

CÓMO ESTABLECERSE EN ESPAÑA

Nota inicial sobre el presente documento: La fuente íntegra de este documento es la Sociedad Estatal para la Promoción y Atracción de las Inversiones Exteriores, S.A. (INVEST IN SPAIN) - dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio, del Ministerio de Economía y Competitividad de España -, habiéndose extractado de publicaciones e informes divulgados en el portal de esta sociedad estatal www.investinspain.org. Los documentos originales de los que se ha extractado la información contenida en este documento son:
 “Guía de negocios en España”, www.investinspain.org/guidetobusiness/index_es.htm elaborada por el despacho de J&A Garrigues, S.L.P. y Establecimiento de una sociedad en España”, www.investinspain.org/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=4250789 elaborado por el despacho Cuatrecasas, Gonçalvez Pereira.

PERFIL DE ESPAÑA

1. Información práctica para el inversionista extranjero

España ocupa un lugar destacado a nivel mundial en cuanto a la importancia de su economía: 9ª economía mundial, en términos de tamaño del PIB (según cifras 2009); 7º mayor receptor de inversión extranjera directa (IED); 10º emisor de IED y 7º exportador y 9º importador de servicios comerciales¹.

Como miembro de la UE, España tiene acceso directo a los mercados de los países de la Unión Europea. A su vez, la proximidad geográfica del país a los mercados del Norte de África y Oriente Medio también es parte de su área de influencia, que se completa con los países de América Latina, con los que tiene el mayor número de tratados para evitar la doble imposición y de protección de las inversiones. De este modo, España ostenta una posición estratégica para acceder a un mercado potencial de 1.400 millones de consumidores de Europa, América Latina y Norte de África. Estos factores son clave para convertir a España en una plataforma para que las empresas latinoamericanas aborden los demás mercados europeos.

Las empresas que se establecen en España acceden a un mercado de más de 46 millones de consumidores, con un poder adquisitivo por encima de la media europea (PIB per cápita en PPA de 31.946 USD), además de los 50 millones de turistas que visitan este país durante todo el año.

¹ Fuente: Invest in Spain, documento “Establecimiento de una sociedad en España”. Actualizado a marzo de 2011. Cuatrecasas

La estructura de la economía española es la de un país desarrollado, siendo el sector servicios, seguido por la industria, el que más contribuye al Producto Interior Bruto. La contribución de la agricultura ha caído sensiblemente como resultado del crecimiento económico y actualmente representa un 2,5% del total del PIB (ver tabla).

ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO (PIB) 2010 (% del total, precios corrientes)	Millones de Euros	Porcentajes
Agricultura, ganadería y pesca	26.062	2,45%
Energía	29.684	2,79%
Industria	122.132	11,49%
Construcción	97.791	9,20%
Servicios	696.734	65,57%
Impuestos netos sobre los productos	90.188	8,49%
	1.062.591	100%

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de España

El gran crecimiento de su comercio internacional y las inversiones exteriores en los últimos años ha convertido a España en uno de los países más internacionalizados del mundo.

En cuanto al comercio de mercancías, España es el 17º exportador y 12º importador mundial, mientras que en el comercio de servicios, es el 7º exportador y 9º importador mundial².

Las cuotas de exportación e importación españolas de bienes sobre la cifra mundial ascienden al 1,7% y 2,4% respectivamente. La participación española en la exportación e importación de servicios sobre la cifra mundial se sitúa en 3,8% y 3,0%, respectivamente.

España cuenta con más de 11.000 empresas extranjeras instaladas. Todas estas empresas se benefician de un clima de negocios atractivo. El IVA está por debajo de la media europea y el tratamiento fiscal a la I+D es el segundo más favorable de los países de la OCDE, tanto para las grandes empresas como para las pymes. Concretamente, por cada euro invertido en I+D en España, las empresas obtienen un ahorro fiscal de 35 céntimos de euro. A su vez, España ofrece un régimen fiscal especial para los inversores extranjeros, que se encuentra entre los mejores de Europa. A lo anterior se le añade que España presenta un excelentemente desarrollo de su red de comunicaciones e infraestructuras (conectividad terrestre, aérea y marítima). Su fuerza laboral destaca por su alta preparación, flexibilidad y productividad y con unos costes laborales significativamente inferiores, aproximadamente un 30%, frente a los países de la UE con un mayor tamaño económico.

Por otra parte, España es el país mejor valorado en Europa por los residentes expatriados³.

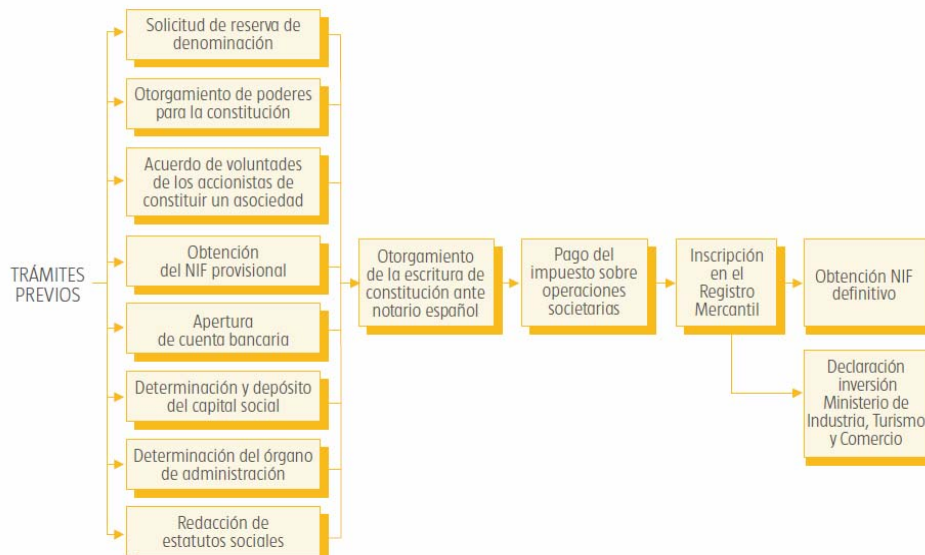
Establecer una empresa en España es sencillo. Los tipos de empresas se encuentran en línea con las modalidades existentes en los países miembros de la OCDE y existe además una amplia gama de posibilidades, capaces de responder a las necesidades de los diferentes tipos de inversores que deseen invertir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

