

Guía transfronteriza para empresas Vivir y trabajar en Bidasoa Txingudi

Ampliación de mercados

Junio 2014

Investigación realizada en el marco del proyecto EFA210/11 CITICOOP “La cooperación jurídica al servicio de la ciudadanía transfronteriza: superar obstáculos, cooperar para avanzar”, cofinanciado el Programa de Cooperación Territorial España-Francia-Andorra (POCTEFA-FEDER) 2007-2013.

CITICOOP EFA 210/11



Equipo

Investigación

Bernard Loustau (Abogado)
Bernard-Frank Macera (Abogado)
Arnaud Lecourt (Prof. de Derecho Privado de la UPPA)
MYLMUGAN ASESORAS, S.L.

Socios CITICOOP

UPV / EHU Facultad de Derecho
Bidasoa activa Bidasoa bizirik
Iuris Muga
UPPA Université de Pau et des Pays de l'Adour

Colabora:

Consortio transfronterizo Bidasoa Txingudi

Índice

Ampliación de mercado

Comercialización directa

¿Cuáles son las condiciones fiscales que se aplican a la compraventa transfronteriza?

¿Qué debo saber para promocionarme en el otro lado?

Acuerdos de colaboración

¿Dónde puedo encontrar socios para el desarrollo de mi proyecto?

¿Qué tipo de contratos puedo formalizar con ellos?

Creación de sucursales

¿Qué tipo de entidades puedo constituir en el país vecino?

¿Cómo se regulan las relaciones entre mi empresa y la sucursal?

1. Comercialización directa

¿Cuáles son las condiciones fiscales que se aplican a la compraventa transfronteriza?

1. Lo que dicen los tratados

Directiva europea 2008/8/CE de 12 de febrero de 2008

Reglamento de ejecución (UE) n° 282/2011 de 15 de marzo de 2011

Artículo 286 ter del Código general de los impuestos

Queda identificado por un número específico:

1° Todo sujeto pasivo que realiza entregas de bienes o prestaciones de servicio que le dan derecho a una reducción y que no sean entregas de bienes o prestaciones de servicio para las que el impuesto ha de ser pagado por el destinatario o receptor;

Estas disposiciones no se aplican a los sujetos pasivos que realizan de modo ocasional entregas de bienes o prestaciones de servicio que entran en el ámbito de aplicación del impuesto sobre el valor añadido.

2° Todo sujeto pasivo o toda persona jurídica no sometida al impuesto que realiza compras intracomunitarias de bienes sujetos al impuesto sobre el valor añadido de acuerdo con el apartado I del artículo 256 bis o el apartado I del artículo 298-6, toda persona mencionada por el artículo 286 bis, así como toda persona que haya ejercitado el derecho a opción previsto por el artículo 260 CA;

3° Todo sujeto pasivo que realiza en Francia compras intracomunitarias de bienes para cubrir las necesidades de sus operaciones relacionadas con las actividades económicas mencionadas por el apartado quinto del artículo 256 A y realizadas fuera de Francia;

4° Todo sujeto pasivo receptor de una prestación de servicio para la cual debe pagar el impuesto en Francia con arreglo al apartado 2 del artículo 283;

5° Todo proveedor establecido en Francia de una prestación de servicio para la cual únicamente el receptor debe pagar el impuesto en otro Estado miembro de la Unión europea de acuerdo con el artículo 196 de la directiva 2006/112/CE del Consejo, de 28 de noviembre 2006, relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido.

2. ¿Como funciona en Gipuzkoa?

Ley 37/1992 del 28 de Diciembre del impuesto sobre el valor añadido (IVA)

Artículo 15. Concepto de adquisición intracomunitaria de bienes.

Uno. Se entenderá por adquisición intracomunitaria de bienes la obtención del poder de disposición sobre bienes muebles corporales expedido o transportado al territorio de aplicación del impuesto, con destino al adquirente, desde otro Estado miembro,

por el transmitente, el propio adquirente o un tercero en nombre y por cuenta de cualquiera de los anteriores.

Dos. Cuando los bienes adquiridos por una persona jurídica que no actúe como empresario o profesional sean transportados desde un territorio tercero e importados por dicha persona en otro Estado miembro, dichos bienes se considerarán expedidos o transportados a partir del citado Estado miembro de importación.

Hecho imponible y exenciones:

Artículo 13. Hecho imponible

Estarán sujetas las siguientes operaciones realizadas en el ámbito espacial de aplicación del Impuesto:

1ª Las adquisiciones intracomunitarias de bienes efectuadas a título oneroso por empresarios, profesionales o personas jurídicas que no actúen como tales cuando el transmitente sea un empresario o profesional.

No se comprenden en estas adquisiciones intracomunitarias de bienes las siguientes:

a) Las adquisiciones de bienes cuya entrega se efectúe por un empresario o profesional que se beneficie del régimen de franquicia del Impuesto en el Estado miembro desde el que se inicie la expedición o el transporte de los bienes.

b) Las adquisiciones de bienes cuya entrega haya tributado con sujeción a las reglas establecidas para el régimen especial de bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección en el Estado miembro en el que se inicie la expedición o el transporte de los bienes.

c) Las adquisiciones de bienes que se correspondan con las entregas de bienes que hayan de ser objeto de instalación o montaje comprendidas en el artículo 68, apartado dos, número 2ª de esta Ley.

d) Las adquisiciones de bienes que se correspondan con las ventas a distancia comprendidas en el artículo 68, apartado tres, de esta Ley.

e) Las adquisiciones de bienes que se correspondan con las entregas de bienes objeto de Impuestos Especiales a que se refiere el artículo 68, apartado cinco, de esta Ley.

f) Las adquisiciones intracomunitarias de bienes cuya entrega en el Estado de origen de la expedición o transporte haya estado exenta del Impuesto por aplicación de los criterios establecidos en el artículo 22, apartados uno al once, de esta Ley.

g) Las adquisiciones de bienes que se correspondan con las entregas de gas a través de una red de gas natural situada en el territorio de la Comunidad o de cualquier red conectada a dicha red, las entregas de electricidad o las entregas de calor o de frío a través de las redes de calefacción o de refrigeración que se entiendan realizadas en el territorio de aplicación del impuesto de acuerdo con el apartado siete del artículo 68.

2.ª Las adquisiciones intracomunitarias de medios de transporte nuevos, efectuadas a título oneroso por las personas a las que sea de aplicación la no sujeción prevista

en el artículo 14, apartados uno y dos, de esta Ley, así como las realizadas por cualquier otra persona que no tenga la condición de empresario o profesional, cualquiera que sea la condición del transmitente.

A estos efectos, se considerarán medios de transporte:

- a) Los vehículos terrestres accionados a motor cuya cilindrada sea superior a 48 cm o su potencia exceda de 7,2 Kw.
- b) Las embarcaciones cuya eslora máxima sea superior a 7,5 metros, con excepción de aquéllas a las que afecte la exención del artículo 22, apartado uno, de esta Ley.
- c) Las aeronaves cuyo peso total al despegue exceda de 1.550 kilogramos, con excepción de aquéllas a las que afecte la exención del artículo 22, apartado cuatro, de esta Ley.

Los referidos medios de transporte tendrán la consideración de nuevos cuando, respecto de ellos, se dé cualquiera de las circunstancias que se indican a continuación:

- a) Que su entrega se efectúe antes de los tres meses siguientes a la fecha de su primera puesta en servicio o, tratándose de vehículos terrestres accionados a motor, antes de los seis meses siguientes a la citada fecha.
- b) Que los vehículos terrestres no hayan recorrido más de 6.000 kilómetros, las embarcaciones no hayan navegado más de 100 horas y las aeronaves no hayan volado más de 40 horas.

Artículo 14. Adquisiciones no sujetas.

Uno. No estarán sujetas al impuesto las adquisiciones intracomunitarias de bienes, con las limitaciones establecidas en el apartado siguiente, realizadas por las personas o entidades que se indican a continuación:

- 1.º Los sujetos pasivos acogidos al régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca, respecto de los bienes destinados al desarrollo de la actividad sometida a dicho régimen.
- 2.º Los sujetos pasivos que realicen exclusivamente operaciones que no originan el derecho a la deducción total o parcial del impuesto.
- 3.º Las personas jurídicas que no actúen como empresarios o profesionales.

Dos. La no sujeción establecida en el apartado anterior sólo se aplicará respecto de las adquisiciones intracomunitarias de bienes, efectuadas por las personas indicadas, cuando el importe total de las adquisiciones de bienes procedentes de los demás Estados miembros, excluido el Impuesto devengado en dichos Estados, no haya alcanzado en el año natural precedente 10.000 euros.

La no sujeción se aplicará en el año natural en curso hasta alcanzar el citado importe.

En la aplicación del límite a que se refiere este apartado debe considerarse que el importe de la contraprestación relativa a los bienes adquiridos no podrá fraccionarse a estos efectos.

Para el cálculo del límite indicado en este apartado se computará el importe de la contraprestación de las entregas de bienes a que se refiere el artículo 68, apartado

tres, de esta Ley cuando, por aplicación de las reglas comprendidas en dicho precepto, se entiendan realizadas fuera del territorio de aplicación del impuesto.

Tres. Lo dispuesto en el presente artículo no será de aplicación respecto de las adquisiciones de medios de transporte nuevos y de los bienes que constituyen el objeto de los Impuestos Especiales, cuyo importe no se computará en el límite indicado en el apartado anterior.

Cuatro. No obstante lo establecido en el apartado uno, las operaciones descritas en él quedarán sujetas al impuesto cuando las personas que las realicen opten por la sujeción al mismo, en la forma que se determine reglamentariamente.

La opción abarcará un período mínimo de dos años.

Exenciones:

Artículo 26. Exenciones en las adquisiciones intracomunitarias de bienes.

Estarán exentas del impuesto:

Uno. Las adquisiciones intracomunitarias de bienes cuya entrega en el territorio de aplicación del impuesto hubiera estado, en todo caso, no sujeta o exenta en virtud de lo dispuesto en los artículos 7, 20, 22, 23 y 24 de esta Ley.

Dos. Las adquisiciones intracomunitarias de bienes cuya importación hubiera estado, en todo caso, exenta del impuesto en virtud de lo dispuesto en el Capítulo III de este Título.

Tres. Las adquisiciones intracomunitarias de bienes en las que concurren los siguientes requisitos:

1º. Que se realicen por un empresario o profesional que:

a) No esté establecido ni identificado a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido en el territorio de aplicación del Impuesto, y

b) Que esté identificado a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido en otro Estado miembro de la Comunidad.

2º. Que se efectúen para la ejecución de una entrega subsiguiente de los bienes adquiridos, realizada en el interior del territorio de aplicación del impuesto por el propio adquirente.

3º. Que los bienes adquiridos se expidan o transporten directamente a partir de un Estado miembro distinto de aquel en el que se encuentre identificado a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido el adquirente y con destino a la persona para la cual se efectúe la entrega subsiguiente.

4º. Que el destinatario de la posterior entrega sea un empresario o profesional o una persona jurídica que no actúe como tal, a quienes no les afecte la no sujeción establecida en el artículo 14 de esta Ley y que tengan atribuido un número de identificación a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido suministrado por la Administración española

Cuatro. Las adquisiciones intracomunitarias de bienes respecto de las cuales se atribuya al adquirente, en virtud de lo dispuesto en los artículos 119 o 119 bis de esta Ley, el derecho a la devolución total del Impuesto que se hubiese devengado por las mismas.

Lugar de realización del hecho imponible:

Artículo 71. Lugar de realización de las adquisiciones intracomunitarias de bienes.

Uno. Las adquisiciones intracomunitarias de bienes se considerarán realizadas en el territorio de aplicación del impuesto cuando se encuentre en este territorio el lugar de la llegada de la expedición o transporte con destino al adquirente.

Dos. También se considerarán realizadas en el territorio de aplicación del impuesto las adquisiciones intracomunitarias a que se refiere el artículo 13, número 1.º de la presente Ley cuando el adquirente haya comunicado al vendedor el número de identificación a efectos del impuesto sobre el Valor Añadido atribuido por la Administración española, en la medida en que no hayan sido gravadas en el Estado miembro de llegada de la expedición o del transporte.

Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido - RD 1624/1992, de 29 de diciembre

Artículo 23 Reglas relacionadas con la localización de determinadas operaciones

.../...

2. El gravamen de las adquisiciones intracomunitarias de bienes en el Estado miembro de llegada de la expedición o transporte de los bienes a que se refiere el artículo 71, apartado dos de la ley del impuesto, podrá acreditarse mediante cualquier medio de prueba admitido en derecho y, en particular, con la declaración tributaria en que hayan sido incluidas. Si fuera necesario, se proporcionará a la Administración un desglose de la declaración, suficiente para su comprobación.

Especialidad:

Artículo 72. Lugar de realización de los transportes intracomunitarios de bienes cuyo destinatario no sea un empresario o profesional actuando como tal.

Uno. Los transportes intracomunitarios de bienes cuyo destinatario no sea un empresario o profesional actuando como tal se considerarán realizados en el territorio de aplicación del Impuesto cuando se inicien en el mismo.

Dos. A los efectos de lo dispuesto en esta Ley se entenderá por:

a) Transporte intracomunitario de bienes: el transporte de bienes cuyos lugares de inicio y de llegada estén situados en los territorios de dos Estados miembros diferentes.

b) Lugar de inicio: el lugar donde comience efectivamente el transporte de los bienes, sin tener en cuenta los trayectos efectuados para llegar al lugar en que se encuentren los bienes.

c) Lugar de llegada: el lugar donde se termine efectivamente el transporte de los bienes.

Base imponible y tipo impositivo:

Para su determinación son aplicables los artículos 78 a 81 de Ley 37/1992.

Devengo:

Artículo 76. Devengo del impuesto.

En las adquisiciones intracomunitarias de bienes, el impuesto se devengará en el momento en que se consideren efectuadas las entregas de bienes similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 75 de esta Ley.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, en las adquisiciones intracomunitarias de bienes no será de aplicación el apartado dos del artículo 75, relativo al devengo de las operaciones que originen pagos anticipados anteriores a la realización de dichas adquisiciones.

3. ¿Como funciona en Iparralde?

Las empresas registradas en los Estados miembros de la Unión Europea (UE) que quedan sometidas a reglas específicas en relación con el IVA. Se aplican reglas distintas según que la operación transfronteriza sea una compra de bienes, una entrega de bienes o la realización de una prestación de servicio realizan comercio de mercancías entre ellas (compras o entregas de bienes).

Una **compra** intracomunitaria es una compra de mercancía realizada entre una empresa sometida al impuesto establecida en Francia y una empresa sometida al impuesto establecida en España. El IVA francés es exigible si el lugar de entrega del bien está situado en Francia y debe pagarse por el comprador el 15º día del mes siguiente a la fecha de dicha entrega.

