente de bienes inmuebles tributan, en algunos casos, por este impuesto al tipo del 7% (algunas Comunidades Autónomas no han hecho uso de su capacidad para modificar el tipo aplicable y siguen aplicando un tipo del 6% a las transmisiones de inmuebles. En Canarias se aplica un tipo del 6,5%).
- Declaración posterior de la inversión ante la DGCI (en algunos casos, será necesario presentar declaración previa, (véase el apartado 8 del Capítulo 1 para más información).

##### 7.1.2. Costes

- Aranceles del fedatario público que intervenga la operación: en el caso de un notario, la escala prevista para la constitución de una filial o la apertura de una sucursal es también aplicable.
- En el caso de un cónsul español en el extranjero, se aplica una escala variable vinculada al precio (existiendo un mínimo para instrumentos públicos de cuantía inferior a 1.202 euros). Los tipos oficiales oscilan entre el 1% hasta el 0,05% para importes superiores a los 300.506 euros.

En este caso, no se devenga el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, salvo en los supuestos arriba indicados.

##### 7.1.3. Consideraciones especiales en relación con una transmisión de acciones de una sociedad española entre no residentes

- Las transmisiones de acciones de compañías españolas realizadas entre no residentes que hayan tenido lugar en el extranjero pueden formalizarse ante fedatario público español. Entre los

## 7. Otras formas de invertir en España

documentos que deben entregarse al fedatario español en ciertos casos (véase el apartado III) se incluyen los impresos por los cuales el vendedor comunica su desinversión al Registro de Inversiones Extranjeras de la DGCI, y el comprador la correspondiente inversión. (Véase el apartado 8 del Capítulo 1 para información más detallada).

### 7.2. Adquisición de inmuebles situados en España

#### 7.2.1. Trámites legales

- Con carácter general:
  - Elevación a escritura pública de la compraventa. La adquisición debe formalizarse ante un notario español o un cónsul español en el extranjero, al cual se ha de presentar prueba de: la identidad de las partes y, en su caso, los correspondientes poderes, así como de sus respectivos números de identificación fiscal; el título de propiedad del vendedor; el impreso (para su firma) de la declaración de la inversión ante el Registro de Inversiones Extranjeras de la DGCI, y el pago y el medio a través del cual se ha realizado (en concreto, si el precio se recibió con anterioridad al otorgamiento, su cuantía, así como si se efectuó en metálico, cheque u otro instrumento de giro o bien mediante transferencia bancaria). (Véase el apartado 8 del Capítulo 1 para información más detallada).
  - Pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales o del IVA y del Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados.

Si el vendedor es una persona física que no sea promotor inmobiliario, será aplicable el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, con carácter general, al 7% (algunas Comunidades Autónomas no han hecho uso de sus facultades normativas en esta materia y siguen aplicando el 6%. En Canarias se aplica un tipo del 6,5%, excepto en ciertos casos en los que se aplica el 6%). (Ver Capítulo 3, apartado 2).

Si el vendedor es una sociedad o un promotor inmobiliario persona física, se pueden dar los siguientes supuestos:

- Transmisión de terrenos edificables y primera entrega de edificios: IVA al 16% (7% si la construcción es para viviendas) más el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, gravado con carácter general al 1%. Este tipo puede ser modificado por las Comunidades Autónomas.
- Transmisión de terrenos rústicos (no edificables) y segunda o ulteriores entregas de edificios: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales o IVA. El IVA se aplica si el adquirente es un empresario o profesional que tenga derecho a la deducción total del IVA soportado y el

## 7. Otras formas de invertir en España

vendedor renuncia a la exención de este impuesto, cumpliendo determinados requisitos<sup>11</sup>.