² Fuente: Invest in Spain. Documento: "Guía de Negocios en España" (Informe "International Trade Statistics 2009" último estudio publicado por la OMC a fecha mayo 2011). Garrigues

³ Fuente: HSBC Bank International, Xpat Explorer Survey 2010.

ESTABLECERSE EN ESPAÑA

TRÁMITES PARA CONSTITUIR UNA SOCIEDAD



Fuente: extraído de la Guía de Negocios en España 2011. Invest in Spain. Garrigues

1. 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. /sociedad anónima) o S.L. /sociedad de responsabilidad limitada o cualquier otro tipo societario), 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 prevista 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:

- Agrupación de Interés Económico (A.I.E.), o Agrupación Europea de Interés Económico (A.E.I.E.).
- Unión Temporal de Empresas (U.T.E.).

— 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 ponderadas, tanto desde el punto de vista legal como fiscal, con sus posibles inconvenientes.

Cualquier extranjero puede constituir una sociedad en España, tanto los que se encuentren en España (con o sin residencia legal) como los que residan en el exterior. También pueden hacerlo las personas jurídicas extranjeras.

En el caso de personas físicas, deberán disponer del número de identificación de extranjero (NIE) y en el caso de las personas jurídicas, deberán disponer del número de identificación fiscal (NIF). El representante, de no ser residentes en España, deberá solicitar el NIE.

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

La normativa de aplicación española establece que todas aquellas personas físicas o jurídicas con intereses económicos o profesionales en España o con una implicación relevante a efectos fiscales deberán poseer un NIF (para el caso de personas jurídicas) o NIE (personas físicas). La obtención de dichos documentos, gratuito el primero y de bajo costo el segundo, se exige para la constitución de una sociedad, pero también para la presentación y tramitación de cierta documentación ante las autoridades públicas españolas. En este sentido, los trámites a cumplimentar son los siguientes:

A. Obtención del NIF/NIE de los administradores de la sociedad a constituir que no residan en España: 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, siendo necesario, si no se comparece personalmente, un poder especial o general de cada uno de los administradores, debidamente autorizado ante notario y apostillado o legalizado, según el caso, así como una copia compulsada del pasaporte.

En el extranjero: Se puede solicitar ante las Representaciones Diplomáticas y Oficinas Consulares españolas.

B. Obtención del NIF/NIE de los socios de la sociedad: deberá presentarse un impreso específico ante las autoridades competentes (socio persona jurídica) o solicitar el NIE (socio persona física) según los procedimientos descritos en el apartado anterior.

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

3. CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD

Como se señaló anteriormente, 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.).

Los trámites de constitución y los gastos en que se incurre son similares en ambos tipos de sociedades, por lo que en el presente documento se describirán los trámites únicamente para una sociedad anónima.

3.1. 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 (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 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 esté disponible y pueda utilizarse. Expedida la certificación de que no figura registrada la denominación solicitada, ésta quedará reconocida a nombre del interesado. La reserva de denominación tiene una duración de seis meses contados desde la fecha de expedición.

Existe la posibilidad de solicitar una denominación social por vía telemática, a través de la web del Registro Mercantil Centra, y la posterior entrega del certificado: www.rmc.es/Deno_certif.aspx

- Suscripción por parte de los futuros accionistas de un acuerdo de voluntades de constitución de la nueva sociedad. El contenido mínimo de dicho acuerdo es el siguiente: (a) tipo de sociedad mercantil que se va a constituir, (b) objeto social de dicha sociedad, (c) el capital social inicial y (d) el domicilio social. No obstante, la suscripción de dicho documento se realiza a los meros efectos de la obtención del

NIF provisional de la nueva sociedad, por lo que los términos contenidos en dicho acuerdo podrían ser modificados en la escritura de constitución.

- Obtención del NIF provisional (sociedad “en constitución) de la nueva empresa (el NIF o C.I.F. se solicita ante la Delegación de Hacienda correspondiente al domicilio de la empresa: <http://www.aeat.es>) Es una formalidad necesaria para el pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil. El trámite, que es gratuito, consiste en presentar un impreso específico (Modelo 036) acompañado de cierta documentación (entre ella, el acuerdo de voluntades de los socios de constituir una sociedad) ante las autoridades competentes, concediéndose automáticamente un número provisional. Una vez que la sociedad ha sido inscrita en el Registro Mercantil, deberá obtenerse el NIF definitivo dentro de un plazo máximo de seis meses desde la obtención del NIF 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.

- Otorgamiento de la escritura pública de constitución de la sociedad ante notario.
- Acreditación de la identidad de los socios fundadores.