Por ejemplo, cuando el comprador es una empresa francesa (la empresa española vende sus mercancías en Francia) que recibe una factura de la empresa española, ésta no contiene IVA. Por tanto, es la empresa francesa compradora la que debe pagar el IVA sobre el precio de la transacción. Pero este IVA es susceptible de deducción. Por consiguiente, es siempre en el Estado de destino de la mercancía donde se paga el IVA.

Una **entrega** intracomunitaria consiste en una venta de bienes expedidos o transportados desde España hacia Francia. En principio, en este caso, el IVA debe pagarse en el lugar de salida de la mercancía, es decir, en España, si no hay gastos de transporte. Si la mercancía entregada necesita una instalación y el importe de esta última sobrepasa el 15 % de su valor, el IVA se paga en el lugar en el que se realiza la instalación, es decir, en Francia. Si la entrega se refiere a un bien inmueble, el IVA se paga en el lugar en que dicho bien está ubicado.

Una **prestación de servicio** realizada por una empresa española en Francia se somete igualmente al IVA.

El IVA se paga en el lugar en el que están ubicados los bienes inmuebles en relación con todos los servicios correspondientes: alquiler o cesión por título de inmuebles, servicios relativos a la preparación, coordinación y ejecución de construcciones inmobiliarias, prestaciones de servicio de naturaleza técnica por arquitectos, ingenieros... y aquellos relativos a la mediación en las transacciones inmobiliarias.

Las prestaciones relativas a los servicios culturales, artísticos, deportivos, científicos, recreativos o similares, los juegos de azar y todas aquellas accesorias con respecto al transporte de mercancías (carga, descarga, almacenamiento...) quedan sometidas al IVA y éste debe pagarse en el lugar en que se realicen las prestaciones, es decir, en Francia si vienen realizadas por una empresa española.

Las prestaciones de servicio relativas a los derechos de autor, patentes, fondos de comercio y derechos exclusivos de compraventa, los servicios profesionales de asesoramiento, ingeniería, jurídicos, de contabilidad..., la gestión de empresas, el tratamiento de datos informáticos, los servicios de traducción, de interpretación, de corrección et de composición de textos, las operaciones de seguro, de capitalización y financieras, los servicios de publicidad y los servicios de mediación en esos sectores quedan sometidos a IVA, el cual deberá pagarse en el lugar en el que se encuentre la residencia o la sede social del destinatario del servicio (es decir, de nuevo, en Francia).

Si la prestación de servicio se refiere u obras realizadas en bienes muebles que se desplazan a continuación desde Francia a España (habiéndose realizado la prestación en Francia), el IVA deberá pagarse en el Estado que haya expedido el número NIF/IVA del que recibe el servicio.

El principio es que si una prestación de servicio no se sujeta a ninguna regla específica, habrá que aplicar el IVA que corresponda al lugar de residencia o de la sede social del que presta el servicio.

Toda empresa sometida al IVA en la Unión europea dispone de un **número de identificación fiscal individual** expedido por su administración fiscal. Dicho número debe mencionarse en las facturas, las declaraciones de intercambio de bienes y las declaraciones IVA de la empresa. Los sujetos pasivos que realizan compras o entregas o prestaciones de servicio intracomunitarias deben comprobar el número de identificación de la otra parte de la transacción en el sitio europa.eu.

4. Problemas específicos

Si la empresa española realiza operaciones de entrega intracomunitarias cuyo importe es igual o superior a los 460 000 euros a lo largo del año, deberá formalizar una declaración de intercambio de bienes, en concreto en Internet utilizando el servicio DEB del sitio de las aduanas (www.douane.gouv.fr).

Esta regla no se aplica a los bienes de segunda mano, las obras de arte, los objetos de colección, las ventas a distancia y los medios de transporte.

5. Profesionales y administraciones competentes

SERVICE IMPOTS DES ENTREPRISES (SIE) de BAYONNE

Centre des Finances publiques

11, rue Vauban

64019 – BAYONNE cedex

Teléfono: 05 59 44 66 67

Email: SIE.BAYONNE@DGFIP.FINANCES.GOUV.FR

HACIENDA FORAL DE GIPUZKOA

Paseo de Errotaburu, 2

20018 San Sebastián, Gipuzkoa

902 10 00 40

6. ¿Qué destacamos?

Las empresas registradas en los Estados miembros de la Unión europea (UE) quedan sometidas a reglas específicas en materia de IVA. Se aplican reglas distintas según que la operación transfronteriza sea una compra de bienes, una entrega de bienes o la realización de una prestación de servicio realizan comercio de mercancías entre ellas (compras o entregas de bienes).

¿Qué debo saber para promocionarme en el otro lado?

1. Lo que dicen los textos

Directiva n°84/450/CEE de 10 de septiembre de 1984

Directiva 97/55/CE de 6 de octubre de 1997

Ley n°92/60 de 18 de enero de 1992

Ordenanza n°2001-741 del 23 de agosto de 2001

Artículos L 121-1 y siguientes del código de consumo

Artículos L 121-8 y siguientes del código de consumo

Según la definición adoptada por la directiva n° 84 /450/CEE de 10 de septiembre de 1984, en materia de publicidad engañosa y de publicidad comparativa, se entiende por publicidad «toda forma de comunicación realizada en el marco de una actividad comercial, industrial, artesanal o liberal con el fin de promover el suministro de bienes o la prestación de servicios, incluidos los bienes inmuebles, los derechos y las obligaciones ».

Publicidad engañosa prohibida y regulación de la publicidad en general en Francia

Queda prohibida toda publicidad que contenga, de una manera cualquiera, alegaciones, indicaciones o presentaciones falsas o que puedan inducir a error, cuando éstas se refieran a alguno o algunos de los siguientes elementos (C. consumo, art. L 121-1):

- a) La existencia, la disponibilidad o la naturaleza del bien o del servicio;
- b) Las características esenciales del bien o del servicio, es decir: sus cualidades sustanciales, su composición, sus accesorios, su origen, su cantidad, su modo y su fecha de fabricación, sus condiciones de uso y su aptitud para ser usado, sus propiedades y los resultados esperados con su uso, así como los resultados y las características principales de las pruebas y controles realizados sobre el bien o servicio;
- c) El precio o el método de cálculo del precio, el carácter promocional del precio y de las condiciones de venta, de pago y de entrega del bien o servicio;
- d) El servicio post-venta, la necesidad de un servicio, de una pieza adicional, de una pieza de recambio o de una reparación;
- e) El alcance de los compromisos del anunciante, la naturaleza, el método o el motivo de la venta o de la prestación de servicio;
- f) La identidad, las cualidades, las aptitudes y los derechos del profesional;
- g) El tratamiento de las reclamaciones y los derechos del consumidor.

Publicidad comparativa

La ley nº 92-60 de 18 de enero de 1992 que fortalece la protección de los consumidores ha autorizado la publicidad comparativa con la condición de respetar los requisitos estrictos definidos por el artículo 10 de la ley y reproducidos, desde entonces, en los artículos L. 121-8 a L. 121-14 del código de consumo. La directiva nº 97/55/CE del Parlamento y del Consejo europeo de 6 de octubre de 1997 ha unificado las condiciones de la publicidad comparativa entre los Estados miembros, que tenían regímenes muy distintos. Esta directiva fue traspuesta en Francia por la orden nº 2001-74 de 23 de agosto de 2001.

La regulación se aplica tanto si la publicidad comparativa se dirige a consumidores como si se dirige a profesionales. La mera información comparativa (por ejemplo, pruebas comparativas) no cae en el ámbito de aplicación del texto.

La publicidad comparativa sólo se admite si « no es engañosa o no tiene capacidad para inducir a error » (C. consumo, art. L. 121-8, ap. 1, 1º). Además, según la nueva redacción del artículo L. 121-9 del Código de consumo, no puede: « 1º Sacar provecho de manera indebida de la fama de una marca de fábrica, de comercio o de servicio, de una denominación comercial o de otros signos distintivos de un competidor o de la denominación de origen así como de la indicación geográfica protegida de un producto competidor ; 2º Implicar la desacreditación o la crítica de las marcas, denominaciones comerciales, otros signos distintivos, bienes, servicios, actividad o situación de un competidor ; 3º Provocar una confusión entre el anunciante y un competidor o entre las marcas, denominaciones comerciales, otros signos distintivos, bienes o servicios del anunciante y aquéllos de un competidor ; 4º Presentar bienes o servicios como una imitación o una reproducción de un bien o de un servicio que se beneficie de una marca o de una denominación comercial protegida ».

La publicidad « debe limitarse a una comparación objetiva » decía el artículo L. 121-8 del código de consumo, en su redacción introducida por la ley nº 92-60 de 18 de enero de 1992. La orden nº 2001-741 de 23 de agosto de 2001 impuso la misma exigencia ya que esta publicidad es lícita sólo si « compara de manera objetiva (...) » (C. consumo, art. L. 121-8, ap. 1, 3º). Es el caso cuando la comparación se basa en elementos que pueden medirse o ser cuantificados y no en apreciaciones subjetivas como, por ejemplo, el gusto, el sabor o el olor. El mensaje publicitario ha de ser neutro: las afirmaciones, los comentarios o las presentaciones parciales que acompañan la comparación propiamente dicha pueden viciar la operación.

Queda prohibido incorporar anuncios comparativos en embalajes, facturas, títulos de transporte (incluidas tarjetas de abono), medios de pago (talones, tarjetas de crédito, tarjetas de teléfono...) o billetes de entrada para espectáculos o de lugares abiertos al público (C. consumo, art. L. 121-11).

La ley se aplica a las publicidades comparativas relativas a « bienes » (C. consumo, art. L. 121-8). El uso de este término genérico (no de las palabras « producto » o « mercancía ») no nos permite limitar la aplicación de la ley a los bienes de consumo. Una publicidad comparativa relativa a bienes o servicios inmobiliarios, por ejemplo, cae en el ámbito de aplicación de la ley, lo que ocurre también con la venta domiciliaria relativa a operaciones inmobiliarias, que entra en el ámbito de aplicación de los artículos L. 121-21 a L. 121-33 del código de consumo. La publicidad debe

referirse a bienes o servicios « que respondan a las mismas necesidades o que tengan el mismo objetivo » (C. consumo, art. L. 121-8, ap. 1, 2º).

« Para los productos que se benefician de una denominación de origen o de una indicación geográfica protegida, la comparación sólo esta autorizada entre productos que se benefician cada uno de la misma denominación o de la misma indicación » (C. consumo, art. L. 121-10).

La publicidad comparativa, para ser lícita, debe comparar objetivamente una o varias características « esenciales, pertinentes, comprobables y representativas de dichos bienes o servicios » (C. consumo, art. L. 121-8, ap. 1, 3º). Las características comparadas han de ser « comprobables », es decir, basadas en elementos que puedan medirse o ser cuantificados de los que el anunciante debe ser capaz de demostrar la certeza (C. consumo, art. L. 121-12). Asimismo, para ser lícita, la comparación debe « referirse a bienes o servicios que respondan a las mismas necesidades o que tengan el mismo objetivo » (C. consumo, art. L. 121-8, ap. 1, 2º).

1. ¿Cómo funciona en Gipuzkoa?

Desde la **Cámara de Comercio de Gipuzkoa** se dispone de información de empresas para ayudar en las acciones comerciales y de marketing que una empresa del exterior pueda necesitar.

Bases de datos de empresas

La Cámara de Gipuzkoa ofrece información y listados de empresas de Gipuzkoa, que se nutre del Censo Cameral de Empresas y del Registro de Actividades Económicas de Gipuzkoa.

Bases de datos de empresas estatales o de otros países

En colaboración con el resto de Cámaras del Estado, la Cámara de Comercio de Gipuzkoa suministra información empresarial de empresas estatales y de otros países, bajo la marca de base de datos CAMERDATA y otras complementarias.

Existen dos formas de acceso al servicio:

- Para consultas concretas bajo el modelo de pago por consulta, en cuyo hay que solicitar un presupuesto completando el formulario correspondiente.
- Mediante acceso on-line a la base de datos a través de una cuota de suscripción de pago mensual.

Se puede acceder a los servicios de información y ficheros de empresas españolas, (servicios de pago), sin suscribirse. Sin embargo, la suscripción a CAMERDATA ONLINE da derecho a los siguientes servicios:

- las primeras 250 direcciones de empresas de Gipuzkoa y España
- acceso al primer informe comercial nacional
- acceso al primer informe estadístico de Empresa en Datos

- acceso a listados de empresas españolas con datos de localización y económicos de más de 2,5 millones de compañías.
- Más de 14 productos de información comercial y financiera: administradores, accionistas, publicaciones en el BORME, incidencias judiciales, balances, cuentas de explotación, etc...
- Realización de presupuestos de información y gestión.
- Visualización de datos adicionales en los ficheros de empresas españolas sin ningún coste.
- Crear su propia base de datos con ficheros de empresas españolas (más de 10.000), en excel o access.

Informes sectoriales

Se ofrece el conocer la evolución y la tendencia del sector, zonas geográficas de actividad, número de empresas agrupadas por su volumen de ventas, principales empresas de cada segmento.

- Tamaño del Sector.
- Principales Empresas por segmento.
- Distribución Geográfica.
- Evolución Sectorial.
- Balance Medio del Sector.

Informes comerciales

- **Informes comerciales:** perfil de empresa (datos generales, ventas, BORME, Administradores y directivos, marcas y denominaciones comerciales), evaluación de riesgo y de forma opcional acceso al R.A.I. (Registro de Aceptaciones Impagadas)
- **Informes financieros:** informe comercial + balance y cta. de resultados, análisis sectorial con los más relevantes datos de empresas de Gipuzkoa y España.
- **Informes completos:** informe financiero + balance Comparativo 3 años, cta. analítica de resultados, ratios financieros ampliados, variación Recursos (EOAF), grandes masas patrimoniales.

Otros productos relacionados:

- Estudios de mercado.
- Vigilancia estratégica – Información económica

INNOV MUGABE: cooperación empresarial transfronteriza

INNOV MUGABE es un proyecto de desarrollo empresarial que, a través de colaboraciones entre empresas y entre empresa y universidades o centros tecnológicos del Bidasoa y del Sud Pays Basque, quiere trabajar e impulsar proyectos conjuntos en torno a materias que promuevan y faciliten procesos de innovación.

En línea con el programa europea POCTEFA (Programa Operativo de Cooperación Territorial entre Francia, España y Andorra) el proyecto se aborda desde la perspectiva de la mejora competitiva del tejido empresarial a partir del aprovechamiento y la potenciación de las oportunidades derivadas de su condición transfronteriza. Su contenido puede agruparse en dos tipos de acciones, basadas en la colaboración entre los socios y las empresas:

- Compartir instrumentos existentes de gestión de la información y del conocimiento y
- Crear y consolidar vínculos para la colaboración transfronteriza a través de proyectos experimentales entre las empresas.

En general, se quiere reforzar la integración transfronteriza poniendo en valor los aspectos complementarios en el plano de actividades económicas, de la innovación y del capital humano, buscando soluciones comunes a problemas comunes.

¿A quién va dirigido?