- Si el inmueble está situado en las Islas Canarias (donde no es aplicable el IVA). (Ver Capítulo 3, apartado 3.1), el tratamiento será el siguiente:
  - Si el vendedor es un promotor inmobiliario (persona física o jurídica), se pueden dar los siguientes supuestos:
    - Transmisión de terrenos edificables y primera entrega de edificios: Impuesto General Indirecto Canario (IGIC) al 5% más el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados al 0,75% con carácter general (0,5% si se trata de inmuebles que vayan a constituir la vivienda habitual y se cumplen otros requisitos como que la adquisición la efectúen familias numerosas, personas con minusvalías o personas de edad inferior a 35 años o que se trate de Viviendas de Protección Oficial que vayan a constituir la primera vivienda habitual del contribuyente).
    - Transmisión de terrenos rústicos (no edificables) y segundas o ulteriores entregas de edificios: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales al 6,5% (6% si se trata de inmuebles que vayan a constituir la vivienda habitual y se cumplen otros requisitos como que la adquisición la efectúen familias numerosas, personas con minusvalías o personas de edad inferior a 35 años o que se trate de Viviendas de Protección Oficial que vayan a constituir la primera vivienda habitual del contribuyente) o IGIC. El IGIC es aplicable si el adquirente es un empresario o profesional y el vendedor renuncia a la exención de este impuesto, cumpliendo ciertos requisitos.
  - Si el vendedor, persona física, no es un promotor inmobiliario: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (independientemente de la naturaleza del inmueble).
- Inscripción en el Registro de la Propiedad. Este paso debe cumplimentarse tan pronto como se formalice la escritura pública de compra ante notario y se hayan liquidado los impuestos referidos anteriormente, para asegurar que los derechos de propiedad del adquirente quedan debidamente protegidos.
- Declaración a posteriori a la DGCI cuando el importe total supere los 3.005.060 euros. (Véase el apartado 8 del Capítulo 1).

### 7.2.2. Costes

- Arancel del notario (igual que en los apartados anteriores).

<sup>11</sup> El tipo de Actos Jurídicos Documentados aplicable con carácter general a las escrituras que documenten transmisiones en las que se renuncia a la exención del IVA es el 1,5%. No obstante, hay Comunidades con tipos distintos como Cataluña (2%).

## 7. Otras formas de invertir en España

- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales o IVA e Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (véase anteriormente).
- Arancel del Registro de la Propiedad. También en este caso es aplicable una escala que va desde el 0,4% (para los primeros 6.010 euros) hasta el 0,02% para importes superiores a los 601.012 euros.
- Impuesto Municipal sobre el Incremento del Valor de los Terrenos Urbanos (ver Capítulo 3, apartado 4). Este impuesto es exigido opcionalmente por los ayuntamientos y se basa en el incremento del valor de los terrenos urbanos estimado desde la fecha de la última transmisión hasta la de la venta actual. Este impuesto grava al vendedor. La cuantía del impuesto depende, entre otras circunstancias, de la ubicación del terreno.
- Impuesto sobre Bienes Inmuebles. Se trata de un impuesto anual que se exige sobre el valor catastral del inmueble a partir de la fecha de adquisición. (Ver Capítulo 3, apartado 4).

## 8. Resolución de disputas

### 8. RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

#### 8.1. Procedimientos judiciales

La Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, regula la constitución, funcionamiento y gobierno de los jueces y tribunales en España. El Estado se organiza territorialmente, a efectos judiciales, en municipios, partidos, provincias y Comunidades Autónomas, en los que los Juzgados de Paz, los Juzgados de Primera Instancia e Instrucción, los Juzgados de lo Mercantil, los Juzgados de lo Penal, los Juzgados de lo Contencioso-Administrativo, los Juzgados de lo Social, las Audiencias Provinciales y los Tribunales Superiores de Justicia tienen jurisdicción. El Tribunal Supremo y la Audiencia Nacional (esta última solo en relación con materias concretas) tienen jurisdicción sobre todo el territorio nacional. El primero es la máxima autoridad judicial con la sola excepción de la garantía de los derechos constitucionales, cuya salvaguarda compete al Tribunal Constitucional.

La Ley 1/2000 es la Ley de Enjuiciamiento Civil y entró en vigor el 8 de enero de 2001. Los procedimientos penal, laboral y contencioso-administrativos se rigen, respectivamente, por la Ley de Enjuiciamiento Criminal aprobada por Real Decreto de 14 de septiembre de 1882, el Texto Refundido de la Ley de Procedimiento Laboral aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/1995, y por la Ley 29/1998 de Procedimiento Contencioso-Administrativo.