El notario exigirá a las personas que comparecen ante él que acrediten: (i) su identidad; (ii) un poder notarial (en su caso) para representar a un tercero en cuyo nombre alguna de ellas comparezca; (iii) justificación de la aportación y del medio de pago de la misma (en su caso); (iv) certificado de autorización para el uso del nombre emitido por el Registro Mercantil, y (v) 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 Dirección General de Comercio e Inversiones – DGCI, del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio .

Asimismo, es necesario facilitar al notario los estatutos de la sociedad.

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:

— Otorgar el poder notarial ante cónsul español acreditado 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.
- 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.

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 de larga duración. 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, 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 estancias superiores a tres meses). Los familiares de los ciudadanos comunitarios podrán residir en España sin necesidad de obtención de autorización de residencia y trabajo, si bien habrán de solicitar una tarjeta de familiar de ciudadano de la unión. 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.

- 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 DGCI En ciertos casos, limitados fundamentalmente a los supuestos de inversiones extranjeras procedentes de territorios o países considerados paraísos fiscales, habrá que realizar declaración previa.
- 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).
- Obtención de la licencia de apertura ante el ayuntamiento correspondiente.
- Alta a efectos de Seguridad Social y de seguros de accidentes laborales, y alta de los empleados en la Seguridad Social.
- Cumplimiento de ciertos trámites ante la Delegación Provincial del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

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 o en la web 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.

3.2. Costos

- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales a un tipo del 1% sobre el importe del capital.
- 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 unas tasas 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.

4. APERTURA DE SUCURSAL

En términos generales, los requisitos, trámites formales y costes relacionados con la apertura de una sucursal en España de una sociedad extranjera son muy similares a los de la constitución de una filial (como sociedad). A continuación, se describen los pasos legales y los costes más importantes, destacando las diferencias principales respecto de la constitución de una filial.

4.1. 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 extranjera.

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.

- Obtención del número de identificación fiscal (NIF).
- 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 cualquier impuesto.
- Pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales por las aportaciones realizadas 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.
- Inscripción en el Registro Mercantil.
- Declaración a posteriori a la DGCI En algunos casos, al igual que en las filiales, habrá que realizar declaración previa.
- Alta de la sucursal a efectos del Impuesto sobre Actividades Económicas.
- Pago de licencia de apertura.
- Alta en la Seguridad Social.
- Cumplimiento de los trámites laborales.

4.2. Sucursal frente a filial

Las principales diferencias 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 una sociedad en comandita por acciones, mientras que la sociedad regular colectiva no requiere un capital mínimo. Una sucursal no requiere de 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 la sociedad matriz.
- La responsabilidad de los accionistas de una filial constituida como S.A. (o S.L.) respecto de las deudas de la filial está limitada al importe de sus aportaciones de capital.

En el caso de una sucursal, no existe límite a la responsabilidad de la sociedad 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. 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 19%; 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.
- 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.

4.3. Cálculo del Impuesto sobre Sociedades español

Ejemplo sencillo del cálculo del Impuesto sobre Sociedades español de una filial española y de una sucursal en España de una sociedad extranjera.

EJEMPLO: CÁLCULO DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

	Pais UE (1)	Matriz residente en País con convenio	Matriz residente en País sin convenio
Filial:			
Beneficio filial española	100	100	100
I.S. español (30%) (2)	30	30	30
Dividendo	70	70	70
Retención	— (4)	7 (5)	13,3 (3)
Impuesto total en España	30	37	43,3
Sucursal:			
Beneficio sucursal española	100	100	100
I.S. español (30%) (2)	30	30	30
Beneficio repatriado	70	70	70
Retención	— (4)	— (6)	13,3 (3)
Impuesto total en España	30	30	43,3

(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 19%.

(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).

Fuente: extraído de la Guía de Negocios en España. Invest in Spain

5. OTRAS FORMAS DE OPERAR EN ESPAÑA

5.1. 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:

5.1.1. 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, 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. 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 62/2003.

5.1.2. Agrupaciones de Interés Económico (AIEs)

La constitución de AIEs tiene como finalidad facilitar el desarrollo o mejorar los resultados de la actividad de sus socios. Las AIEs 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.

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

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

- 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 e inscribirse en el Registro Mercantil competente.

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 AIE. La obligación principal de los socios consiste en contribuir al capital de la AIE en la forma acordada y participar en sus gastos. Se distinguen 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.

5.1.3. 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 cuenta partícipe no gestor debe registrarse como un gasto del cuenta partícipe gestor. Este gasto es deducible a efectos del Impuesto sobre Sociedades.

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.

5.1.4. Joint ventures a través de sociedades anónimas o limitadas

Un número significativo de joint ventures utilizan como vehículo las sociedades anónimas y limitadas.

5.2. Contratos de distribución, agencia, comisión y franquicia

5.2.1. 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.

Existen tres grandes categorías, correspondientes a los 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.

- **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 cuanto al tratamiento fiscal de los propios distribuidores, ya sean personas físicas o jurídicas residentes en España.

5.2.2. 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.

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.

5.2.3. 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.

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. En cuanto al régimen fiscal del comisionista, ya sea persona física o jurídica residente en España.

5.2.4. 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.

5.2.5. 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 knowhow 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.

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) nº1400/2002, 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.

Distintos tipos de contratos de franquicia: 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.

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.