Empresas de la comarca, localizadas fundamentalmente en polígonos y que quieran establecer relaciones comerciales con empresas del otro lado de la frontera o iniciar un proceso de innovación.

A cada lado de la frontera, van a ser prospectadas 100 empresas para que surjan al menos 20 proyectos de colaboración.

¿Qué beneficios aporta?

Mejora de la competitividad. Trabajo en red.

Requisitos

Las acciones van dirigidas a empresas de todos los sectores, situadas principalmente en los polígonos empresariales de la Comarca del Bidasoa y de Sud Pays Basque.

Socios participantes

- Bidasoa activa
- Agglomération du Sud Pays Basque

La web oficial del proyecto: www.bidasoa-sudpaysbasque.com

2. ¿Cómo funciona en Iparralde?

Tratándose de la publicidad en general y de la publicidad engañosa, los soportes del mensaje son indiferentes: televisión, radio, carteles... Las formas del mensaje publicitario, en cambio, son importantes: el juez francés sanciona tanto las alegaciones, indicaciones o presentaciones engañosas como las presentaciones tipográficas engañosas (por ejemplo, una falta de proporcionalidad entre menciones atractivas y restrictivas), las imágenes engañosas (por ejemplo, dibujos exagerados) y el uso de símbolos o términos engañosos (por ejemplo, el símbolo de la República francesa, la bandera francesa, que quedan reservados, entre otros, a las administraciones...).

Para apreciar el carácter engañoso de la publicidad, el juez valora su efecto nocivo en un consumidor medio, es decir, un consumidor medianamente atento e inteligente. Sin embargo, esta apreciación in abstracto se abandona en beneficio de una apreciación in concreto cuando la publicidad se dirige a un público específico (ancianos...).

3. Problemas específicos

La publicidad optimista (que alaba de manera exagerada un producto o un servicio), en principio, queda prohibida, bajo reserva de humor o caricatura, que puede tolerarse.

Sin embargo, cuando la publicidad contiene datos numéricos, el juez no admite ninguna exageración, ni tampoco ningún rastro de humor. Al expresar una realidad matemática, no se deja ningún espacio a la exageración.

Se planteó el tema de la represión de la publicidad comparativa entre profesionales. Las jurisdicciones francesas parecen admitir hoy que la regulación se aplique a la publicidad comparativa destinada tanto a consumidores como a profesionales.

4. Profesionales y administraciones competentes

Unité Départementale de la Concurrence de la Consommation et de la Répression des Fraudes des Pyrénées Atlantiques

23 rue Henri Faisans BP 1611 - 64016 Pau CEDEX

Tel : 05 59 30 54 58

Email : ud64@dgccrf.finances.gouv.fr

Cámara de comercio de Gipuzkoa

Av. de Tolosa Hiribidea, 75

20018 Donostia, Gipuzkoa

Telf. 943 00 03 00

info@camaragipuzkoa.com

5. ¿Qué destacamos?

La publicidad en general y la publicidad comparativa en particular tienen en Francia un marco estricto. A pesar de todo, los tribunales dejan a los anunciantes un margen de maniobra apreciable, bajo reserva del respeto del orden público y de las buenas costumbres y de la ausencia de mentira susceptible de inducir a error al consumidor o a otro profesional.

2. Acuerdos de colaboración

¿Dónde puedo encontrar socios para el desarrollo de mi proyecto?

1. Lo que dicen los textos

Ley nº2010-853 de 23 de julio de 2010

Decreto nº2010-1463 de 1 de diciembre de 2010

Artículos L 711-1 y siguientes del código de comercio

Ley de 21 de marzo de 1884

Artículo L 2131-1 del código laboral

La solución más sencilla y eficaz para encontrar socios susceptibles de ayudarnos en el desarrollo de una empresa sigue siendo desplazarse hasta una **Cámara de comercio e industria** (CCI). La ley de 2010 ha reforzado la importancia de las cámaras regionales. Se trata de establecimientos públicos, presentes en cada uno de los departamentos, cuya misión es representar "ante los poderes públicos y los protagonistas locales los intereses de la industria, del comercio y de los servicios de su circunscripción". La CCI está compuesta por comerciantes e industriales elegidos por cinco años.

La Cámara de oficios ocupa una función similar para los artesanos.

Con ese mismo objetivo, existen también sindicatos empresariales. Están constituidos por sectores de actividad y reagrupados en el seno de confederaciones nacionales: MEDEF y CGPME. Tienen como función general la defensa de los derechos e intereses materiales y morales, colectivos e individuales, de las personas mencionadas en sus estatutos. Así, participan en la elaboración de un derecho profesional. Más precisamente, garantizan la información de sus miembros y facilitan los contactos entre ellos. Favorecen las sinergias entre empresarios.

La **cámara de comercio internacional de París** desempeña también un papel interesante. Elabora las normas que vienen propuestas como referencia a los operadores del comercio internacional. Se trata de un organismo privado.

Finalmente, podemos hacer referencia a la **Agencia francesa para el desarrollo internacional de las empresas** (Ubifrance), establecimiento público industrial y comercial que depende de la secretaría de Estado encargada del Comercio exterior y de la Dirección general del tesoro y que tiene como función ayudar a las empresas a desarrollarse a nivel internacional. Este organismo está presente en España.

Algunos organismos también puedan ayudar a los empresarios españoles a encontrar socios comerciales en Francia. Por ejemplo, es el caso de Adour Développement o, también, del Consejo de los representantes y del desarrollo situado en la Costa Vasca.

Este organismo contribuye al desarrollo global, coherente y armonioso del País Vasco, a la ordenación de su territorio y a la cooperación transfronteriza.

2. ¿Cómo funciona en Gipuzkoa?

Los Clusters estratégicos

Departamento de desarrollo económico y competitividad del Gobierno Vasco.

Desde principios de la década de los 90 coincidiendo con la puesta en marcha del Programa de Competitividad del Gobierno Vasco, los principales sectores industriales vascos han ido creando unas organizaciones sectoriales, que se han convertido en agentes que promueven la colaboración técnica y comercial entre las empresas del sector y de ellas con terceros, y dinamizan y apoyan su presencia en todo tipo de ferias y foros internacionales. En definitiva, herramientas de la política industrial vasca y elementos fundamentales para la articulación de respuestas en cooperación de las empresas.

Aeronáutica y Espacio HEGAN - Asociación Cluster de Aeronáutica y Espacio del País Vasco www.hegan.com

Automoción ACICAE- Agrupación Cluster Industrias y Componentes de Automoción de Euskadi www.acicae.es

Audiovisual EIKEN - Cluster Audiovisual de Euskadi www.eikencluster.com

Electrodomésticos ACEDE- Agrupación Cluster de Electrodomésticos de Euskadi www.acede.es

Electrónica, informática y telecomunicaciones GAIA - Asociación de Industrias de las Tecnologías Electrónicas y de la información del País Vasco www.gaia.es

Energía Asociación Cluster de Energía www.clusterenergia.com

Industria marítima FORO MARÍTIMO VASCO. Asociación para la Promoción de la Industria Marítima Vasca www.foromaritimovasco.com

Máquina-herramienta AFM - Asociación Española de Fabricantes de Máquina-Herramienta (www.afm.es)

Medio Ambiente ACLIMA - Asociación Cluster de Industrias de Medio Ambiente de Euskadi www.aclima.net

Papel CLUSP AP - Asociación Cluster del Papel de Euskadi www.clusterpapel.com

Puerto UNIPORT BILBAO/Autoridad Portuaria www.uniportbilbao.es

Transporte y logística Asociación Clúster del Transporte y la Logística de Euskadi - TIL-ITS Euskadi www.clustertil.com

ORKESTRA

Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad es un centro para el análisis y debate sobre competitividad territorial nacido en 2006 en el seno de la Fundación Deusto.

A través de la investigación de excelencia, programas de instrucción especializados y la permanente interacción con los agentes económicos, incluidas las empresas, aspira a orientar el desarrollo de las políticas públicas, las agendas de los actores relevantes, y las dinámicas de las empresas. Sus principales objetivos son los siguientes:

- Analizar la competitividad de la economía y sociedad vascas, en el cambiante marco de las relaciones económicas globales.
- Reflexionar sobre las sendas apropiadas para la mejora de la competitividad del sistema productivo y el bienestar de los ciudadanos.
- Evaluar el impacto de las políticas, los instrumentos (públicos y privados) y las herramientas aplicadas para la mejora de la competitividad..
- Construir y proponer, con los actores socioeconómicos, estrategias competitivas apropiadas.

El valor estratégico de Orkestra radica en dos factores:

1. que actúa de eslabón entre la investigación de excelencia, en el estudio de la competitividad y su aplicación en la mejora de esta; y
2. que tiene como interlocutores a las diferentes administraciones que intervienen en el territorio, a las empresas que son los sujetos esenciales de la transformación competitiva permanente, y a los actores intermedios que operan en la sociedad civil.

Orkestra cuenta con sedes en las ciudades de Donostia-San Sebastián y en Bilbao.

SPRI

SPRI, Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial, dependiente del Gobierno Vasco, tiene por objeto apoyar e impulsar, a través de sus ayudas y servicios el crecimiento económico de las empresas vascas para crear riqueza y bienestar en Euskadi –

3. ¿Cómo funciona en Iparralde?

Las CCI territoriales están vinculadas a las CCI regionales (Burdeos para Aquitania). Estas últimas enmarcan y fomentan las actividades de las cámaras territoriales.

Las funciones de las CCI son relativamente extensas. Contribuyen "al desarrollo económico, al atractivo y a la ordenación de los territorios, así como al apoyo a las empresas y a sus asociaciones". Disponen de un auténtico poder de fomento comercial y de gestión ya que pueden administrar negocios generales, almacenes, salas de venta pública, aeropuertos o puertos. En el marco de su misión de servicio a las empresas, gestionan los centros de trámites de las empresas, que permiten a los comerciantes o a las sociedades comerciales realizar sus trámites de inscripción, de modificación o de cesación de actividad en el registro mercantil y de las sociedades. El centro transmite los documentos a los diversos organismos interesados (secretaría del tribunal de comercio, URSSAF, servicios fiscales...).

Dentro de cada CCI existe un anuario de las empresas locales, accesible también por Internet, que permite establecer contactos profesionales. También existen en cada CCI listas de empresas, cuya consulta es de pago (entre 21 y 57 euros IVA incluida), en versión papel o numérica. Estas listas reagrupan a las empresas por sectores: comercio, industria, servicios, sector agroalimentario o informática. Un experto de la CCI también es competente para orientar al empresario y para darle consejos en materia de contactos.

Se puede conseguir ficheros a través de la red nacional de las CCI gracias al Anuario de las Empresas de Francia (AEF), www.aef.cci.fr, para el conjunto de los departamentos franceses.

4. Profesionales y administraciones competentes.

CAMARA DE COMERCIO Y DE LA INDUSTRIA DE DE BAYONNE

50-51 allées Marines

BP 215

64102 – BAYONNE cedex

Tel : 05 59 46 59 46 Fax : 05 59 46 59 47

<http://www.bayonne.cci.fr>

ADOUR ENTREPRENDRE

Organisme d'aide à la création et à la reprise de PME/PMI (organismo de ayuda a la creación y a la recuperación de Pymes).

2 avenue Pierre Angot

Bâtiment Berthelot (sous-sol)

F-64053 PAU cedex 09

Tel: +33(0)5.59.02.30.88 Fax : +33(0)5.59.02.30.88

CONSEIL DEL ELUS ET DU DEVELOPPEMENT (CONSEJO DE LOS REPRESENTANTES Y DEL DESARROLLO).

4, Allées des Platanes

64100 BAYONNE

Tel : +33(0)5.59.25.38.90 Fax : +33(0)5.59.25.38.91

www.lurraldea.net

CAMARA DE OFICIOS Y DE ARTESANIA DE LOS PIRENEOS ATLANTICOS

21, Boulevard Jean d'Amou

64100 BAYONNE

Tel : +33(0)5.59.55.12.02

www.cm64.com

ORKESTRA, INSTITUTO VASCO DE COMPETITIVIDAD

Mundaiz, 50 (Campus Universidad de Deusto)

20012 San Sebastián

Gipuzkoa

Teléfono: +34 943 297327

Fax: +34 943 279323

e-mail: secretaria@orquestra.deusto.es

CAMARA DE COMERCIO DE GIPUZKOA

Av de Tolosa, 75,

20018 San Sebastián, Gipuzkoa

Teléfono: 943 00 03 00

6. ¿Qué destacamos?

Las CCI son lugares privilegiados para encontrar socios comerciales y crear contactos destinados al desarrollo de su empresa. Las cámaras de los oficios asumen una función similar para los artesanos. Sin embargo, existen también organismos privados, en la Costa Vasca, que desempeñan un papel importante en este campo.

¿Qué tipo de contratos puedo formalizar con ellos?

1. Lo que dicen los textos

No existe ningún texto general que regule los contratos de colaboración o de cooperación comercial en Francia. Esta materia depende de la libertad contractual, bajo reserva del respeto al orden público. Existen también regímenes específicos, para los agentes comerciales por ejemplo.

Entre los contratos de colaboración comercial se encuentran naturalmente todos los **contratos de distribución**.

Un empresario español que fabrica bienes o presta servicios – es decir, un proveedor - podría recurrir a este tipo de contrato para asegurar la distribución de sus productos o servicios. En el caso en que este empresario distribuya productos o servicios, estos contratos le permitirán colaborar con proveedores franceses.

Podemos hacer referencia a siete contratos principales:

- el contrato de agencia comercial, en el cual el agente que distribuye es un mandatario civil. Está encargado de negociar y, a veces, de celebrar contratos de compraventa, de alquiler o de prestación de servicio en el nombre y para la cuenta de uno o mas proveedores, industriales o comerciantes. Puede tratarse de una persona jurídica. Actúa con independencia y cobra comisiones para todas las actuaciones realizadas. Al finalizar su contrato, su protección es importante porque disfruta de una indemnización compensatoria destinada a compensar la pérdida de su contrato y de la clientela creada en beneficio del mandante (C. com., art. L 134-12).
- El viajante comercial (VRP), en cambio, es un trabajador por cuenta ajena que, por tanto, cae en el ámbito de aplicación del código laboral y cuyo papel es similar al de agente comercial (C. lab., art. 7311-1 y ss.). Tiene como misión buscar una clientela y recibir sus pedidos en el nombre y para la cuenta del proveedor al que está vinculado. Su independencia queda limitada por el hecho de que se somete desde un punto de vista jurídico a un vínculo de subordinación, pero goza de una amplia protección jurídica: como trabajador por cuenta ajena, tiene derecho a la protección clásica del código laboral (vacaciones pagadas, indemnización por despido, paro...) y a una indemnización específica de clientela al finalizar su contrato, bajo reserva de ausencia de falta.
- el comisionista (C. com., art. L 132-1 y ss.) actúa en su propio nombre pero para la cuenta de un comitente. Se trata de un contrato frecuente en materia de transporte. Su independencia es importante pero su protección jurídica no es muy alta al finalizar su contrato.
- el contrato de concesión exclusiva: el proveedor se compromete a entregar productos o servicios únicamente a un distribuidor en un territorio determinado. Al finalizar el contrato, la protección es muy débil pero se trata de un contrato que permite establecer una cooperación muy relevante entre socios comerciales. El ejemplo típico es el de la distribución de vehículos. Ahora bien, este contrato es aplicable a todos los sectores. La exclusividad territorial otorga al distribuidor una importante seguridad así como una garantía en materia de ingresos financieros.