Aunque el sistema procesal español debe considerarse como un sistema de derecho continental, algunos elementos de la Ley de Enjuiciamiento Civil son próximos al sistema anglosajón. Es el caso del predominio del procedimiento oral. La Ley de Enjuiciamiento Civil reduce los formalismos y promueve procedimientos más expeditivos así como una más rápida y eficiente respuesta de los jueces y tribunales.

España ha ratificado numerosos tratados bilaterales y multilaterales sobre el reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales extranjeras.

#### 8.2. Arbitraje

El arbitraje se perfila cada vez más como una alternativa real para la solución de conflictos comerciales. Las empresas, conscientes de la mayor rapidez, eficiencia y flexibilidad del arbitraje en comparación con las demandas ante los tribunales, están cada vez más dispuestas a recurrir al arbitraje. Además, la jurisprudencia española se muestra cada vez más favorable al arbitraje, tanto en lo que respecta al convenio arbitral como a la ejecución de los laudos arbitrales.

La Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje (la "Ley de Arbitraje") permite, tanto a las personas físicas como a las empresas, suscribir acuerdos para someter a uno o más árbitros las disputas que hayan surgido o puedan surgir en materias de libre disposición conforme a Derecho. La Ley de Arbitraje está inspirada casi en su totalidad en la Ley Modelo UNCITRAL sobre Arbitraje Comercial Internacional. Asimismo, el Real Decreto 231/2008, de 15 de febrero regula el Sistema

## 8. Resolución de disputas

Arbitral del Consumo para aquellos conflictos que surjan entre consumidores y usuarios y empresarios en relación a los derechos legal o contractualmente reconocidos al consumidor.

La Ley de Arbitraje faculta a los árbitros para conceder medidas cautelares. Esta facultad no excluye la potestad que tienen los jueces de conformidad con la Ley de Enjuiciamiento Civil de dictar medidas cautelares estando pendiente un procedimiento arbitral. De este modo, la jurisdicción de los jueces y de los árbitros para dictar medidas cautelares es concurrente, permitiendo a las partes dirigir su solicitud de adopción de medidas cautelares indistintamente al juez competente o al tribunal arbitral.

De conformidad con la Ley de Arbitraje, la ejecución del laudo arbitral dictado en España es posible aun cuando se haya ejercitado la acción de anulación del mismo. En este caso, un Tribunal sólo podrá suspender la ejecución del laudo arbitral cuando el ejecutado ofrezca caución por el valor de la condena contenida en el laudo más los daños y perjuicios que pudieran derivarse de la demora en la ejecución del mismo.

Los motivos de denegación del reconocimiento o ejecución de laudos arbitrales contenidos en la Ley de Arbitraje se basan en los contenidos en la Ley Modelo UNCITRAL, que a su vez está basada casi en su totalidad en el Convenio de Nueva York de 1958. España ha ratificado este Convenio y el Convenio Europeo sobre Arbitraje Comercial Internacional firmado en Ginebra el 21 de abril de 1961.

La adhesión de España a un régimen arbitral inspirado en la Ley Modelo UNCITRAL hace que el arbitraje internacional en España sea más accesible a los abogados de distintas jurisdicciones y a sus clientes. La Ley de Arbitraje contribuye a hacer de España una sede ideal de arbitrajes internacionales, especialmente cuando involucren intereses latinoamericanos, gracias a su adecuada situación geográfica en el sur de Europa, sus costes competitivos en comparación con otras sedes europeas y sus lazos culturales e idiomáticos con Latinoamérica.

# investinspain@investinspain.org

## www.investinspain.org

Sociedad Estatal para la Promoción y Atracción de las Inversiones Exteriores, S.A.U. RM: Tomo 21818, libro 0, folio 15, sección 8, hoja M-388683, Inscripción 1. NIF: A-84479013. Depósito legal: M-3674-2007.

### Edición 2009

Esta publicación ha sido redactada por el despacho de Garrigues, basándose en una investigación realizada por esta misma firma, a petición de INVEST IN SPAIN.

Esta guía es correcta, a nuestro leal saber y entender, en la fecha abajo señalada. No obstante, ha sido redactada como guía general, por lo que es necesario solicitar asesoramiento profesional específico antes de emprender ninguna acción.

Madrid, enero 2009

Elaborado por:

 **GARRIGUES**  
ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS

