

INVIERTA EN **GRAN CANARIA**,
CONECTE SUS NEGOCIOS CON EL MUNDO

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

1. ASPECTOS GENERALES PARA INICIAR UN NEGOCIO

1. ASPECTOS GENERALES PARA INICIAR UN NEGOCIO

1.1	Introducción	1
1.2	Diferentes formas de operar en Gran Canaria	1
1.3	Número de Identificación Fiscal y Número de Identidad de Extranjeros	2
1.4	Constitución de una sociedad	2
1.4.1	Trámites legales	2
1.4.2	Costes de constitución	3
1.5	La delegación y la sucursal	3
1.6	Otras formas de operar en Gran Canaria	4
1.6.1	Formas de cooperación empresarial	4
1.6.2	Contratos de distribución, agencia, comisión y franquicia	6
1.7	Otras formas de invertir en Gran Canaria	8
1.7.1	Adquisición de acciones y/o participaciones de sociedad ya existente	8
1.7.2	Adquisición de inmuebles situados en Gran Canaria	8
1.8	Resolución de disputas	9
1.8.1	Procedimientos judiciales	9
1.8.2	Arbitraje	9

1. ASPECTOS GENERALES PARA INICIAR UN NEGOCIO

1.1 Introducción

En este apartado se analizarán los diversos modos existentes para invertir y establecerse en la isla, así como el mecanismo a seguir y los costes derivados de dicha operación.

En lo que respecta a la forma de establecerse podemos destacar diversas alternativas que irían desde actuar a través de una sociedad mercantil o una sucursal hasta la formación de una *joint venture*.

Asimismo, es posible canalizar la inversión sin la necesidad de establecerse, es decir, mediante contratos de distribución, agencia, comisión o franquicia.

A continuación, se examinarán las alternativas existentes para los distintos tipos de inversiones:

- Constitución de una sociedad mercantil y/o apertura de una sucursal
- Adquisición de acciones/participaciones de una sociedad española ya existente
- Adquisición de bienes inmuebles situados en Gran Canaria

En último lugar, se analizará la forma de resolución de disputas que se generen tanto siguiendo la vía de los procedimientos judiciales como la del arbitraje, la cual ha aumentado su reconocimiento en los últimos años.

1.2 Diferentes formas de operar en Gran Canaria

Tal y como se ha señalado, las alternativas para operar y establecerse en Gran Canaria son las siguientes:

- Constitución de cualquier tipo societario contemplado en la normativa española, la apertura de una sucursal u oficina de representación.

Entre los diferentes tipos societarios con los que cuenta el inversor está la constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, siendo ésta la forma societaria más habitual en estos momentos, de ahí su importancia y repercusión práctica.

- Asociación con otros empresarios ya establecidos en Gran Canaria.

Ésta es una de las formas más practicadas por el inversor, dado que mediante ella se produce un reparto en los riesgos, complementado con recursos y experiencia. Dentro de esta figura, conocida como *joint venture*, se destacan las siguientes:

- Agrupación de Interés Económico o Agrupación Europea de Interés Económico
 - Unión Temporal de Empresas
 - Cuentas en participación (propia del sistema jurídico español)
- Desde otra perspectiva hay que tener presente la posibilidad de establecerse en Gran Canaria sin contar con un centro de operaciones propio:
- Operar a través de un agente
 - Celebrar un acuerdo de distribución
 - Operar a través de un comisionista
 - Concesión de franquicias

1.3 Número de Identificación Fiscal y Número de Identidad de Extranjeros

Según la normativa española todos los profesionales y personas físicas extranjeras que tengan intereses económicos en España tendrán que estar dotados de un Número de Identificación Fiscal (NIF), para las personas jurídicas, y de un Número de Identidad para Extranjeros (NIE), para las personas físicas extranjeras.

Dichos documentos se obtienen de forma gratuita y son preceptivos tanto para la constitución de una sociedad como para la realización de actividades económicas ante las autoridades públicas españolas.

Los administradores de sociedades españolas que no residan en España necesitarán obtener el referido NIE. Asimismo, una persona jurídica que desarrolle una actividad económica deberá obtener su correspondiente NIF.

En el caso de socios extranjeros de una compañía se seguirán las mismas reglas mencionadas.

1.4 Constitución de una sociedad

En el presente capítulo se examinarán los trámites necesarios para la constitución de una sociedad y los gastos que ello conlleva.