- el contrato de distribución selectiva, que descansa en la selección de los distribuidores y en su perfecta integración en la red. En principio, este contrato se aplica en sectores específicos: ropa de lujo, productos manufacturados de alta gama... La idea es la de tener distribuidores autorizados por el proveedor por sus competencias, por la calidad de su plantilla o de sus locales... garantizando al mismo tiempo la impermeabilidad de la red, es decir, impidiendo la reventa de los productos o de los servicios fuera de la red por distribuidores no autorizados.
- la franquicia, mediante la cual un distribuidor se relaciona con el propietario de signos distintivos (una marca conocida de perfume, de restauración, de hostelería...), que posea un método técnico y/o comercial, para conseguir la comunicación permanente de este método, una asistencia comercial y el derecho a usar dichos signos distintivos.
- el contrato de cooperación comercial es un contrato genérico por el cual un distribuidor colabora con un proveedor, fuera del marco delimitado por los contratos antes mencionados, para garantizar la distribución de los productos o servicios del fabricante, con las condiciones y los requisitos específicos previstos en el contrato. La libertad contractual domina en este contrato.

2. ¿Cómo funciona en Gipuzkoa?

Se plantean principalmente dos modelos de colaboración:

1. La creación de UTE
2. La firma de Contratos de colaboración específicos.

UTE

La unión conlleva la puesta en común de recursos, conocimientos y experiencias de las distintas empresas asociadas. Las empresas por si solas tendrían que realizar fuertes inversiones en maquinaria, infraestructura, desarrollo, investigación, para alcanzar el mismo objetivo que persigue la Unión.

Motivos económicos

Existen también motivos de índole económica y fiscal, puesto que los recursos de varias empresas en conjunto son superiores a los individuales, lo que supone un abaratamiento de los costes de ejecución y la posibilidad de presentar una oferta más ventajosa al cliente; se diversifica el riesgo entre las asociadas, se puede negociar en mejores condiciones la obtención de avales y financiación de terceros, financiación a la que habrá que acudir de forma notoriamente inferior a lo que tendría que hacerlo una empresa única, puesto que las UTEs se financian con aportaciones de los miembros y con los recursos que ella misma pueda generar.

Ventajas organizativas

Pueden acogerse también estas Uniones a un régimen fiscal específico y más ventajoso que analizaremos más adelante, para ello es indispensable que se formalice su constitución en escritura pública. Finalmente cabe hablar de ventajas

organizativas derivadas de la unión, ventajas que se pueden traducir en una mejora de los sistemas de control de costes, información, pedidos, marketing, publicidad, recursos humanos y en general, cualquier aspecto que resulte de encauzar la experiencia de los distintos miembros de la Unión.

Normativa y régimen jurídico

Las UTEs están reguladas por la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre Régimen Fiscal de Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas y sociedades de Desarrollo Industrial Regional.¹

Las UTEs carecen de personalidad jurídica propia distinta de la de sus miembros, de ello se deriva que las empresas miembros van a responder de forma subsidiaria de las deudas de la UTE, y solidaria e ilimitadamente entre ellas. Es decir, los acreedores de la UTE deben dirigirse, en primer lugar, contra los posibles saldos y bienes existentes a nombre de la misma. Si el crédito no es satisfecho se dirigirán contra cualquier empresa asociada, a la que podrán exigir el pago de la totalidad de la deuda, dada la solidaridad existente, y siempre teniendo en cuenta el régimen propio (societario o no) de la empresa asociada.

Duración

Tienen las UTEs una duración idéntica a la de la obra, servicio o suministro que constituya su objeto, pero siempre con el límite máximo de veinticinco años, salvo que se trate de ejecución de obras y explotación de servicios públicos, en cuyo caso la duración máxima será de cincuenta años. Si la duración es superior ya no le sería aplicable el régimen fiscal especial. Una vez terminada la obra, servicio o suministro, o bien transcurrido el plazo mencionado se entra en fase de liquidación, satisfaciendo las deudas pendientes y repartiendo los excedentes a los socios en virtud de su aportación. En caso de que con la liquidación todavía quedasen deudas pendientes, de éstas responderán los socios solidaria e ilimitadamente.

Debe existir un gerente único de la UTE, con poderes suficientes de todos y cada uno de sus miembros para ejercitar los derechos y contraer las obligaciones correspondientes. El gerente debe hacerlo constar así en cuantos actos y contratos suscriba en nombre de la Unión, y responderá ante la UTE de sus operaciones.

Estructura y funcionamiento de las Uniones Temporales de Empresas

La estructura organizativa de las UTE no viene prefijada en la Ley 18/1982. En la práctica, puede describirse del siguiente modo:

Junta de empresarios

Equivale a la Junta General en el caso de sociedades anónimas. Está formada por un representante de cada una de las asociadas, y es el órgano superior de la Unión. Estos representantes suelen estar apoderados por las empresas para poder vincularlas por sus actos en las materias competencia de la Junta (que han sido fijadas en los Estatutos fundacionales). Estas competencias se dirigen a fijar las líneas generales de actuación de la Unión, modificar los Estatutos si fuere

conveniente, aprobar la gestión, el balance y la cuenta de resultados, así como los criterios de distribución de éstos.

Comité de gerencia

Equivale al Consejo de administración de una sociedad anónima. Se trata de un órgano encargado de diseñar la política de dirección del proyecto. En él también han de estar representadas todas y cada una de las empresas que integran la Unión. El Comité se reúne siempre que sea necesario y a petición de cualquiera de sus miembros. Sus acuerdos suelen ser adoptados por mayoría y quedan reflejados en un Acta.

Desarrolla las funciones de dirección y control de la ejecución del proyecto; entre otras: decidir sobre los planes de trabajo que propongan los técnicos, adquisición o alquiler de maquinaria y tecnología para la consecución del objetivo buscado, aportaciones exigibles a los partícipes, operaciones financieras para obtener recursos adicionales precisos y otras similares que han de quedar claramente indicadas en los Estatutos de la Unión.

Gerente

Equivale al Consejero Delegado de una sociedad anónima. Es la persona nombrada por el comité de gerencia para asumir todas las labores de ejecución de los acuerdos tomados por éste. Tiene facultades para obligar a la Unión frente a terceros con su nombre y firma, aunque luego responderá internamente frente a aquélla.

Personal técnico y administrativo

Entre ellos suele destacar una jefatura de obra que se encarga de realizar directamente la misma bajo las instrucciones que le transmite el Gerente. Otra figura a destacar será el Jefe de Administración y finanzas que deja de ser un mero administrativo de obra para realizar todas las tareas administrativas propias de una empresa (contabilidad, impuestos, nóminas, tesorería, facturación, etc.)

CONTRATO DE COLABORACION PROFESIONAL

El contrato de colaboración profesional, es un contrato de colaboración mediante el cual un profesional independiente se compromete a realizar ciertos trabajos o servicios a otra empresa o profesional durante un periodo determinado de tiempo.

Es un contrato de subcontratación de determinados servicios u obras (también denominado de externalización) pero en el que se produce una vinculación más fuerte entre el profesional y la empresa.

El origen de este contrato lo podemos ver en la necesidad de una empresa o profesional que llegan a un acuerdo con otro profesional para que preste determinados servicios en beneficio de la primera parte.

El contrato de colaboración profesional tiene un contenido variado, de tal manera que el profesional que presta el servicio acordado en la colaboración (profesional colaborador) se compromete a prestar un servicio, realizar una obra, etc.

1. Tipo de contrato

Según la naturaleza de la prestación que se subcontrate, el contrato de colaboración profesional podrá ser asimilado a un contrato de arrendamiento de servicio, contrato de obra o contrato de compraventa o suministro. El contrato de colaboración profesional carece de regulación específica dado que se trata de un contrato atípico, por lo que, en defecto de pacto, será de aplicación la normativa referente al contrato al que se asimile y, de forma supletoria, las normas generales de las obligaciones y los contratos (artículos 1.088 a 1.314 del Código Civil).

2. Capacidad

Los contratos de colaboración profesional se realizan entre profesionales (autónomos), comerciantes o empresas. El artículo 1 del Código de Comercio establece que son comerciantes “los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente; y las compañías mercantiles o industriales que se constituyen con arreglo a este Código”.

Pero también pueden realizar un contrato de colaboración profesional los no comerciantes (aunque es extraño por la propia finalidad del contrato), pues el Código de Comercio no se rige por el sistema subjetivo, según el cual es mercantil toda operación en la que los sujetos que intervienen son comerciantes (profesionales o empresas), sino por el elemento objetivo, según el cual se prescinde de la persona del sujeto contratante y se atiende a la intención lucrarse en la prestación del servicio.

Para que alguien pueda celebrar un contrato de colaboración profesional según lo previsto en el Código de Comercio, se establece que tendrán capacidad legal las personas mayores de edad y que tengan la libre disposición de sus bienes. En el Código Civil en el artículo 1.263 se establece que podrán prestar válidamente consentimiento y por tanto obligarse como parte de un contrato de compraventa las siguientes personas:

1. Los mayores de edad, y
2. Las personas que no estén incapacitadas.

En el Código Civil se establece en su artículo 1.457, que es necesaria la capacidad general para obligarse para comprar o vender, con lo cual para subcontratar servicios o previsión de productos también será necesario. En el supuesto que una de las partes del contrato sea un menor de edad o una persona incapacitada, para que pueda intervenir y obligarse será necesario que lo haga con la intervención de su representante legal, con las limitaciones que el Código Civil establece. Según el artículo 1.458 del Código civil, los cónyuges pueden venderse bienes recíprocamente.

3. Forma

Según lo establecido en el artículo 51 del Código de Comercio rige el principio de libertad de forma (escrita o verbal). Con lo cual, no se requiere para su validez una forma específica (artículo 1.278 y siguientes del Código Civil). Es importante que este tipo de contratos se establezcan por escrito ya que el profesional tendrá mucha información de la empresa con la que colabora y puede ser que se generen conflictos en el momento de finalización de la relación.

De acuerdo con el artículo 1.280 in fine del Código Civil: “También deberán hacerse constar por escrito, aunque sea privado, los demás contratos en que la cuantía de las prestaciones de uno o de los dos contratantes exceda de 90,00 euros”.

No obstante, el artículo 1.279 del Código Civil establece la facultad de las partes “de compelerse recíprocamente a llenar aquella forma (la establecida en el artículo 1.280) desde que hubiese intervenido el consentimiento y demás requisitos necesarios para su validez”, elevándolo a escritura pública, en su caso o documento privado.

Así pues, no es necesario el otorgamiento de escritura pública, es suficiente la redacción en un documento privado y recomendable aunque la forma escrita no sea un requisito para su validez.

4. Partes contratantes

Deben constar los datos personales de las personas o empresas que celebran el contrato. Es muy importante señalar que las partes hacen referencia a las empresas o profesionales que contratan o prestan el servicio de colaboración profesional y por lo tanto en el caso que una de las partes sea una sociedad mercantil (una empresa) será necesario que la persona que firme el contrato en nombre de dicha sociedad acredite que legalmente representa a la sociedad y que tiene poderes suficientes para firmar el contrato.

Para cada una de las partes se incluye en el modelo de contrato el texto que se tiene de utilizar si se trata de un profesional (autónomo, persona física) como si se trata de una empresa (sociedad mercantil). Según el caso se deberá de rellenar el texto correspondiente.

5. Cláusulas

Consideramos que puede ser relevante que en el apartado expositivo del contrato (Exponen) se expliquen las razones que han motivado o han derivado en la firma del acuerdo de colaboración profesional ya que normalmente hay relaciones, experiencias o acuerdos previos que son la base del contrato de colaboración profesional.

a) Objeto del contrato

El objeto del contrato de colaboración profesional consistirá descripción de los trabajos y funciones que serán realizados por el profesional. Estos trabajos o funciones pueden consistir en la prestación de un servicio por tiempo determinado, en la ejecución de una obra u otros.

Se deberá de detallar exactamente los servicios o la obra que se contrata mediante el contrato de colaboración profesional. Se aconseja que se incluya la explicación y detalle exacto del objeto del contrato en un anexo en el cual se deberán de explicar pormenorizadamente como se prestará el servicio, lugar, personal, material, equipos, horario, etc.

En función del tipo de servicios o actividades sobre los que se acuerde colaborar se deberá de incluir más o menos información en el anexo de definición del servicio.

b) Definiciones

Puede ser interesante la inclusión de una cláusula de definiciones con el objetivo de establecer claramente los términos que se utilicen en el contrato. Se pueden definir tantos conceptos como se crea conveniente, sobre todo en los casos en que los conceptos, por su novedad, pueden llevar a confusión entre las partes y, con ello, a desacuerdos que podrían provocar la resolución del contrato.

c) Precio

El precio ha de ser cierto (determinable por los Tribunales o por medio de peritos) y pecuniario (en dinero o signo que lo represente). Podremos encontrarnos diferentes tipos de precios o sistemas de remuneraciones en función del tipo de servicio que se contrate mediante el contrato de colaboración profesional.

Lo más normal es que nos encontremos uno de los siguientes tres tipos de remuneración:

1. Precio fijo: La contraprestación es fija.
2. Precio periódico: Existirá una contraprestación diaria, semanal, mensual o anual según el caso.
3. Precio variable: Puede que en algunos casos el precio se defina en función de resultados o del volumen de trabajo.

Es recomendable para el profesional la inclusión de una cláusula de modificaciones o ampliaciones del precio con el fin de mantener el equilibrio de las prestaciones, en caso de modificación o ampliación del objeto del contrato.

d) Personas de contacto

En el caso de empresas con varias personas es aconsejable que se incluyan en el contrato una cláusula que especifique claramente cuales serán las personas de contacto entre ambas partes a los efectos de toma de decisiones sobre eventuales dudas, aclaraciones o decisiones acerca del servicio.

e) Calidad. Incumplimiento.

En los contratos de colaboración profesional es importante definir un estándar de calidad mínimo de los trabajos que desarrollará el profesional ya que normalmente son prestados en nombre de la empresa que le contrata.

Por ejemplo en el caso de que la colaboración profesional sea en servicios en los que influya el tiempo en que se prestan, el momento, la hora, la rapidez, etc., pueden incluirse cuadros o tablas en los que las partes pacten los tiempos o plazos para prestar el servicio y cuando se entenderá que un retraso es incumplimiento.

f) Responsabilidad

Es aconsejable la inclusión de una cláusula de responsabilidad por la que se establezca la responsabilidad civil en el supuesto que una de las partes, en el cumplimiento de sus obligaciones, actúe con dolo o negligencia. En su caso, se establecerá una indemnización pecuniaria por lo daños o perjuicios que dicha actuación hubiera ocasionado a la otra Parte.

No obstante, el artículo 1.105 del Código Civil establece que “[...] nadie responderá de aquellos sucesos que no hubieran podido preverse, o que, previstos, fueran inevitables”. De tal manera que la Partes no serán responsables por incumplimiento en los supuestos de fuerza mayor o caso fortuito.

g) Resolución del contrato

En cuanto a la cláusula de resolución del contrato el artículo 1.124 del Código Civil establece que: “La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe”.

El incumplimiento de cualquiera de las Partes de cualquiera de las cláusulas del contrato de colaboración profesional conlleva la resolución del mismo. En su caso, el incumplimiento deberá ser notificado mediante método fehaciente.

h) Confidencialidad

Por el carácter de colaboración estrecha y normalmente por la información interna que el profesional tiene del cliente, se incluyen cláusulas de confidencialidad. Una cláusula de confidencialidad por medio de la cual las partes se comprometen a mantener la confidencialidad de la información que intercambien en el marco de la colaboración así como después de la finalización de la misma.

i) Datos de carácter personal

También es importante la inclusión de una cláusula relativa a la protección de Datos de Carácter Personal en el supuesto que el profesional que colabora tenga acceso a datos de carácter personal propiedad del cliente. En estos casos será necesaria la inclusión de una cláusula de tratamiento de datos por cuenta de terceros.

j) Legislación aplicable y jurisdicción competente

En cuanto a la cláusula de la ley aplicable y la jurisdicción competente se puede optar por la resolución de los litigios derivados del contrato de colaboración profesional por arbitraje o por la solución jurisdiccional de los mismos.

3. ¿Cómo funciona en Iparralde?

Los contratos de franquicia son los más numerosos. La agencia comercial es igualmente muy solicitada por la protección jurídica que acompaña la ruptura del contrato y por la flexibilidad global de su estatuto. Los modelos más sencillos vienen privilegiados por los empresarios-distribuidores o los proveedores. Pero es posible mezclar modelos para responder a necesidades más específicas. En realidad, estas construcciones más complejas no plantean muchas dificultades.

Por ejemplo, es posible mezclar elementos de distribución selectiva con otros de distribución exclusiva, para guardar lo mejor de los dos contratos: el fabricante de un producto o de un servicio y el distribuidor podrán apoyarse tanto en un territorio en el que ningún otro distribuidor podrá ser nombrado como sobre una prohibición de reventa fuera de la red.

También es posible combinar fórmulas de distribución libre y de distribución selectiva.

4. Problemas específicos.

Estos montajes necesitan la ayuda de un abogado. Las cláusulas que pueden incluirse en estos contratos son susceptibles de modificar sustancialmente su alcance. Por tanto, conviene ser atento.

5. ¿Qué destacamos?

Los contratos de colaboración comercial son numerosos. Todos presentan fuerzas y puntos débiles que conviene conocer antes de comprometerse, en función de sus necesidades. Al lado de esos modelos sencillos propuestos por el derecho francés, es posible combinarlos para alcanzar construcciones más complejas pero que no plantean muchas dificultades prácticas y que, sobre todo, permiten responder mejor a las necesidades de los empresarios, ofreciéndoles contratos personalizados.

3. Creación de sucursales

¿Qué tipo de entidades puedo constituir en el país vecino?

1. Lo que dicen los textos.

Artículos L 123-1-1 y siguientes del Código de Comercio (auto-empresario)

Artículos L 526-6 y siguientes del Código de Comercio (EIRL)

Artículos L 221-1 y siguientes del Código de Comercio (SNC)

Artículos L 222-1 y siguientes del Código de Comercio (SCS)

Artículos L 223-1 y siguientes del Código de Comercio (SARL)

Artículos L 225-1 y siguientes del Código de Comercio (SA)

Artículos L 226-1 y siguientes del Código de Comercio (SCA)

Artículos L 227-1 y siguientes del Código de Comercio (SAS)

Artículos L 229-1 y siguientes del Código de Comercio (SE)

2. ¿Cómo funciona en Gipuzkoa?

Cuadro a continuación

Principales formas jurídicas

Personas Físicas

DENOMINACIÓN	Nº SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD	SEGURIDAD SOCIAL	FISCALIDAD	CONSTITUCIÓN
Empresario Individual	1		Ilimitada	Autónomos	Beneficios por IRPF	
Sociedad Irregular	2 ó más		Ilimitada	Autónomos	Beneficios por IRPF	Contrato privado, si se aportan inmuebles escritura pública

Personas jurídicas

DENOMINACIÓN	Nº SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD	SEGURIDAD SOCIAL	FISCALIDAD	CONSTITUCIÓN	
Sociedades Mercantiles	Sociedad Colectiva	2 ó más	Ilimitada	Autónomos	Beneficios por IS	Escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil	
	Sociedad Limitada	1 ó más	Mínimo 3.005,06	Limitada al capital aportado	Depende de si los socios trabajadores tienen el control efectivo	Beneficios por IS	Escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil
	Sociedad Limitada Nueva Empresa	De 1 a 5 (sólo personas físicas)	Mínimo 3.012 Máximo 120.202	Limitada al capital social	Depende de si los socios trabajadores tienen el control efectivo	Beneficios por IS Contabilidad simplificada	Escritura pública e inscripción en el registro Mercantil. Puede realizarse por medios telemáticos en 48 horas.
	Sociedad Anónima	3 o más en la fundación simultánea 2 en la fundación sucesiva	Mínimo 60.101,21	Limitada al capital aportado, excepto en la Sociedad Unipersonal sobrevinida cuando no se declare en el registro mercantil	Depende de si los socios trabajadores tienen el control efectivo	Beneficios por IS	Escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil
	Sociedad Comanditaria Simple	2 ó más		Soc. Col.: Ilimitada Soc. Com.: Limitada	Depende de si los socios trabajadores tienen el control efectivo	Beneficio por IS	Escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil
	Sociedad Comanditaria por acciones	2 ó más	Mínimo 60.101,21	Soc. Col.: Ilimitada los Administradores Soc. Com.: Limitada	Depende de si los socios trabajadores tienen el control efectivo	Beneficios por IS	Escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil
Sociedades Mercantiles Especiales	Sociedad Laboral	3 ó más	SLL: Mínimo 3.005,06 SAL: Mínimo 60.101,21	Limitada al capital aportado	Depende de si los socios trabajadores tienen el control efectivo	Beneficios por IS (con bonificaciones)	Escritura pública, calificación de estatutos e inscripción en el Registro Mercantil y en el registro de Sociedades Laborales
	Sociedad Cooperativa	5 ó más		Al capital aportado, mientras es socio y en los 5 años posteriores de manera subsidiaria a la sociedad	Elección entre Régimen General y Autónomos	Beneficios por IS (con bonificaciones)	Escritura pública e inscripción en el Registro General de Cooperativas

3. ¿Cómo funciona en Iparralde?

La estructura jurídica ideal no existe. Su elección depende de la naturaleza y de la importancia de su actividad. Según que usted actúe solo o con otros, que trate de minimizar la incidencia de un riesgo eventual, que desee beneficiarse o hacer beneficiar a sus familiares de una cobertura social específica, etc., optará por la forma jurídica la más adaptada a sus necesidades. En efecto, la elección de la forma jurídica condiciona el estatuto fiscal y social del futuro empresario y de sus socios. Usted va a empezar una actividad independiente, trabajar bajo su propia responsabilidad, sin ningún vínculo de subordinación con otra empresa. Cualquiera que sean la importancia y la naturaleza de esta actividad, Ud. deberá elegir una estructura jurídica adaptada a su proyecto. La estructura jurídica corresponde al marco legal dentro del cual Ud. va a ejercer su actividad. Este marco legal implica una serie de consecuencias sobre su estatuto, tanto a nivel patrimonial como a nivel social y fiscal. Esta elección debe estudiarse por tanto con mucha atención con la ayuda, si es posible, de un consejo especializado. Conviene no quemar etapas. Usted no podrá realizar este estudio sin antes haber reflexionado sobre su proyecto y haber realizado un estudio comercial y financiero serio. La elección de la estructura jurídica corresponde a la fase final de preparación de su proyecto y debe adaptarse a este último.

Cualquiera que sea la actividad que Ud. va a ejercer, deberá optar entre:

- solicitar su inscripción como empresario individual,
- o crear una sociedad.

Ha de saber que ciertas actividades imponen una forma jurídica determinada. Por ejemplo, los estancos deben de manera obligatoria ser explotados por una empresa individual o por una sociedad en nombre colectivo. Por ello, es importante informarse ante la Cámara de Comercio y de Industria antes de optar por una forma jurídica concreta.

Si usted escoge la empresa individual, varias consecuencias derivan de esta elección. Su empresa y Ud. mismo formarán una sola y única persona. Así, Ud. dispondrá de una importante libertad de acción: será el único jefe a bordo y no tendrá que rendir cuentas a nadie.

El concepto de "abuso de bien social" no existe en las empresas individuales. En cambio, sus patrimonios profesional y personal se van a confundir desde una perspectiva jurídica. Será por tanto responsable de las deudas de la empresa sobre todos sus bienes, incluidos aquéllos que Ud. adquirió con su cónyuge si está casado bajo el régimen legal de la comunidad de bienes. Sin embargo, es posible proteger su domicilio personal de las acciones de los acreedores, incluso en los casos en que se haya establecido la empresa en el propio domicilio. Para ello, tendrá que dirigirse a un notario para que redacte una declaración de inembargabilidad, que se publicará en un diario de anuncios públicos. Esta declaración establece que el bien en cuestión está afectado a un uso mixto y que la actividad se ejerce en el domicilio. En el caso en que esta declaración se redacte antes de la inscripción en el Registro Mercantil y de las Sociedades, un ejemplar deberá adjuntarse a la solicitud de inscripción. Así, si el negocio no prospera, el empresario puede conservar su residencia principal. El precio de esta declaración cambia en función del notario, pero viene a costar entre 250 y 1000 euros, sin contar los gastos de registro y de publicación. Asimismo, al optar por la empresa individual, Ud. deberá mencionar en

su declaración de ingresos los beneficios realizados en la categoría correspondiente a su actividad: beneficios industriales y comerciales o beneficios no comerciales. Los trámites de creación de la empresa se reducen al mínimo. Basta con solicitar la inscripción, como persona física, en el centro de trámites de las empresas del que depende su actividad (URSSAF para las profesiones liberales, Tribunal de Comercio para los agentes comerciales).

En el caso en que, por el contrario, decida crear una sociedad, nace una persona nueva, jurídicamente distinta de Ud. mismo y de los demás socios fundadores. Así, la empresa dispondrá de un patrimonio propio, totalmente distinto del suyo. En caso de dificultades de la empresa, si no se le puede imputar ninguna falta grave de gestión, sus bienes personales serán protegidos frente a las acciones de los acreedores de la empresa (salvo en el caso en que haya optado por la forma de la sociedad en nombre colectivo, en la cual cada socio responde de manera solidaria e indefinida con la sociedad, como la SNC). En el caso en que Ud. utilice los bienes de la sociedad para fines personales, es posible que se le procese por "abuso de bienes sociales". Tratándose de una "persona nueva", deberá dar a su sociedad un nombre (denominación social), un domicilio (sede social) así como una aportación mínima que constituirá el patrimonio inicial y permitirá hacer frente a las primeras inversiones y a los primeros gastos (capital social). Por otro lado, el órgano directivo que Ud. designará para representar a la sociedad frente a terceros no actuará para su cuenta, sino en nombre y para la cuenta de una persona jurídica distinta. Deberá respetar, por tanto, ciertas condiciones a la hora de tomar decisiones importantes. Además, deberá rendir cuentas de manera periódica a los socios con respecto a la gestión empresarial. A nivel fiscal, su sociedad podrá someterse personalmente al impuesto de sociedades (IS) de oficio o por opción. La creación de su sociedad implica otros requisitos complementarios : redacción y registro de estatutos, publicación de un anuncio en un diario de anuncios oficiales.

Existe desde hace poco dos formas intermedias: la auto-empresa y la Empresa Individual a Responsabilidad Limitada (EIRL).

La auto-empresa es un régimen incitativo y simplificado destinado al ejercicio individual de una actividad independiente, comercial o liberal, a título principal o accesorio con respecto a un estatuto de asalariado o jubilado. La auto-empresa está exenta de inscripción en el registro mercantil y de las sociedades. Sólo ha de declararse en el centro de trámites de las empresas. Sus obligaciones contables son reducidas: no tiene la obligación de redactar cuentas anuales y puede limitarse a tener un libro de ingresos y un registro de compras. Paga una tarifa plana en materia de gastos sociales e impuestos de manera proporcionada con lo que ingresa, es decir, su volumen de negocios. En el caso en que no tenga volumen de negocio, no declara ni paga nada. Si el empresario sobrepasa un umbral fijado en función de la actividad, el riesgo es perder el beneficio de este estatuto (será necesario pasar a un estatuto de empresa individual clásica o de sociedad). Los umbrales son los siguientes: el estatuto sólo está abierto para el empresario individual que se somete al régimen de micro-BIC, el cual permite pagar tan sólo una cuota liberatoria (fiscal y social), calculada aplicando a la cuantía relativa al volumen de negocios un porcentaje fijado en un 1% para las actividades de comercio, 1,7% para las actividades de servicio. Estos empresarios no quedan sometidos a IVA.

La **EIRL** permite crear uno o varios patrimonios profesionales separados de su patrimonio personal. De esta manera, el empresario individual puede afectar a su actividad profesional un patrimonio separado de su patrimonio personal pero, a diferencia de la EURL, sin creación de una persona jurídica. Este patrimonio está compuesto del conjunto de bienes, obligaciones, derechos o garantías de los que el empresario individual es el titular, necesarios para el ejercicio de su actividad profesional. Otros elementos meramente útiles pueden añadirse. La constitución de un patrimonio afectado resulta de la inscripción de una declaración en un registro que consta de una descripción de los bienes afectados y de la indicación de su valor. Si un inmueble figura en dicha declaración, la intervención de un notario será necesaria, así como su publicación en el centro de hipotecas. Mas allá de un umbral fijado por decreto, los activos deben estar evaluados por un experto. La declaración de afectación es oponible de pleno derecho a los acreedores posteriores a su registro y, en lo que se refiere a los acreedores anteriores, con el acuerdo de estos últimos. Los acreedores a los que la declaración es oponible sólo tienen como garantía disponible el patrimonio afectado. Los demás sólo tienen el patrimonio personal. Sin embargo, una confusión de los patrimonios se pondrá en marcha en caso de fraude o de incumplimiento de las reglas de afectación (por ejemplo: afectar un bien inútil para contrarrestar los derechos de los acreedores) o de las reglas contables. En este caso, los acreedores recuperan un derecho de garantía sobre el conjunto de los patrimonios. El patrimonio afectado es objeto de una contabilidad autónoma. Desde un punto de vista fiscal, el empresario puede optar por el impuesto de sociedades, lo que constituye una novedad.