6. OTRAS FORMAS DE INVERTIR

6.1. Adquisición de acciones de sociedad anónima existente

6.1.1. Trámites legales

- La transmisión de participaciones sociales de una sociedad limitada debe ser en todo caso intervenida por un fedatario público. 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.
- El pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, en su caso. 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%.
- Declaración posterior de la inversión ante la DGCI (en algunos casos, será necesario presentar declaración previa).

6.1.2. Costos

- 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). Las tasas 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.

6.1.3. 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 documentos que deben entregarse al fedatario español en ciertos casos 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.

6.2. Adquisición de inmuebles situados en España

6.2.1. 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 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.

— 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 empresario o profesional en el ejercicio de su actividad será aplicable, con carácter general, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, normalmente, al 7%. Si el vendedor es empresario o profesional en el ejercicio de su actividad, se pueden dar los siguientes supuestos:

– Transmisión de terrenos edificables (o en curso de urbanización) y primera entrega de edificios: IVA al 18% (8% si la construcción es para viviendas) más el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, gravado con carácter general al 1%. Este régimen también es aplicable a inmuebles “rehabilitados” con objeto de realizar una futura promoción.

– Transmisión de terrenos rústicos (no edificables ni en curso de urbanización) y segunda o posteriores entregas de edificios: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales o IVA.

6.2.2. Costes

- Arancel del notario.
- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales o IVA e Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados.
- 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. Este impuesto es exigido 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 (con un mínimo de un año y un máximo de 20). Este impuesto es exigido al transmitente. La cuantía del impuesto depende, entre otras circunstancias, de la ubicación del terreno (y, por consiguiente, del valor catastral mismo) y del periodo de tenencia del inmueble.
- Impuesto sobre Bienes Inmuebles. Se trata de un impuesto anual que se exige sobre el valor catastral del inmueble y cuyo devengo tiene lugar el 1 de enero de cada año.

7. RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

7.1. 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 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 el 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.

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

7.2. 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 más dispuestas a recurrir al arbitraje. Además, la jurisprudencia española se va mostrando 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 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 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.



SISTEMA FISCAL

El sistema fiscal español es moderno y competitivo, como lo demuestra el hecho de que la presión fiscal se encuentre tres puntos por debajo de la de los países de su entorno y el reducido número de impuestos existentes.

La Agencia Estatal de la Administración Tributaria se ha significado por su liderazgo dentro de la Administración española. Asimismo, en comparación con otras agencias tributarias, ocupa un puesto realmente destacado en el contexto europeo en cuanto a modernización y por la incorporación de las nuevas tecnologías a la prestación de los servicios públicos, destacando, entre otras, la posibilidad de presentar declaraciones de los diferentes impuestos por vía telemática, o la obtención por dicha vía de diferentes certificados.

El sistema fiscal español comprende tres tipos de tributos: impuestos, tasas y contribuciones especiales. Las tasas y las contribuciones especiales son cuantitativamente muy inferiores a los impuestos y se

exigen en contrapartida por la prestación de servicios o por la obtención de utilidades como consecuencia de la realización de obras o servicios públicos.

A nivel territorial en España existen tres niveles de imposición (estatal, autonómico y local). En este punto se incluye una referencia a los tributos establecidos por el Estado, incluyendo los gestionados y recaudados por las autoridades autonómicas y locales.

Los impuestos estatales existentes en España pueden clasificarse de la forma siguiente:

- Impuestos directos:
 - Sobre la renta:
 - › Impuesto sobre Sociedades (IS).
 - › Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
 - › Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR).
 - › Sobre bienes patrimoniales (afectan sólo a personas físicas):
 - › Impuesto sobre el Patrimonio (IP).
 - › Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD).
- Impuestos indirectos:
 - › Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
 - › Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD).
 - › Impuestos Especiales.
 - › Derechos arancelarios a la importación.
 - › Impuesto sobre las Primas de Seguros.

IV. AYUDAS E INCENTIVOS

Con objeto de promover la inversión, el empleo, la competitividad y el crecimiento económico, el Gobierno Central y el resto de Administraciones Públicas han desarrollado y consolidado un amplio y completo sistema de ayudas e incentivos, otorgando especial énfasis al fomento del empleo indefinido y a la investigación, desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i).

Además, dado que España es un Estado miembro de la Unión Europea, los posibles inversores pueden acceder a programas de ayudas europeos, lo que hace aún más atractiva la inversión en España.

Todas estas medidas de apoyo a la inversión pueden clasificarse en las siguientes categorías:

- Incentivos estatales y regionales para la formación y el empleo.

- Incentivos estatales para sectores específicos.
- Incentivos regionales.
- Incentivos estatales para pequeñas y medianas empresas.
- Incentivos a la internacionalización.
- Ayudas de la Unión Europea.

La mayoría de las ayudas que pueden obtenerse de los distintos organismos dependen en gran medida de las características específicas de cada proyecto de inversión (es decir, a mejores expectativas del proyecto, mayores posibilidades de obtener financiación y ayudas).

Por otra parte, en el portal de internet de INVEST IN SPAIN (www.investinspain.org) puede encontrarse un buscador de las ayudas y subvenciones públicas que se otorgan en España. Este instrumento permite a las empresas acceder ágilmente a información actualizada sobre las ayudas disponibles para sus proyectos de inversión. También, y dentro de esta misma funcionalidad, se ha incorporado un sistema de alertas de ayudas y subvenciones a medida para cada usuario.

V ■ LEGISLACIÓN LABORAL Y SEGURIDAD SOCIAL

La Ley básica en el ámbito del Derecho Laboral es el Estatuto de los Trabajadores (Real Decreto Legislativo 1/1995), el cual delimita los respectivos derechos de trabajadores y empresarios, las condiciones generales de los contratos laborales, los procedimientos de despido y las reglas de la negociación colectiva, entre otros aspectos.

Asimismo, existen regulaciones específicas aplicables a diferentes sectores productivos y a determinados grupos de trabajadores o de relaciones laborales especiales, como son los representantes de comercio y el personal de alta dirección.

Otra importante fuente del Derecho Laboral son los convenios colectivos, que pueden negociarse a nivel empresarial (o ámbito inferior), o por sectores de actividad a nivel estatal (o ámbito territorial inferior). Los contratos laborales contienen igualmente estipulaciones que rigen la relación laboral. Existe también una regulación detallada relativa a la jornada laboral y a la seguridad y salud en el trabajo, aplicable a sectores industriales específicos.

Como resultado del entendimiento existente entre los agentes sociales en España (Gobierno, patronal y sindicatos), en el año 2006 se suscribió un Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y del Empleo, instrumentalizado jurídicamente mediante el Real Decreto-Ley 5/2006, de 9 de junio y la Ley 43/2006, de 29 de diciembre.

Dicha reforma se centra en el fomento de la estabilidad y calidad del empleo como punto de partida para impulsar la productividad y la competitividad empresarial, y avanza en la reducción de los costes empresariales en los casos de la realización de contratos laborales indefinidos.

Aunque no se trata de una materia estrictamente laboral, conviene hacer una breve referencia a la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajo Autónomo (desarrollada por el Real Decreto 197/2009, de 23 de febrero), que establece una nueva figura legal denominada Trabajador Autónomo Económicamente Dependiente. Dicha figura define a aquéllos autónomos (trabajadores por cuenta propia) que realizan una actividad económica o profesional a título lucrativo y de forma habitual, personal, directa y predominante para una persona física o jurídica, denominada cliente, del que dependen económicamente por percibir de él, al menos, el 75% de sus ingresos por rendimientos de trabajo y de actividades económicas o profesionales. Asimismo, se establecen ciertos requisitos que han de cumplirse de forma simultánea para considerar Trabajadores Autónomos Dependientes a aquéllos. La referida norma establece una regulación específica de las condiciones de prestación de servicios de los autónomos a sus clientes.

VI. PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL

La propiedad industrial se configura como uno de los activos más importantes de la empresa. Es, por consiguiente, vital antes de introducirse en un nuevo mercado, asegurar su correcta protección.

En España, salvo raras excepciones, rige el principio registral, que viene a significar que no se tiene derecho alguno sobre una invención o un signo distintivo si no se obtiene previamente su registro. En España está en vigor el sistema de “first to file”: los derechos prioritarios corresponden al primero que solicita el registro; es decir, el uso no da, salvo en el supuesto de marcas notoriamente conocidas, derecho alguno frente a terceros.

Asimismo, en el sistema registral referido rige el principio de territorialidad, que implica que únicamente se obtiene protección en aquellos países en que la marca o patente esté registrada. En el resto, en principio, podrían ser utilizadas libremente por terceros. Por consiguiente, el registro de la marca o de la patente en su país de origen no concede protección automática en otros países, siendo, por tanto, necesario asegurar la protección en ellos a través del registro.

Resulta reseñable que los derechos de propiedad industrial tienen carácter patrimonial y, por ello, como si de un bien material se tratara, podrán ser objeto de actos de cesión o gravamen, siendo transmisibles por todos los medios admitidos en derecho. Uno de los contratos más usuales en esta materia es el de licencia, a través del cual se autoriza a un tercero para que pueda utilizar los derechos concedidos por el registro a cambio de una contraprestación.

España ha ratificado los principales convenios internacionales en esta materia que, salvo raras excepciones, permiten que quienes no poseen la nacionalidad española obtengan en el país la debida protección de sus derechos, así como que los nacionales españoles dispongan de protección en la mayoría de los restantes países.

La pertenencia de España a la Unión Europea ha provocado, asimismo, que el legislador español haya seguido las pautas marcadas por las directivas comunitarias en materia de propiedad industrial y que, por tanto, su legislación se encuentre en consonancia con la del resto de los países europeos.

Entre los convenios de propiedad industrial más importantes, ratificados por España, se encuentran los siguientes:

- Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Industrial relacionados con el Comercio, (ADPIC o TRIPs) Anexo 1 C del acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.
- Convenio de París.
- Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT).
- Convenio de Munich sobre la Patente Europea de 1973.
- Arreglo de Madrid.
- Protocolo de Madrid.

VIII. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN SECTORES DE GRAN VALOR AÑADIDO⁴

Para el inversor extranjero, España ofrece interesantes oportunidades de negocio en sectores estratégicos con alto valor añadido y potencial de crecimiento futuro, como las TIC, energías renovables, biotecnología, medio ambiente, aeroespacial y automoción, debido a su atractivo entorno competitivo.

1. Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC)

El mercado del sector de las TIC ha experimentado en España uno de los mayores crecimientos en Europa en los últimos años, consolidándose entre los cinco principales países de la zona:

- La facturación del sector alcanzó en 2009 los 105.000 millones de euros, con un crecimiento interanual medio por encima del 4% durante los últimos 7 años. Este volumen supone una aportación al PIB cercana al 6%, y sumando todos los efectos indirectos e inducidos, beneficia a sectores económicos que generan un valor añadido bruto total por encima del 22% del PIB.
- Más de 20.600 empresas del sector TIC operan en España, dando empleo directo a cerca de 419.000 trabajadores.