Para ello se utilizará como ejemplo los requisitos exigidos en la constitución de una Sociedad Anónima.

1.4.1 Trámites legales

En primer lugar, llama la atención la exigencia de que la constitución de toda sociedad mercantil deberá constar en escritura pública, no siendo suficiente el nuevo acuerdo de las partes recogido en un documento privado.

Para constituir una sociedad mercantil es necesario afectar un capital, cuyo importe dependerá del tipo societario elegido. Así, en la Sociedad Anónima el capital social mínimo exigido asciende a 60.102 euros que deberá ser íntegramente suscrito, aunque sólo se exija que el desembolso inicial deba ser de un 25%, la parte restante de dicho desembolso se realizará en el plazo marcado estatutariamente y que no podrá superar los 5 años.

Por el contrario, en una Sociedad de Responsabilidad Limitada la exigibilidad en cuanto a la cifra mínima del capital social será de 3.005,06 euros, con la diferencia de tener que estar desembolsado íntegramente en el momento de su constitución.

Los requisitos necesarios para la válida constitución de una Sociedad Mercantil se relacionan a continuación:

- Otorgamiento de Escritura pública de constitución:
 - Identidad de los socios fundadores. En el caso de que el socio sea representado por un tercero, es necesario que el mismo cuente con poder notarial de representación otorgado a su favor.

Si el poder ha sido otorgado en el extranjero deberá estar legalizado. Dicha legalización puede llevarse a cabo a través de dos procedimientos:

1. *Otorgamiento de poder en el consulado español en el país del inversor.* El inversor extranjero tendrá que comparecer ante un cónsul español en su país, acreditar su identidad y otorgar el correspondiente poder a favor de la persona que quiera que la represente. Si el socio fundador no fuese una persona física deberá acreditar además de su identidad, su capacidad para otorgar en nombre y por cuenta de su representante y así otorgar el poder de representación a favor de la persona designada.

2. *Otorgamiento de poder ante fedatario público del país de origen.* Para ello, dicho documento deberá homologarse a efectos de la legislación española bien a través de la Apostilla de La Haya (si el país en cuestión forma parte del Convenio de Viena de 1968) o bien, a través del consulado español en el país de origen. El idioma de redacción será el del fedatario público y será necesaria la traducción jurada al español.

- Presentación ante el Notario de la reserva de la denominación social acreditada a través de certificado del Registro Mercantil Central.

- Aportación de los Estatutos sociales por los que se registrará la sociedad.
- Justificación del desembolso de la aportación dineraria mediante la documentación bancaria necesaria.
- Obtención del NIF provisional de la sociedad.
- Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en el plazo máximo de un mes desde la constitución de la sociedad.
- Inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil de Las Palmas.
- Declaración, a posteriori, de la Inversión extranjera llevada a cabo ante la Dirección General de Comercio e Inversiones (en adelante DGCI) del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Los ciudadanos o empresas de la Unión Europea no precisarán de dicha declaración.
- Obtención del NIF definitivo de la sociedad una vez inscrita en el Registro Mercantil.
- Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas.
- Solicitud de Licencia de apertura del local donde se vaya a desarrollar la actividad.
- En lo que respecta al ámbito laboral, hay que tener en cuenta la legislación existente en relación con los trabajadores extracomunitarios, los cuales deberán obtener previamente permiso de residencia y autorización de trabajo con el correspondiente visado. Existen diversos tipos de autorizaciones para trabajar en nuestro territorio a razón de las circunstancias de cada caso.

En cambio, los ciudadanos de la Unión Europea no precisaran de la obtención de dicha autorización dado que rige en la normativa comunitaria la libre circulación de trabajadores, teniendo derecho a acceder a cualquier actividad.

- Alta en la Seguridad Social y en materia de seguros de accidentes laborales.

Para la obtención de información adicional, se puede acudir a la ventanilla única empresarial de la Cámara de Comercio de Las Palmas y/o a través de la dirección www.vue.es.

1.4.2 Costes de constitución

La constitución de toda sociedad mercantil conlleva una serie de costes que se destacan a continuación:

- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en la modalidad de operaciones societarias, al 1% sobre el importe del capital
- Arancel del fedatario público por la constitución de la sociedad
- Arancel por la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil de Las Palmas
- Licencia de apertura de local
- Y otros gastos

1.5 La delegación y la sucursal

A continuación se analizarán la figura de la sucursal y de la oficina de representación como alternativas para operar en Gran Canaria sin necesidad de hacerlo a través de la constitución de una Sociedad Mercantil.

En el acto de constitución de la sucursal el Notario pedirá la documentación necesaria que pruebe la existencia de la sociedad matriz, sus Estatutos, los datos personales de sus Administradores y la resolución de constitución de la sucursal adoptada por el órgano competente de la misma.

La sucursal deberá obtener su correspondiente NIF, así como elegir una persona que puede ser tanto física como jurídica, con residencia en España, capaz de representar a la sociedad matriz ante la Administración Tributaria española. Ésta figura carece de personalidad jurídica propia.

Otras de las características de las Cuentas en Participación son las siguientes:

- Contrato asociativo, carece de personalidad jurídica independiente, no se inscribe en el Registro Mercantil, ni tiene efectos frente a terceros
- Contrato entre comerciantes, no entre un particular y un comerciante
- El gestor está obligado a rendir “cuenta justificada” de los resultados obtenidos cada vez que deba pagar un dividendo y cuando se proceda a la liquidación de la Cuenta en Participación
- El cuentapartícipe al no ser socio no tiene derecho político alguno en la sociedad
- El cuentapartícipe no es acreedor del gestor, sino asociado suyo por lo que su crédito será subordinado

1.6.2 Contratos de distribución, agencia, comisión y franquicia

• **Contrato de distribución**

El contrato de distribución es un contrato atípico, es decir, un contrato no regulado en la Ley por lo que su contenido deberá analizarse partiendo de la interpretación de sus cláusulas en las que impera la libre voluntad de las partes.

Atendiendo a la libertad de pacto, existen múltiples tipos de acuerdos de distribución, por lo que una de las partes se compromete a adquirir productos a la otra para su posterior comercialización.

Los distribuidores forman una red comercial de la empresa pero sin pertenecer a ella cuya principal misión es conseguir un aumento de sus ventas.

Existen en la legislación española tres tipos de redes de distribución:

- La concesión comercial o distribución exclusiva. Mediante esta modalidad el proveedor se compromete a la entrega de sus productos a un solo distribuidor y en un territorio determinado
- Acuerdo de distribución única. En este caso, el proveedor tiene reservado el derecho a suministrar los productos a los usuarios del territorio de que se trate
- Contrato de distribución autorizada. Los distribuidores se seleccionan en función de su capacidad para la comercialización de los productos

• **Contrato de agencia**

Mediante el contrato de agencia una persona física 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. Todo ello como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

La regulación legal de dichos contratos se encuentra en la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el Contrato de Agencia, la cual traspuso la Directiva 86/653/CEE al ordenamiento jurídico español.

Cabe destacar de la definición legal del contrato de agencia las siguientes características:

- El agente es un intermediario independiente
- La actividad del agente es promover o concluir contratos en nombre de la persona por cuya cuenta actúa
- El agente puede actuar por cuenta de uno o varios empresarios
- El contrato de agencia será por tiempo determinado o indefinido
- Y se trata de un contrato necesariamente retribuido

• **Contrato de comisión**

La regulación de este tipo de contratos se encuentra recogida en los artículos 244 y siguientes del Código de

Comercio. En virtud del contrato de comisión mercantil, el comisionista se obliga a realizar por mandato del comitente una o varias operaciones mercantiles.

El comisionista actúa necesariamente por cuenta del comitente pero podrá desempeñar la comisión en función de cómo se defina la relación con el comitente, contratando en nombre propio o en el de su comitente.

De esta manera se superpone a la relación jurídica de la comisión otra relación de apoderamiento que atribuye efectos jurídicos diferentes a la actuación del comisionista según obre en nombre propio o en el del comitente.

En el primer caso, al no haber representación directa y contratar el comisionista en nombre propio, éste no tendrá necesidad de declarar quién es el comitente, quedando obligado de un modo directo con las personas con quien contratase, las cuales no tendrán acción directa contra el comitente, ni éste contra aquéllas.

En el segundo caso, el comisionista deberá manifestar que actúa en nombre del comitente y, si el contrato fuese por escrito expresarlo en el mismo o en la antefirma declarando el nombre, apellido y domicilio de dicho comitente, lo que provocará que el contrato y las acciones derivadas del mismo produzcan su efecto entre el comitente y la persona o personas que contratasen con el comisionista.

Como notas características de este contrato se destacan las siguientes:

- El comitente y el comisionista no tienen, por regla general, una relación duradera, extinguiéndose el mismo una vez ejecutado el servicio
- Es frecuente que el comitente entregue al comisionista una provisión de fondos para suplir los gastos de su gestión
- El comisionista viene obligado a rendir cuentas al comitente, justificando las cantidades percibidas para la realización del encargo. Asimismo, deberá remitir información al comitente en relación con los contratos celebrados y los compradores involucrados en los mismos
- El comisionista deberá realizar la comisión por sí mismo, no habiendo lugar a la sustitución salvo que se pacte expresa e inequívocamente. Autorizada la sustitución, en todo caso, responderá el comisionista de la gestión del sustituto salvo que lo hubiera elegido el comitente
- No cabe la venta a plazos por el comisionista salvo autorización por el comitente
- El incumplimiento por el comitente de su obligación de pago de la comisión otorga al comisionista un derecho de retención sobre los bienes objeto de la comisión

• Franquicia

La franquicia permite la distribución y comercialización de los productos y servicios de la empresa franquiciadora a través de nuevos canales de distribución representados por la empresa franquiciada.

La normativa española aplicable es el Real Decreto 378/2003, de 28 de marzo, el cual a su vez se remite al Reglamento (CE) nº 2790/1999, de 22 de diciembre.

La importancia de la franquicia radica en la facilidad de expansión de aquellas ideas empresariales que han sido objeto de un cierto reconocimiento y éxito en el mercado.

En este sentido, el contrato de franquicia ofrece ventajas para los contratantes:

- El franquiciador puede potenciar su propia capacidad de penetración y expansión empresarial hacia otros mercados, sigue de cerca el cumplimiento de sus directrices empresariales por parte del franquiciado a través del contenido contractual y no asume el coste empresarial de su expansión y de sus posibles resultados ya que estos son soportados íntegramente por el franquiciado
- El franquiciado se convierte en titular de la empresa que se crea, tiene la posibilidad de acceder a una serie de conocimientos comerciales o de técnicas industriales (compendiados en el denominado *Know-how*), así como el derecho a utilizar los bienes inmateriales cedidos y que integran los elementos de identificación de la empresa del franquiciador

En definitiva, mediante el pago de un precio, el franquiciado puede aprovecharse de un éxito empresarial ya reconocido y consolidado en el mercado.

El contrato se perfecciona con el acuerdo entre el franquiciador y el franquiciado que predominantemente se realiza de forma escrita, mediante modelos estandarizados en los que junto a las condiciones particulares aparecen las condiciones generales impuestas por el franquiciador.

En España existen una serie de formalidades que deben cumplirse, como es la inscripción en el Registro de Franquiciadores cuando se vaya a ejercer la actividad en el territorio de más de una Comunidad Autónoma.

1.7 Otras formas de invertir en Gran Canaria

1.7.1 Adquisición de acciones y/o participaciones de sociedad ya existente

• Trámites legales

Para la adquisición de acciones o participaciones de una sociedad española ya existente será necesario seguir los siguientes trámites:

- Intervención de fedatario público para la transmisión de participaciones sociales de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, sin embargo en las Sociedades Anónimas la transmisión de sus acciones sólo requerirá presencia de fedatario público cuando la normativa así lo exija o lo acuerden las partes. Las acciones deberán identificarse, mostrar el vendedor el título de propiedad de las mismas y, en su caso, los impresos para la posterior declaración de la inversión extranjera ante el DGCI, siempre y cuando fuera necesaria.
- Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. En el caso de sociedades cuyo patrimonio sea mayoritariamente bienes inmuebles, existen determinados supuestos en los que la transmisión de sus acciones tributará por el ITP y AJD al 7%, en Canarias la tributación por este impuesto será al 6,5%.
- Tras la adquisición de acciones o participaciones deberá realizarse la correspondiente declaración de la inversión ante la DGCI, siempre que dicha inversión provenga de ciudadanos o empresarios no comunitarios.

1.7.2 Adquisición de inmuebles situados en Gran Canaria

• Trámites legales

Para poder llevar a cabo la adquisición de inmuebles situados en Gran Canaria, deberá seguirse los siguientes trámites:

- Elevar a escritura pública la correspondiente compraventa. Es necesario otorgarla en presencia de Notario español o cónsul español en el extranjero, identificándose las partes, presentando el vendedor el título de propiedad, el impreso de la declaración de la inversión ante el DGCI, siempre y cuando proceda, así como el pago y el medio utilizado para ello.
- Si el vendedor es un promotor inmobiliario hay que diferenciar los siguientes supuestos:
 1. Si se trata de terrenos edificables y primera entrega de edificios, se aplicará el Impuesto General indirecto Canario al 5%, más el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados al 0,75%.
 2. Si se trata de terrenos rústicos y segundas o posteriores entregas de edificios se aplicará el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales al 6,5%, o en caso de renuncia el IGIC al 5%.
- Si el vendedor no es un promotor inmobiliario, se tributará por el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales independientemente de la naturaleza del inmueble.
- Es necesaria la inscripción en el Registro de la Propiedad, y la declaración a la DGCI cuando se trate de cuantías que superen los 3.005.060 euros.
- Cambio de titularidad del inmueble en las Oficinas del Catastro.

• Costes

Los gastos que conlleva la adquisición de inmuebles situados en Gran Canaria son los siguientes:

- Aranceles notariales
- Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- Aranceles del Registro de la Propiedad. La escala oscila entre el 0,4% y 0,02%
- Liquidación del Impuesto Municipal sobre el Incremento del Valor de los Terrenos Urbanos (plusvalía). Este impuesto grava el vendedor. Dependiendo de la ubicación del terreno variará la cuantía, ya que depende del valor catastral del inmueble
- Liquidación del Impuesto municipal sobre Bienes Inmuebles (IBI)

1.8 Resolución de disputas

1.8.1 Procedimientos judiciales

A través de la Ley 6/1985, de 1 de julio, se produce en España la regulación del funcionamiento y gobierno de los Jueces y Tribunales.

La organización territorial del Estado a efectos judiciales está diferenciada en Municipios, Partidos, Provincias y Comunidades Autónomas, donde 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 extienden su competencia.

La jurisdicción sobre todo el territorio nacional la ostentan el Tribunal Supremo y la Audiencia Nacional. En lo que respecta a la salvaguarda de los derechos constitucionales compete al Tribunal Constitucional.

La normativa más relevante a destacar reguladora de los distintos procedimientos judiciales son la Ley 1/2000 de Enjuiciamiento Civil, de 8 de Enero de 2001; la Ley de Enjuiciamiento Criminal, de 14 de septiembre de 1882; la Ley del Procedimiento laboral de 1995 y la Ley del Procedimiento Contencioso-Administrativo de 1998.

1.8.2 Arbitraje

En los últimos años el arbitraje se ha estado configurando como una alternativa muy eficaz y veloz frente al procedimiento judicial tradicional para la resolución de controversias, en especial conflictos comerciales. La mayor flexibilidad que presenta el arbitraje hace que adquiera fuerza no solo en el panorama judicial estatal sino también en el internacional.

En España la regulación se encuentra contenida en la Ley 60/2003, de 23 de diciembre de Arbitraje, en la que se permite tanto a las personas físicas como jurídicas acudir a dicho procedimiento para dirimir las controversias surgidas o que puedan surgir siempre que se traten de materias de libre disposición.

Los árbitros al igual que en el procedimiento judicial también tienen la facultad de imponer medidas cautelares, por lo que las partes de un procedimiento judicial podrían solicitar ante los juzgados españoles la adopción de dichas medidas con el fin de asegurar el resultado del procedimiento arbitral.

En lo que respecta al laudo arbitral y a su fuerza como resolución del pleito, hay que destacar que la ejecución de un laudo arbitral es posible aun cuando se haya ejercitado la acción de anulación. Para poder el tribunal suspender la ejecución de un laudo deberá prestarse caución por valor de la condena más los daños y perjuicios posibles por la demora de la ejecución. En esta materia nuestra normativa sigue la Ley Modelo UNCITRAL CNUDMI, a su vez basada en el Convenio de Nueva York de 1958.

El hecho de que España siga este modelo UNCITRAL ha hecho que el arbitraje internacional en España sea mucho más accesible.