En 2012, 5441 empresas fueron creadas en los Pirineos Atlánticos. 75 % de los nuevos empresarios han optado por la empresa individual y, más precisamente, por el régimen de la auto-empresa (58%), mientras que las SARL y EURL representan el 21% de las formas jurídicas registradas, las SAS representan tan sólo el 2% de las creaciones. Entre estas empresas, aproximadamente el 7% son establecimientos secundarios de sociedad extranjeras.

Los principales criterios de elección de una sociedad o de una empresa individual son: la naturaleza de la actividad, la voluntad de asociarse, la organización patrimonial: protección y transmisión del patrimonio, el compromiso financiero, el funcionamiento de la empresa, el régimen social del empresario, el régimen fiscal del empresario y de la empresa, la credibilidad frente a los colaboradores (bancos, clientes, proveedores...).

La empresa individual es el modelo más sencillo.

Con respecto a una sociedad, la empresa individual presente algunas ventajas:

- permite iniciar rápidamente una actividad sin tener que constituir un capital mínimo
- facilita la gestión (menos formalismo)
- autoriza la elección de un régimen de imposición simplificado (micro-empresa, tarifa plana).

Advertencia: en el caso en que una persona casada bajo el régimen de la comunidad, la empresa individual pone a disposición el patrimonio familiar y lo protege contra los riesgos inherentes a su actividad. Así, antes de crear su empresa,

esa persona debe cambiar de régimen matrimonial y optar por la separación de bienes.

Si usted desea crear una empresa individual, debe comprobar antes:

- que ejerce una actividad de naturaleza comercial (por ejemplo, compra de mercancías para venderlas),
- que no ejerce además una actividad incompatible con el estatuto de comerciante (por ejemplo, funcionario).

¿Las **condiciones de fondo** para crear una empresa individual son fáciles de cumplir?

Para ser empresario individual, es necesario cumplir las condiciones exigidas para poder ser comerciante. Un empresario individual debe haber cumplido 18 años y no deber estar sometido a ningún régimen de incapacidad (tutela y curatela). Puede tener menos de 16 años cumplidos pero, en este caso, debe haber sido emancipado. Por otro lado, no puede ser empresario individual una persona que haya sido condenada por la justicia: a una pena definitiva de encarcelamiento sin indulto por crimen, a una pena definitiva de más de tres meses de encarcelamiento sin indulto, por un delito contra la honestidad y las buenas costumbres (ejemplo: robo, estafa, abuso de confianza...) o por una quiebra sin rehabilitación... No pueden ser comerciantes: los funcionarios, funcionarios ministeriales, abogados, notarios, asesores jurídicos, arquitectos, expertos contables y contables autorizados, los farmacéuticos para comercios distintos de su farmacia. El concepto de capital no existe para esta forma jurídica. El patrimonio de la empresa se confunde con el del jefe de empresa. El compromiso financiero se mide en función de los inversiones y de la necesidad de fondo de rotación previsional (BFR). No hay socios en una empresa individual, puesto que no hay capital. Solamente el empresario individual se inscribe en el Registro Mercantil y de las Sociedades. En principio, la sede social de una empresa individual se establece en un local comercial. Sin embargo, es posible domiciliar la sociedad en la vivienda principal del empresario por un periodo que no puede ser superior a dos años desde de la fecha de la creación de la sociedad y con la condición de que la domiciliación no se acompañe de un cambio de destino del lugar (el empresario no podrá almacenar mercancía ni recibir clientes y conviene advertir que si se elige esta opción, el empresario deberá comunicar previamente por escrito [por carta certificada con acuso de recibo] al arrendador o al administrador de fincas [según que sea inquilino o propietario] su intención de utilizar la facultad dada por la ley del 21 de diciembre 1984) o domiciliar la sociedad en una empresa de domiciliación. Esta última debe cumplir ciertas obligaciones: puesta a disposición de locales que permitan reuniones periódicas de los órganos encargados de la dirección, de la administración o de la vigilancia de la empresa y presencia de los servicios necesarios para la gestión, conservación y consulta de los libros registros y documentos. En el caso de ejercer toda la actividad fuera y no disponer de locales comerciales, existe la posibilidad de domiciliar la empresa en la vivienda principal, aunque el contrato de alquiler lo prohíba expresamente.

Los **trámites** que han de realizarse a través del CFE son muy sencillos también. Los trámites jurídicos son los siguientes: inscripción en Registro Mercantil y de las Sociedades, la declaración debe formalizarse dentro de los quince días a partir de la fecha de inicio de la actividad. La secretaría del Registro, en principio, dentro de los

cinco días laborales a partir de la recepción de la solicitud transmitida a través del CFE, debe proceder a la inscripción solicitada o informar por escrito al solicitante de los motivos que se oponen a dicha inscripción. Los gastos (publicación obligatoria en el Boletín oficial de los anuncios civiles y comerciales llamado "BODACC", envío de cuatro extractos de la inscripción) se pagan en el momento del depósito de la solicitud de inscripción acompañada de los justificantes. Una vez recibido el número de identificación único llamado "SIREN", la secretaría manda al comerciante cuatro extractos completos de la inscripción. Los trámites fiscales son los siguientes: presentar una declaración de existencia (a través del CFE) ante el centro fiscal del que depende la dirección de la empresa. Los trámites sociales consisten en la inscripción en el régimen de protección social de los comerciantes. Esta inscripción se realiza a través del CFE en los siguientes organismos: URSSAF (para los subsidios familiares); Seguridad social (la caja enfermedad regional) para el subsidio por enfermedad-maternidad; una caja dependiente del ORGANIC. Otros trámites deben realizarse en el caso en que se contrate personal. En particular: una declaración de primera contratación ante la inspección del trabajo; la inscripción en la Seguridad social (URSSAF) como empleador y la inscripción en el ASSEDIC en lo que se refiere al régimen de subsidios especiales para trabajadores sin empleo.

Algunos trámites que han de realizarse fuera del CFE pueden ser útiles como, por ejemplo, realizar un curso de gestión de empresa o, en el supuesto de una actividad artesanal o si se puede justificar haber realizado dicha formación en Gipuzkoa, solicitar una dispensa. Conviene pedir también las autorizaciones necesarias, en particular en el caso de las actividades ejercidas en el domicilio personal, del propietario del inmueble o de la copropiedad si el inmueble se destina exclusivamente al uso de vivienda. En los demás casos, conviene solicitar el cambio de lugar de destino. Hay que comprobar en el INPI que el nombre comercial o la denominación elegida no se esté utilizando o que no se haya registrado como marca. Conviene formalizar un expediente postal en Correos. Este expediente permite retirar el correo y las transferencias emitidas en nombre de la empresa individual. Este requisito, por tanto, no es necesario si la actividad se ejerce con el nombre personal del comerciante. Abrir una cuenta bancaria. Antes del inicio de la actividad, el comerciante debe abrir una cuenta bancaria en un banco, un establecimiento de crédito o Correos. Para ello, necesita un extracto K bis así como un modelo de la firma de cada una de las personas que tendrán el poder de hacer funcionar la cuenta. Conviene instalar un sistema de telecomunicación. La instalación de este sistema es facultativa. Inscribirse en un régimen facultativo de protección social complementaria. Estos regímenes se proponen por las cajas gestoras de los regímenes legales de jubilación, los seguros y las mutuas. Pueden garantizar, además de la jubilación, la previsión complementaria y el seguro del paro. Garantizar la responsabilidad profesional de la empresa. Cualquiera que sea la actividad, se tendrá que suscribir un seguro de responsabilidad en una compañía de seguro. Se puede solicitar a la Federación francesa de las Sociedades de Seguros informaciones sobre el grado de protección que requiere la actividad y sobre los organismos susceptibles de asegurarla. Darse de alta en una mutua de jubilación complementaria. En el plazo de tres meses desde la fecha de inscripción de la empresa, aunque ésta última no tenga asalariados, el alta en una mutua de jubilación de los asalariados (ARRCO) es obligatorio. Una vez agotado dicho plazo, se impondrá a la empresa una mutua interprofesional.

El **estatuto fiscal** es sencillo. En la empresa individual, el resultado bajo forma de beneficio queda gravado en el nombre personal del empresario individual. Es decir, los beneficios realizados por el empresario se gravan directamente a partir de la declaración de impuestos como beneficios industriales y comerciales (BIC) según el régimen de imposición aplicable, teniendo en cuenta el volumen de negocios realizado (micro-empresa, simplificado o normal). Al contrario de las cargas sociales, la remuneración que se atribuye a sí mismo el empresario individual no se deduce de los beneficios realizados. Además, de acuerdo con las disposiciones del artículo 7 del Convenio hispano-francés destinado a evitar la doble imposición, los beneficios del empresario individual quedan gravados en su Estado de residencia, pero también en el Estado en el que ejerce la actividad si se explota un establecimiento permanente ; en este caso, la doble imposición se rectifica con posterioridad por los mecanismos limitados a los que se refiere el artículo 24 del Convenio, que van más allá de la opción ejercida por el empresario transfronterizo en favor de una forma de sociedad.

Es fácil delimitar los **poderes** y las **obligaciones** del empresario individual. Tiene todos los poderes suficientes para realizar los actos necesarios para el ejercicio de su actividad. Sus únicas obligaciones tienen una naturaleza contable (gestión de libros contables). El libro diario es el en que se registra, para cada operación y cada día, los movimientos que afectan al patrimonio de la empresa. El asiento contable debe incorporar un número de referencia del justificante correspondiente y que también debe conservarse. El gran libro es aquel en el que figuran las escrituras del libro diario, repartidas según el plan de cuentas del comerciante. El libro de inventario es aquel en el que se inscribe cada año el inventario de todos los elementos activos y pasivos según su valor y cuantía en la fecha del inventario. Este libro debe justificar el contenido de cada puesto del balance. Advertencia: algunas actividades necesitan la gestión de libros o registros particulares (comerciante de armas, anticuario).

La **responsabilidad** del empresario individual es más importante que la que existe en una sociedad. En la empresa individual, no hay ninguna distinción entre el patrimonio profesional (bienes destinados al ejercicio de la actividad profesional) y el patrimonio privado (bienes propios del empresario individual). Así, el empresario individual es responsable de manera personal e indefinida de las deudas que genera el ejercicio de su actividad profesional. Con el fin de que el cónyuge del empresario individual no sea responsable de las deudas de la empresa, conviene redactar un contrato matrimonial que contemple la separación de bienes. De esta manera, tan sólo los bienes del cónyuge se utilizarán para pagar las deudas profesionales. Es importante destacar que, para los compromisos importantes (por ejemplo, la suscripción de un crédito, un compromiso de fianza), los acreedores suelen exigir la firma de los dos esposos y los dos patrimonios se comprometen. Desde el 13 de julio de 2005, en caso de divorcio, las deudas contraídas de forma solidaria se imputan exclusivamente al cónyuge que conserva la empresa. En el marco de la EIRL, las cosas son distintas por la cuestión del patrimonio afectado.

El **estatuto social** del empresario individual es sencillo: éste último está sometido al régimen de protección social de los trabajadores independientes. Debe cotizar sobre la base de los ingresos profesionales que se tienen en cuenta para el cálculo del impuesto sobre la renta (beneficios del año anterior) antes de la aplicación de la deducción autorizada para las cargas sociales complementarias facultativas. Las cargas sociales obligatorias que se deduzcan de los ingresos profesionales fiscales

no deberán ser tenidas en cuenta para calcular la base imponible de las cotizaciones. Sin embargo, para los dos primeros años, esta cotización se calcula sobre la base de una tarifa plana independiente de los ingresos. Incluso en el caso de un resultado deficitario, el empresario queda sometido a una cotización concertada mínima. Advertencia: un empresario individual no puede vincularse con su empresa a través de un contrato de trabajo.

4. Problemas específicos

El empresario individual es propietario del fondo de comercio que explota, es decir, es propietario de un conjunto de elementos diversos: clientela, derecho de arrendamiento, materiales, existencias, marca, patente, licencia... Dichos elementos forman parte de su patrimonio profesional. El empresario es responsable de manera indefinida de sus compromisos con todos sus bienes. Por su parte, la sociedad constituye una personalidad distinta de la de los socios que la crean y tiene un patrimonio propio. Las deudas de la SARL o de la SA no pueden ser objeto de liquidación con el patrimonio personal de los socios.

En la práctica, este principio de limitación de responsabilidad se matiza: el banco exige en la mayoría de los casos un compromiso personal del empresario para conceder un préstamo a una SARL que cuenta con un capital bajo.

En el plano económico, el desarrollo de la empresa impone un aumento del capital invertido y del crédito bancario. Sin embargo, la estructura societaria permite completar los préstamos recurriendo a capitales privados o a inversores. Este marco favorece también los acercamientos y las alianzas entre empresas para la creación de filiales comunes o tomas de participación.

En el plano fiscal, la empresa individual no tiene autonomía. Los beneficios que realiza se añaden a los demás ingresos del empresario y quedan gravados por el impuesto sobre la renta como beneficios industriales y comerciales. El jefe de una empresa individual debe pagar el impuesto a pesar de que no saque los beneficios con el fin de garantizar la tesorería o financiar una inversión. La progresividad del impuesto sobre la renta, por tanto, es un obstáculo para la autofinanciación de la empresa individual.

Desde el punto de vista de la transmisión, en caso de fallecimiento del empresario, la empresa individual corre el riesgo de paralizarse; los herederos tienen que pagar los derechos de sucesión, el impuesto sobre la renta que grava los resultados en curso y las plusvalías latentes. La empresa pertenece a todos los herederos y éstos deben otorgar mandato por unanimidad a uno de ellos para gestionar el negocio familiar. La sociedad es un instrumento mejor adaptado para la transmisión a los hijos o a terceros y que autoriza los repartos o los montajes destinados a garantizar la permanencia de la empresa.

5. Profesionales y administración competentes

CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE BAYONNA

50-51 allées Marines

BP 215

64102 – BAYONNE cedex

Tel : 05 59 46 59 46 Fax : 05 59 46 59 47

<http://www.bayonne.cci.fr>

Cámara de comercio de Gipuzkoa

Av. de Tolosa Hiribidea, 75

20018 Donostia, Gipuzkoa

Telf. 943 00 03 00

info@camaragipuzkoa.com

6. ¿Qué destacamos?

Es posible ejercer una actividad profesional en Francia - de naturaleza comercial, civil o liberal - bajo forma de una empresa individual o de sociedad. Existen formulas intermediarias como la auto-empresa y la EIRL. Cada forma presenta ventajas e inconvenientes desde un punto de vista jurídico, fiscal y social. Conviene realizar la elección en función de las necesidades de cada empresario, de los riesgos que quiere correr o no, del número de personas con las que quiere emprender, de la actividad que quiera ejercer...

¿Cómo se regulan las relaciones entre mi empresa y la sucursal?

1. Lo que dicen los textos

Cass. civ. 1^{ère}, 20 févr. 1979.

CJCE 9 mars 1999, Centro.

A diferencia de la filial, la sucursal - que no se somete a ningún texto específico sino que es el fruto de una construcción jurisprudencial - no tiene patrimonio propio, ni tiene personalidad jurídica independiente, distinta de la de la sociedad. La sucursal es un establecimiento dependiente de otro y creado para el mismo objeto. Exige una inscripción específica, menos detallada que la de la empresa principal, al registro mercantil y de las sociedades (inscripción complementaria o registro secundario). Una publicidad específica está prevista en el caso de venta, de pignoración o aportación en sociedad de la sucursal.

En el contexto internacional transfronterizo, la sentencia Centro del tribunal de justicia establece que, de acuerdo con el principio de libertad de establecimiento en la Unión europea, las autoridades de un Estado miembro no pueden rechazar la inscripción de una sucursal de una sociedad constituida en otro Estado miembro en el cual tiene su sede social, y en el que la sucursal no ejerce ninguna actividad, aunque esa sociedad fuera creada en el extranjero únicamente con el fin de escapar a las normas relativas al importe mínimo y a la liberación del capital del Estado en el que quiere ejercer su actividad.

2. ¿Cómo funciona en Gipuzkoa?

Las sucursales, son lugares de negocio sin personalidad jurídica en los que la empresa efectúa toda, o parte de su actividad, procedimiento típico de expansión.

Los objetivos de las empresas de abrir Agencias o Sucursales, entre otros son los siguientes:

- Incrementar las Ventas,
- Ampliar su radio de acción,
- Tener el dominio de ciertas plazas
- Contacto con los clientes,
- Poner al alcance de los clientes los productos que maneja,
- Conocer las necesidades del mercado,
- Saber que productos son de mayor demanda,
- Vender sus mercancías en otros lugares; y
- Extender sus operaciones en lugares distintos de la casa matriz.

La Norma Foral 2/2014, de 17 de enero, sobre el Impuesto de Sociedades del Territorio Histórico de Gipuzkoa en su capítulo IV, Artículo 42 sobre respecto del tratamiento de las operaciones entre personas o entidades vinculadas, en su punto

tercero, establece la consideración de personas o entidades vinculadas como las siguientes:

- a) Una entidad y sus socios o partícipes.
- b) Una entidad y sus consejeros o administradores.
- c) Una entidad y los cónyuges, parejas de hecho constituidas conforme a lo dispuesto en la Ley 2/2003, de 7 de mayo, o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad o por la relación que resulte de la constitución de aquella, hasta el tercer grado, de los socios o partícipes, consejeros o administradores.
- d) Dos entidades que pertenezcan a un grupo.
- e) Una entidad y los socios o partícipes de otra entidad, cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo.
- f) Una entidad y los consejeros o administradores de otra entidad, cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo.
- g) Una entidad y los cónyuges, parejas de hecho constituidas conforme a lo dispuesto en la Ley 2/2003, de 7 de mayo, o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad o por la relación que resulte de la constitución de aquella, hasta el tercer grado, de los socios, partícipes, consejeros o administradores de otra entidad cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo.
- h) Una entidad y otra entidad participada por la primera indirectamente en, al menos, el 25 por 100 del capital social o de los fondos propios.
- i) Dos entidades en las cuales los mismos socios, partícipes o sus cónyuges o parejas de hecho constituidas conforme a lo dispuesto en la Ley 2/2003, de 7 de mayo, o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad, o por la relación que resulte de la constitución de aquella, hasta el tercer grado, participen, directa o indirectamente en, al menos, el 25 por 100 del capital social o de los fondos propios.
- j) Una entidad residente en territorio español y sus establecimientos permanentes en el extranjero.
- k) Una entidad no residente en territorio español y sus establecimientos permanentes en el mencionado territorio.
- l) Dos entidades que formen parte de un grupo que tribute en el régimen de los grupos de sociedades cooperativas.

En los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad, la participación deberá ser igual o superior al 5 por 100, o al 1 por 100 si se trata de valores admitidos a negociación en un mercado regulado. La mención a los administradores incluirá a los de derecho y a los de hecho.

Existe grupo cuando una entidad ostente o pueda ostentar el control de otra u otras según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de su residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas.

El artículo 43 de la misma norma foral establece a su vez el tratamiento de las operaciones entre personas o entidades vinculadas

Obligaciones de documentación:

1. Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación a que se refiere este artículo.

Para la determinación del valor de mercado de las operaciones entre personas o entidades vinculadas, el contribuyente deberá aportar, a requerimiento de la Administración Tributaria, la documentación establecida en este artículo y en sus normas de desarrollo reglamentario, la cual deberá estar a disposición de la Administración Tributaria a partir de la finalización del plazo voluntario de presentación de la autoliquidación del impuesto.

Dicha obligación se establece sin perjuicio de la facultad de la Administración Tributaria de solicitar aquella documentación o información adicional que considere necesaria en el ejercicio de sus funciones, de acuerdo con lo dispuesto en la Norma Foral General Tributaria del Territorio Histórico de Gipuzkoa y en su normativa de desarrollo.

2. La documentación a que se refiere este artículo deberá elaborarse teniendo en cuenta la complejidad y volumen de las operaciones, de forma que permita a la Administración comprobar que la valoración de las mismas se ha ajustado a lo previsto en los artículos 42 a 46 de esta Norma Foral. En su preparación, el contribuyente podrá utilizar aquella documentación relevante de que disponga para otras finalidades. Dicha documentación estará formada por:

a) La documentación relativa al grupo al que pertenezca el contribuyente. Se entiende por grupo, a estos efectos, el establecido en el apartado 3 del artículo 42 de esta Norma Foral, así como el constituido por una entidad residente o no residente y sus establecimientos permanentes en el extranjero o en territorio español.

Tratándose de un grupo en los términos previstos en el apartado 3 del artículo 42 de esta Norma Foral, la entidad dominante podrá optar por preparar y conservar la documentación relativa a todo el grupo. Cuando la entidad dominante no esté sometida a esta Norma Foral, deberá designar a una entidad del grupo sometida a la misma para conservar la documentación.

Lo dispuesto en el párrafo anterior se entenderá sin perjuicio del deber del contribuyente de aportar a requerimiento de la Administración Tributaria en plazo y de forma veraz y completa la documentación relativa al grupo al que pertenezca.

b) La documentación del contribuyente.

3. La documentación relativa al grupo comprende la siguiente:

a) Descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo, así como cualquier cambio relevante en la misma.

- b) Identificación de las distintas entidades que, formando parte del grupo, realicen operaciones vinculadas en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el contribuyente.
- c) Descripción general de la naturaleza, importes y flujos de las operaciones vinculadas entre las entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el contribuyente.
- d) Descripción general de las funciones ejercidas y de los riesgos asumidos por las distintas entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el contribuyente, incluyendo los cambios respecto del período impositivo anterior.
- e) Una relación de la titularidad de las patentes, marcas, nombres comerciales y demás activos intangibles en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el contribuyente, así como el importe de las contraprestaciones derivadas de su utilización.
- f) Una descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia que incluya el método o métodos de fijación de los precios adoptado por el grupo, que justifique su adecuación al principio de libre competencia.
- g) Relación de los acuerdos de reparto de costes y contratos de prestación de servicios entre entidades del grupo, en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el contribuyente.
- h) Relación de los acuerdos previos de valoración o procedimientos amistosos celebrados o en curso relativos a las entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el contribuyente.
- i) La memoria del grupo o, en su defecto, informe anual equivalente.

Las obligaciones documentales previstas en este apartado se referirán al período impositivo en el que el contribuyente haya realizado operaciones vinculadas con cualquier otra entidad del grupo, y serán exigibles para los grupos que no cumplan con lo previsto en los apartados 1 y 2 del artículo 13 de esta Norma Foral, teniendo en cuenta lo dispuesto en el apartado 7 del mismo.

Cuando la documentación elaborada para un período impositivo continúe siendo válida en otros posteriores, no será necesaria la elaboración de nueva documentación, sin perjuicio de que deban efectuarse las adaptaciones que fueran necesarias.

4. La documentación específica del contribuyente deberá comprender:

- a) Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del contribuyente y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.
- b) Asimismo, cuando se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos

fiscales, deberá identificarse a las personas que, en nombre de dichas personas o entidades, hayan intervenido en la operación y, en caso de que se trate de operaciones con entidades, la identificación de los administradores de las mismas.

- c) Análisis de comparabilidad en los términos descritos en el apartado 1 del artículo 42 de esta Norma Foral.
- d) Una explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, incluyendo una descripción de las razones que justificaron la elección del mismo, así como su forma de aplicación, y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo.
- e) Criterios de reparto de gastos en concepto de servicios prestados conjuntamente en favor de varias personas o entidades vinculadas, así como los correspondientes acuerdos, si los hubiera, y acuerdos de reparto de costes a que se refiere el artículo 44 de esta Norma Foral.
- f) Cualquier otra información relevante de la que haya dispuesto el contribuyente para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos parasociales suscritos con otros socios.

Las obligaciones documentales previstas en este apartado se referirán al período impositivo en el que el contribuyente haya realizado la operación vinculada.

Cuando la documentación elaborada para un período impositivo continúe siendo válida en otros posteriores, no será necesaria la elaboración de nueva documentación, sin perjuicio de que deban efectuarse las adaptaciones que fueran necesarias.

Las obligaciones documentales previstas en este apartado serán exigibles en su totalidad, salvo cuando una de las partes que intervenga en la operación sea una de las entidades a que se refieren los apartados 1 y 2 del artículo 13 de esta Norma Foral o una persona física y no se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, en cuyo caso reglamentariamente se podrán establecer obligaciones específicas de documentación del contribuyente simplificadas.

5. No serán exigibles las obligaciones de documentación previstas en este artículo en relación con las siguientes operaciones vinculadas:

- a) Las realizadas entre entidades que se integren en un mismo grupo de consolidación fiscal que haya optado por el régimen regulado en el Capítulo VI del Título VI de esta Norma Foral.
- b) Las realizadas con sus miembros o con otras entidades integrantes del mismo grupo de consolidación fiscal que haya optado por el régimen regulado en el Capítulo VI del Título VI de esta Norma Foral, por las agrupaciones de interés económico de acuerdo con lo previsto en la Ley 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de Interés Económico, y las uniones temporales de empresas, reguladas en la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de empresas y de sociedades de

desarrollo industrial regional, e inscritas en el registro especial correspondiente.

- c) Las realizadas en el ámbito de ofertas públicas de venta o de ofertas públicas de adquisición de valores.
- d) Las realizadas por obligados tributarios que tengan la consideración de microempresa o de pequeña o mediana empresa de conformidad con lo dispuesto en el artículo 13 de esta Norma Foral, siempre que el total de las operaciones realizadas en el período impositivo con personas o entidades vinculadas no supere:
 - en el caso de microempresas o de pequeñas empresas, el importe de 250.000 euros de valor de mercado ni suponga más del 20 por 100 de su volumen de operaciones, y.
 - en el caso de medianas empresas, el importe de 400.000 euros de valor de mercado ni suponga más del 15 por 100 de su volumen de operaciones.

A efectos de determinar los importes a que se refiere esta letra, cuando el obligado tributario realice las operaciones a que se refiere el apartado 6 siguiente, el importe mínimo a considerar por cada una de ellas será el que resulte de lo previsto en el citado apartado o, en su caso, el mayor valor declarado por el obligado tributario en su autoliquidación.

- e) Las realizadas por los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de No Residentes que operen sin mediación de establecimiento permanente.
- f) Las realizadas entre entidades de crédito integradas a través de un sistema institucional de protección aprobado por el Banco de España, que tengan relación con el cumplimiento por parte del referido sistema institucional de protección de los requisitos establecidos en la letra d) del apartado 3 del artículo 8 de la Ley 13/1985, de 25 de mayo, de Coeficientes de Inversión, Recursos Propios y obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros.
- g) Las realizadas en el período impositivo con la misma persona o entidad vinculada, cuando la contraprestación del conjunto de esas operaciones no supere el importe de 500.000 euros de valor de mercado. En este cómputo se excluirán las operaciones a que se refieren los números 1.º, 2.º, 3.º y 4.º siguientes de esta letra.

Esta causa de exoneración no será de aplicación cuando:

- 1.º Se trate de las operaciones a que se refieren los apartados 6 y 7 de este artículo, en cuyo caso resultará de aplicación lo previsto en los citados preceptos.
- 2.º Se trate de operaciones realizadas por contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el desarrollo de una actividad económica, a la que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con sociedades en las que aquellos o sus cónyuges, parejas de hecho constituidas conforme a lo dispuesto en la Ley 2/2003, de 7 de mayo, ascendientes o descendientes, de forma

individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 por 100 del capital social o de los fondos propios.

3.º La operación consista en la transmisión de negocios o valores o participaciones representativos de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidos a negociación en alguno de los mercados regulados de valores definidos en la Directiva 2004/39/CE.

4.º La operación consista en la transmisión de inmuebles o de operaciones sobre activos que tengan la consideración de intangibles de acuerdo con los criterios contables.

6. Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado anterior, tampoco serán exigibles obligaciones de documentación a las personas o entidades vinculadas que tengan la consideración de microempresa o de pequeña o mediana empresa conforme a lo previsto en el artículo 13 de esta Norma Foral, respecto de las siguientes operaciones:

a) Prestaciones de servicios cuya remuneración tenga la consideración de rendimientos del trabajo o de actividades económicas para su perceptor a los efectos de lo dispuesto en la Norma Foral del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, siempre que el importe de las retribuciones dinerarias en contraprestación por los servicios prestados supere la mayor de las cantidades siguientes:

- 36.000 ó 60.000 euros anuales, según se trate de microempresas y pequeñas empresas o de medianas empresas, para aquellas personas físicas vinculadas que tengan una dedicación a jornada completa, o la parte proporcional en caso contrario.
- La retribución de mayor cuantía del trabajador por cuenta ajena de la entidad que realice similares funciones a las de la persona física vinculada.
- La media de retribuciones dinerarias percibidas en los dos años anteriores por la persona física vinculada por el mismo tipo de servicios.

En caso de que sólo se hubieran percibido este tipo de retribuciones en uno de los dos años anteriores, se tomará en consideración el importe recibido en tal ejercicio.

Cuando el período de percepción de las citadas retribuciones sea inferior al año natural, su importe se elevará al año a los efectos de determinar la cuantía a que hace referencia esta letra.

b) Operaciones de financiación, siempre que el importe de las retribuciones dinerarias en contraprestación por las operaciones de financiación supere la mayor de las cantidades siguientes:

- El importe resultante de aplicar, con carácter general, el tipo de interés nominal anual que se obtenga por la adición de dos puntos al tipo de referencia «Euribor a un año».