⁴ Invest in Spain, documento “¿Por qué España?”

<http://www.investinspain.org/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=4460900>

- La inversión en Innovación (I+D+i) en el sector TIC prácticamente se ha duplicado en los últimos seis años.
- La inversión en I+D de las empresas del sector constituye cerca del 40% del total invertido por el sector privado en España.
- Existe un fuerte apoyo institucional a todas las actividades orientadas al desarrollo de la Sociedad de la Información en España, tanto por el lado de la oferta como de la demanda.

2. Biotecnología, Farmacia y Ciencias de la Vida

España viene desarrollando en los últimos años una importante actividad en biotecnología y farmacia. Actualmente, existen sólidas capacidades científico-tecnológicas sobre las que se está consolidando una industria biofarmacéutica competitiva en el ámbito global. Así lo muestran los últimos datos disponibles:

- El sector biotecnológico cuenta con 942 empresas, da trabajo a 108.000 personas y factura más de 31.100 millones de euros.
- Produjo el 3,8% de todos los artículos científicos a nivel mundial, y el 8,5% a nivel europeo, ocupando el 5º lugar en el ranking de producción científica en biociencia en la UE 15.
- La industria farmacéutica agrupa cerca de 440 empresas y representa el 18,5% del total de inversión en I+D privada en España.
- España realiza actualmente cerca de 3.000 estudios en su red hospitalaria, posicionándose como el 5º país con mayor número de ensayos clínicos en la UE 27.

3. Energías Renovables

España ocupa una posición de liderazgo a nivel mundial en el desarrollo de las energías renovables, tanto desde el punto de vista tecnológico como industrial:

- 2º país productor mundial de energía solar termoeléctrica y 1º de Europa, liderando el desarrollo y promoción de esta tecnología.
- 4º Productor mundial de energía eólica, consolidándose como tercera tecnología en el sistema eléctrico. (En 2009 supuso el 14,3% de la demanda).
- 2º productor mundial de energía solar fotovoltaica

Varios factores favorecen el impulso del sector de las energías renovables en España y le permiten ofrecer una de las combinaciones competitivas más atractivas de Europa:

- Excelentes recursos naturales.
- Marco regulatorio favorable.
- Sistema eléctrico de alta calidad que permite integrar la máxima producción de energía de origen renovable en condiciones de seguridad.
- Cluster Industrial y Tecnológico, España cuenta con una industria sólida que cubre toda la cadena de valor.
- Centros tecnológicos y Centros de I+D de vanguardia en el campo de renovables (CENER, CIEMAT, IES, PSA, ISFOC,...).
- Investigadores y mano de obra cualificada y competitiva; el sector renovable empleó en 2009 a 115.000 personas de forma directa e indirecta, e incluye a unas 4.000 compañías de distinto tamaño y actividad.

4. Medio Ambiente

El sector del Medio Ambiente ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años debido a la sensibilización social y a las nuevas políticas de responsabilidad ambiental de las empresas, así como al fuerte apoyo gubernamental que recibe.

- El sector factura 11.000 millones de euros y cuenta con más de 2.000 empresas que dan empleo a 500.000 profesionales especializados, de los cuales 140.000 trabajan en la gestión y tratamiento de residuos.
- El gobierno español destinará 11.000 millones de euros en 2011 a este sector y ofrecerá incentivos a actividades prioritarias, como la generación de biogás a partir de purines de cerdo. Para impulsar la reducción de vertidos y la búsqueda de nuevas alternativas, se ofrecen ayudas a la inversión en el desarrollo de plantas de tratamiento de residuos y su posterior valorización energética.
- España está incrementando los recursos destinados a la I+D en el campo de medio ambiente, con iniciativas industriales para la reducción de emisiones y recuperación de ríos en mal estado, entre otras. En 2009, dos proyectos desarrollados en España estaban entre los cinco ganadores de 'mejores proyectos de gestión de residuos' del Programa Life+ de la Unión Europea.
- España cuenta con tecnología propia, amplia experiencia y conocimientos de reconocido prestigio mundial, especialmente en el sector del agua.

5. Aeroespacial

La industria aeronáutica española presenta un crecimiento medio en la última década de un 11,6% anual, alcanzando un volumen de 5.577 millones de euros, que se espera lleguen hasta casi 12.000 millones de euros en el año 2016 gracias al Plan Estratégico impulsado por el gobierno español para este sector.

- La industria española es líder a nivel mundial en materiales compuestos (especialmente, fibra de carbono), motores de turbina de gas y gestión del tráfico aéreo.
- España ocupa la 5ª posición en Europa en relación al volumen de ventas y al número de personas empleadas.
- En la última década España ha experimentado un gran incremento en la participación en programas tanto de aviación civil (Airbus con un 10,8% de participación) como de aviación militar (con un participación del 14% avión de combate Eurofighter, un 15% del avión de transporte militar A400M).
- El tráfico aéreo en España ha crecido desde el año 2000 un 28% en vuelos domésticos y un 37% en vuelos internacionales.
- El presupuesto de ayudas a actividades de innovación dentro del sector aeronáutico aumentará una media de un 10,8% anual hasta el año 2016.

6. Automoción

El sector de Automoción tiene una gran importancia en la economía española. La facturación del sector supone un 3,3% del PIB español, un 17,5% de las exportaciones y da empleo a un 8,7% de la población activa.

- España es el segundo país fabricante europeo de vehículos, y octavo a nivel mundial. Las plantas españolas tienen un alto nivel de productividad, situándose varias de ellas entre las 10 primeras de Europa. En 2009 se produjeron 2,17 millones de vehículos en España y se exportó el 86,8%.
- España cuenta con una de las industrias de componentes de automoción más importantes del mundo. Este sector se caracteriza por el alto nivel de tecnología, innovación e inversión en I+D. La facturación en 2009 fue de 22.988 millones de euros, correspondiendo el 58% a exportación.
- Cuenta con importantes clusters y centros tecnológicos en el sector de la automoción. Ámbito en el que también se centran grupos de investigación en numerosas universidades españolas.

El desarrollo del Vehículo Eléctrico ofrece importantes oportunidades de negocio. La producción automovilística española, especializada en segmentos medios y bajos y con modelos semejantes a las propuestas eléctricas, es más compatible con estos vehículos que la de otros países. En España existen ya proyectos en firme de producción de vehículos eléctricos e híbridos, por parte de Renault, Mercedes, Ford y Seat.

7. Logística y Transporte

La inclusión de España dentro de los principales ejes de comunicación europeos ha generado una potente industria de logística y transporte, situando a España como la plataforma logística del Sur de Europa, con acceso a los mercados de Latinoamérica y Norte de África:

- El sector de logística y transporte aporta el 6% al PIB nacional. En 2009 su volumen de negocio superó los 100.000 millones de euros.
- El sector ha alcanzado un crecimiento del 25% en los tres últimos años.
- España es uno de los países europeos con mejores infraestructuras en extensión y calidad, resultado del mayor plan de inversión acometido en Europa en los últimos años.
- España, con la mayor extensión de costa de la UE, más de 8.000 km., es “hub” portuario internacional. Puertos como Algeciras y Valencia, que gestionan más de 6,5 millones de contenedores TEU al año, se sitúan entre los diez primeros puertos europeos.
- El mercado logístico español es el quinto en el contexto europeo en términos de volumen y empleo.

VIII. INFORMACIÓN ADICIONAL

1. ORGANISMOS RELEVANTES

› INVEST IN SPAIN es la Sociedad Estatal encargada de apoyar a las empresas extranjeras que quieran invertir o ampliar sus negocios en España, facilitándoles al máximo todo el proceso de establecimiento o reinversión. Pone al alcance del inversor la información y el asesoramiento

necesarios, ofreciéndole un servicio integral, gratuito y personalizado, acompañándole en todas las fases de su inversión.

Invest in Spain trabaja en estrecha colaboración con las agencias de desarrollo regional de todas las Comunidades Autónomas.

Andalucía: www.agenciaidea.es . Aragón: www.aragonexterior.es . Asturias: www.idepa.es . Cantabria: www.gruposodercan.es . Castilla-La Mancha: www.ipex.jccm.es . Castilla y León: www.invertirencastillayleon.com . Cataluña: www.catalonia.com . Ceuta: www.procesa.es . Comunidad Valenciana: www.vci.com.es . Extremadura: www.sofiex.es . Galicia: www.investingalicia.com . Islas Baleares: www.idi.es . Islas Canarias: www.proexca.es . La Rioja: www.ader.es . Madrid: www.promomadrid.com . Melilla: www.promesa.net . Murcia: www.investinmurcia.com . Navarra: www.sodena.com . País Vasco: www.spri.es .

Coordenadas de contacto Invest in Spain:

Calle Orense 58, 3º. Madrid 28020

T: (+34) 91 503 58 00 F: (+34) 91 503 58 03

E-mail: investinspain@investinspain.org web: www.investinspain.org

› SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

Paseo de la Castellana, 160-162. 28046 Madrid

Tel.: (+34) 902 44 60 06 web: www.comercio.mityc.es

› INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX)

Paseo de la Castellana, 14-16. 28046 Madrid

Tel.: (+34) 902 34 90 00 web: www.icex.es

› DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO E INVERSIONES

Paseo de la Castellana, 162. 28046 Madrid

Tel.: (+34) 91 349 36 00 web: www.mityc.es

› SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INCENTIVOS REGIONALES

Paseo de la Castellana, 162. 28046 Madrid

Tel.: (+34) 91 553 49 65 web: www.pap.meh.es

› DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTOS

C/ Alcalá, 5. 28014 Madrid

Tel.: (+34) 91 595 80 00 web: www.meh.es

› DIRECCIÓN GENERAL DEL TESORO

Paseo del Prado, 6. 28014 Madrid

Tel.: (+34) 91 209 95 00 web: www.tesoro.es

› CENTRO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO INDUSTRIAL (CDTI)

C/ Cid, 4. 28001 Madrid

Tel.: (+34) 91 581 55 00 / 209 55 00 web: www.cdti.es

> DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
Paseo de la Castellana, 160. Planta 11-12. 28046 Madrid
Tel.: (+34) 91 545 08 20 / 900 19 00 92 web: www.ipyme.org

> DIRECCIÓN GENERAL DE TRABAJO
C/ Pío Baroja, 6. 28009 Madrid
Tel.: (+34) 91 363 18 01 / 02 Info.: (+34) 91 363 18 85 web: www.mtas.es

> SECRETARÍA DE ESTADO DE INMIGRACIÓN Y EMIGRACIÓN
C/ José Abascal, 39. 1ª planta. 28003 Madrid
Tel.: (+34) 91 363 70 00 web: www.mtas.es

> DIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS Y ASISTENCIA CONSULARES, MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA
C/ Juan de Mena, 4. 28014 Madrid
Tel.: (+34) 91 379 17 00 web: www.mae.es

> AGENCIA ESTATAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (AEAT): DPTO. DE ADUANAS E IMPUESTOS ESPECIALES, MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA
Avda. Llano Castellano, 17. 28071 Madrid
Tel.: (+34) 91 728 96 75 web: www.aeat.es

> INSTITUTO NACIONAL DE EMPLEO (INEM)
C/ Condesa de Venadito, 9. 28027 Madrid
Tel.: (+34) 91 585 98 88 web: www.inem.es

> COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO (COFIDES)
C/ Príncipe de Vergara, 132. 9ª planta. 28002 Madrid
Tel.: (+34) 91 745 44 80 / 562 60 08 web: www.cofides.es

> CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS (CSIC)
C/ Serrano, 117. 28006 Madrid
Tel.: (+34) 91 585 50 00 / 50 01 / 50 50 web: www.csic.es

OTROS ORGANISMOS E INSTITUCIONES DE INTERÉS

> CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA (CSC)
C/ Ribera del Loira, 12. 28042 Madrid
Tel.: (+34) 91 590 69 00 web: www.camaras.org

> CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES (CEOE)
C/ Diego de León, 50. 28006 Madrid

Tel.: (+34) 91 566 34 00 web: www.ceoe.es

> CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (CEPYME)
C/ Diego de León, 50. 28006 Madrid
Tel.: (+34) 91 411 61 61 web: www.cepyme.es

> AGENCIA ESPAÑOLA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO (AECID)
Avda. Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid
Tel.: (+34) 91 583 81 00 web: www.aecid.es

> INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS
C/ Huertas, 26. 28014 Madrid
Tel.: (+34) 91 389 56 00 web: www.icac.meh.es

> ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
C/ Rafael Bergamín, 16 B. 28043 Madrid
Tel.: (+34) 91 547 37 56 web: www.aeca.es

> BANCO DE ESPAÑA
C/ Alcalá, 48. 28014 Madrid
Tel.: (+34) 91 338 50 00 Fax: 00 34 (91) 338 54 87 | mail: infoweb@bde.es; web: www.bde.es

> INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO)
Paseo del Prado, 4. 28014 Madrid
Tel.: (+34) 91 592 16 00 / 902 12 11 21 | Fax: (+34) 91 592 17 00 | mail: ico@ico.es; web: www.ico.es

- > Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. Enlace: <http://www.maec.es>
- > Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. Enlace: www.marm.es
- > Ministerio de Ciencia e Innovación. Enlace: <http://www.micinn.es>
- > Ministerio de Cultura. Enlace: <http://www.mcu.es>
- > Ministerio de Defensa. Enlace: <http://www.mde.es>
- > Ministerio de Educación. Enlace: <http://www.educacion.es>
- > Ministerio de Fomento. Enlace: <http://www.mfom.es>
- > Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Enlace: <http://www.mityc.es>
- > Ministerio de Interior. Enlace: <http://www.mir.es>
- > Ministerio de Justicia. Enlace: <http://www.mju.es>
- > Ministerio de la Presidencia. Enlace: <http://www.mpr.es>
- > Ministerio de Política Territorial y Administraciones Públicas. Enlace: <http://www.mpt.es>
- > Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad. Enlace: <http://www.msc.es>
- > Ministerio de Trabajo e Inmigración. Enlace: <http://www.mtin.es>
- > Presidencia del Gobierno. Enlace: <http://www.la-moncloa.es>

2. INFORMACIÓN RELACIONADA

2.1. Información general sobre las ayudas financieras e incentivos fiscales para fomentar las actividades de I+D+i en España para las empresas extranjeras.

Descargar documento “La I+D+i en España”:

http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296169_6274035_6295206_4261015,00.html?registrosPorPagina=5&numReg=4&orden=0&orderBy=0

2.2. Información práctica para el inversor extranjero sobre los costes fiscales más representativos asociados al inicio de una actividad económica en España, sobre el tipo de gravamen del beneficio empresarial, etc.

Descargar documento “Principales cuestiones fiscales”:

http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296169_6274035_6295206_4318197,00.html?registrosPorPagina=5&numReg=2&orden=0&orderBy=0

Mercado laboral: Información práctica para el inversor extranjero sobre los convenios y tipos de contratación en España, la inscripción de las empresas en el sistema de la seguridad social, la prevención de los riesgos laborales dentro del sistema de gestión de la empresa, etc.

Descargar documento “el Mercado Laboral”:

http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296169_6274035_6295206_4279022,00.html?registrosPorPagina=5&numReg=1&orden=0&orderBy=0

2.3. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio ofrece, en su página web, una herramienta para la búsqueda de Estadísticas de Inversión Extranjera en España: DataInvex, la cual contiene datos oficiales y actualizados desde 1993 (informes históricos y comparativos de la inversión extranjera por países y sus agrupaciones más importantes, países últimos, sectores de actividad y comunidades). Enlace: http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

2.4. Ficha práctica: Establecimiento de una Sociedad en España

Enlace:

http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296169_6801710_6801051_0,00.html

2.5. Boletín Oficial del Estado. Desde el portal del BOE se puede acceder a la legislación aquí citada.

Enlace: www.boe.es

2.6. Guía de Negocios en España. Edición 2011.

Enlace:

http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296169_6274035_6295206_4326195_0,00.html?registrosPorPagina=5&numReg=2&orden=0&orderBy=0