No obstante, en el supuesto de operaciones de financiación en las que la condición de prestatario la ostente una persona física vinculada, el importe resultante de aplicar, con carácter general, el tipo de interés nominal anual que se obtenga por la adición de cinco puntos al tipo de referencia «Euribor a un año».

A los efectos de lo dispuesto en este guión, se entenderá por «Euribor a un año» el tipo de referencia oficial publicado por el Banco de España en el Boletín Oficial del Estado, tomándose para cada una de las operaciones de financiación el último tipo publicado con anterioridad a la formalización de la operación.

- El tipo medio que resulte de las operaciones de financiación que estuvieran vigentes entre las personas o entidades vinculadas durante los dos años anteriores.

A las operaciones de financiación se les aplicará el umbral mínimo anterior siempre que su duración no sea superior a cinco años. Para operaciones de financiación concertadas por un plazo superior, se actualizará el tipo de interés para cada período de cinco años con el tipo correspondiente al primer día de cada uno de esos períodos.

c) Arrendamiento, subarrendamiento y constitución o cesión de derechos reales de uso y disfrute sobre bienes inmuebles, siempre que el importe de las retribuciones dinerarias en contraprestación por los arrendamientos, subarrendamientos o constitución o cesión de derechos reales de uso y disfrute sobre bienes inmuebles supere la mayor de las cantidades siguientes:

- El importe resultante de aplicar el tipo anual del 4 por 100 al valor catastral atribuible al inmueble. Si el inmueble no dispone de valor catastral, se tomará el valor que se determine reglamentariamente.

- La media de retribuciones dinerarias percibidas por la persona o entidad vinculada en los dos años anteriores por el mismo tipo de arrendamientos, subarrendamientos o constitución o cesión de derechos reales de uso y disfrute.

En caso de que sólo se hubieran percibido este tipo de retribuciones en uno de los dos años anteriores, se tomará en consideración el importe recibido en tal ejercicio.

Cuando el período de percepción de las citadas retribuciones sea inferior al año natural, su importe se elevará al año a los efectos de determinar la cuantía a que hace referencia esta letra.

La exoneración prevista en este apartado estará condicionada al cumplimiento, para cada una de las operaciones, de los requisitos que se establezcan reglamentariamente y a que los obligados tributarios declaren el valor de las citadas operaciones, al menos, por el importe de los umbrales que se establecen en las letras a), b) y c) anteriores.

Lo dispuesto en este apartado será igualmente de aplicación en el caso de las entidades a que se refiere el artículo 12 o cumplan lo dispuesto en la letra a) del apartado 1 del artículo 14 de esta Norma Foral o a las que resulten de aplicación los regímenes especiales de las entidades con actividad cualificada de arrendamiento de inmuebles y de las sociedades cooperativas, cuando en todos los supuestos cumplan los requisitos a que se refieren las letras b), c) y d) de los apartados 1, 2 y 3 del artículo 13 de esta Norma Foral.

Reglamentariamente podrán adecuarse los importes establecidos en este apartado de conformidad con la evolución general de los precios o en atención a las retribuciones medias que se determinen en función de los estudios y comprobaciones de que disponga la Administración tributaria.

7. Excepcionalmente, cuando el valor de las operaciones a que se refiere el apartado anterior no alcance los umbrales mínimos establecidos en las letras a), b) y c) del mencionado apartado pero los obligados tributarios puedan demostrar que la exigencia de obligaciones de documentación les supondría una carga administrativa desproporcionada y cumplan el resto de requisitos establecidos reglamentariamente para cada una de las operaciones, podrán solicitar a la Dirección General de Hacienda que les exima de cumplir estas obligaciones.

Reglamentariamente se determinará el procedimiento para la exoneración de las obligaciones de documentación previsto en este apartado.

8. Lo dispuesto en las letras d) y g) del apartado 5 y en los apartados 6 y 7 anteriores, no será de aplicación respecto de las siguientes operaciones:

- a) Las realizadas con personas o entidades vinculadas residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el contribuyente acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.
- b) Las operaciones en las que se aprecie la concurrencia de lo previsto en los artículos 14 ó 15 de la Norma Foral 2/2005, de 8 de marzo, General Tributaria del Territorio Histórico de Gipuzkoa.
- c) Los demás supuestos en los que reglamentariamente se establezca un régimen específico de acreditación del valor de las operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas.

9. La exoneración de las obligaciones de documentación a que se refiere el presente artículo no impedirá que la Administración tributaria pueda comprobar el valor normal de mercado aplicable a las operaciones vinculadas de que se trate y dictar, en su caso, los actos administrativos de liquidación correspondientes.

No obstante, el obligado tributario no podrá ser objeto de sanción por este motivo, en la medida en que haya aplicado a dichas operaciones, al menos, los valores resultantes de la aplicación de los umbrales mínimos previstos en el apartado 6 de este artículo, o unos superiores.

Así mismo el Artículo 44 redacta el tratamiento de las operaciones entre personas o entidades vinculadas: Prestaciones de servicios intra-grupo y acuerdos de reparto de costes.

3. ¿Cómo funciona en Iparralde?

El empresario español que abre una sucursal en Francia está sometido a las mismas obligaciones relativas a las profesiones reguladas que los nacionales. Antes de iniciar las trámites administrativos de creación de empresa, es necesario comprobar si la profesión que se quiera ejercer en Francia es o no una profesión regulada. Después, en su caso, conviene solicitar la homologación de los títulos o de la experiencia profesional a la autoridad competente.

Una vez reconocido el título en Francia, se pueden iniciar los trámites propiamente dichos de creación de la empresa. La constitución de una empresa en Francia se tolera pero queda sometida a un procedimiento bastante riguroso. Es por ello que se crearon por el decreto de 18 marzo de 1981 los CFE (centros de trámites de empresas), cuyo objetivo es reagrupar en un expediente único las diversas declaraciones que las empresas deben formalizar en el momento de su creación, de su cambio de situación o de su cesación de actividad. Los CFE contribuyen a facilitar y a acelerar "el recorrido administrativo" de los creadores de empresas permitiéndoles depositar en un mismo lugar, "ventanilla única", de una sola vez, el expediente único, es decir, las declaraciones que han de formalizar. El procedimiento se simplifica para el empresario, que no deberá realizar trámites idénticos ante diversos organismos. Además, la mayoría de los CFE permiten realizar los trámites de inscripción por internet, sin que el empresario tenga que desplazarse. Se trata de los centros integrados en la red CFE-NET.

Desde una perspectiva jurídica, para empezar las operaciones, el empresario español deberá depositar un expediente de solicitud de inscripción de su empresa en el centro de trámites de empresas competente. Este servicio es gratuito. Los CFE de las Cámaras de Comercio e Industria y de las Cámaras de Oficios pueden proponer al empresario una asistencia complementaria optativa (asesoría, ayuda a la preparación del expediente...) de pago. Las tarifas se publican en cada CFE.

No es obligatorio dirigirse a un solo y único CFE. Todo depende del tipo de empresa que se quiera crear, así como del lugar del que Ud. dependa en un plano jurídico o del lugar donde se encuentre la sede social de un establecimiento principal o secundario. Para determinar el CFE competente, se puede consultar el sitio Web siguiente: www.sirene.tm.fr/annuaire.cfe. En términos generales, si Ud. es un comerciante o industrial, una sociedad mercantil (SA, SAS, SARL, EURL...) que no ejerce una actividad artesanal ni agrícola, una agrupación de interés económico u otras personas jurídicas que deben inscribirse en el Registro mercantil y de las sociedades, depende del CFE de la Cámara de Comercio e Industria. En el caso en que sea una persona física o una sociedad sometida a la inscripción en el repertorio de oficios (empresas artesanal), una sociedad mercantil : SARL, EURL, SA, SAS, SNC, una sociedad en comandita que ejerce una actividad artesanal, depende del CFE de la Cámara de Oficios. Si es una sociedad de ejercicio liberal : SELARL, SELAFA, SELCA, sociedad civil : SCI, SCM, SCP..., con excepción de las sociedades que ejercen una actividad artesanal o agrícola, un establecimiento público industrial y comercial, una agrupación de interés económico y una agrupación europea de interés económico (GIE y GEIE), cualquiera que sea el

objeto social, depende del CFE de la secretaría de los Tribunales de Comercio. Si es miembro de una profesión liberal (regulada o no) ejerciendo en empresa individual o si es un empresario cuya empresa no está inscrita en el Registro Mercantil y de las Sociedades o inscrita en el repertorio de oficios (ej : sindicatos profesionales), depende del CFE del URSSAF. Si es artista - autor, sometido al IVA, al impuesto sobre la renta por conducto de los BIC o al IS y no pertenece a las categorías antes mencionadas (asociación, arrendador de locales amueblados, sociedades participativas...), su CFE es el del Centro de Impuestos. Si es una empresa inscrita en el registro de los artesanos barqueros, su CFE es el de la Cámara Nacional de Artesanos Barqueros. Finalmente, si es una persona física o jurídica que ejerce a título principal actividades agrícolas, depende del CFE de la Cámara de Agricultura. Si su actividad es a la vez comercial y artesanal, estará inscrito de manera simultánea en el Registro Mercantil y de las Sociedades y en el repertorio de oficios. Únicamente el CFE de la Cámara de Oficios es competente para recibir su declaración.

Conviene dirigirse al CFE en diversos momentos : durante la creación de la empresa; durante la abertura, la transmisión o el cierre de un establecimiento nuevo ; con ocasión de modificaciones relativas a : la explotación individual (cambio de nombre, de situación matrimonial, referencia al cónyuge colaborador) ; la persona jurídica (modificación de la denominación, de la forma jurídica, del capital, del objeto, del plazo, cambio de personal directivo, de socios...) ; la actividad de la empresa (extensión, compra...) ; durante de la cesación total de la actividad de la empresa. Advertencia : algunos trámites no se realizan ante el CFE sino que deben efectuarse por el empresario, en particular en lo que se refiere a las profesiones reguladas (ejemplos : licencia o autorizaciones relativas a las homologaciones de títulos), a la regulación del cambio de divisas, la obtención de las tarjetas de comerciantes por los extranjeros, la búsqueda de precedente ante el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI), la inscripción de los estatutos en el centro de impuestos, las declaraciones relativas a las publicidades distintas de las que figuran en el registro Mercantil y de las Sociedades : RCS (por ejemplo, las inscripciones de garantía subsidiaria o de privilegios sobre el fondo de comercio), la publicidad en un diario de anuncios legales, la declaración provisional de la tasa profesional (antes del 31 de diciembre) ante el Centro de Impuestos con, en su caso, una solicitud de exoneración (en el caso en que la empresa cumpla las condiciones exigidas), la afiliación a un centro de medicina del trabajo (para los empresarios) y el alta a una cobertura social para las profesiones liberales.

Los trámites administrativos que conviene realizar ante la Cámara de Comercio y de Industria no son muy gravosos. En primer lugar, conviene determinar si el empresario español ya ejerce en España o si quiere crear su primer establecimiento en Francia.

El empresario español ya está establecido en España.

Este caso es frecuente: un empresario español que tiene una o varias empresas en España quiere crear un establecimiento en Francia. Tendrá que realizar trámites administrativos precisos. Advertencia: los documentos que se exigen no son los mismos según se trate de la creación de una empresa individual o de la creación de una sociedad.

- Si desea crear una empresa individual, el CFE exigirá ciertos justificantes necesarios para la constitución del expediente :
 - 1 copia del carnet de identidad o del pasaporte vigente;
 - 1 "Certificado de Antecedentes Penales" (solicitud en España);
 - 1 declaración de ausencia de condena penal que ha de formalizarse y firmarse en el CFE;
 - 1 extracto del acto de matrimonio, (original) que ha de solicitarse en el lugar donde tuvo lugar el matrimonio (si la persona está casada);
 - 1 copia del contrato matrimonial (si la persona está casada);
 - 1 información fiscal ("P0") debidamente rellenada (entrar en contacto para ello con los organismos competentes en materia de impuestos) ;
 - 1 formulario de elección del organismo de enfermedad;
 - 1 copia del contrato de arrendamiento firmado por ambas partes.
 - 1 pago de los gastos de secretaría : 62.40 euros ;
 - 1 pago de las prestaciones de asistencia al cumplimiento de los tramites ante la CCI : 60 euros aproximadamente;
 - En el caso en que la persona sea un "autónomo" en España, podrá beneficiarse de los documentos de exoneración de las cotizaciones de enfermedad y URSSAF.

- Si desea crear una sociedad, los requisitos son más complejos y conviene distinguir dos casos :
 1. El gerente de la sociedad en España es también el representante legal del establecimiento en Francia : la lista de los justificantes necesarios para la constitución del expediente es la siguiente :
 - 1 copia del carnet de identidad o del pasaporte vigente del representante legal ;
 - 2 copias de los estatutos en español certificadas por el representante legal español ;
 - 1 declaración de ausencia de condena penal que ha de formalizarse y firmarse en el CFE ;
 - 1 información fiscal ("MO") debidamente rellenada ;
 - 1 copia del carnet de residencia en Francia si el representante legal reside en Francia ;
 - 1 formulario de elección del organismo de enfermedad (si el gerente es mayoritario) ;
 - 1 documento que justifique de la ocupación del local (copia del contrato de arrendamiento, contrato de domiciliación, autorización del propietario del local ...) ;
 - 2 copias de los estatutos traducidos en francés y certificadas por el representante legal español ;

- 1 extracto de inscripción de la persona jurídica extranjera : se trata del "Certificado del Registro Mercantil" (original) ;
 - 1 traducción del "Certificado del Registro Mercantil" en francés ;
 - 1 pago de los gastos de secretaría : 84,24 euros ;
 - 1 pago de las prestaciones de asistencia al cumplimiento de los tramites ante la CCI : 60 euros aproximadamente.
2. El gerente en España nombra a alguien para representarle : se trata del "representante permanente" : los justificantes necesarios para la constitución del expediente no son los mismos :
- 1 copia del carnet de identidad o del pasaporte vigente del representante legal ;
 - 2 copias de los estatutos en español certificadas por el representante legal español ;
 - 1 declaración de ausencia de condena penal que ha de formalizarse y firmarse en el CFE ;
 - 1 información fiscal ("MO") debidamente rellena ;
 - 1 copia del carnet de residencia en Francia del representante permanente en el caso en que resida en Francia.
 - 1 formulario de elección del organismo de enfermedad (si el gerente es mayoritario) ;
 - 1 documento que justifique de la ocupación del local ;
 - 2 copias de los estatutos traducidos en francés y certificadas por el representante legal español ;
 - 2 cartas de nombramiento del representante permanente ;
 - 1 poder nominativo ;
 - 1 extracto del "Certificado del Registro Mercantil" (original) ;
 - 1 traducción del "Certificado del Registro Mercantil" en francés ;
 - 1 pago de los gastos de secretaría : 84,24 euros ;
 - 1 pago de las prestaciones de asistencia al cumplimiento de los tramites ante la CCI: 60 euros aproximadamente.

Nota: para los comercios ambulantes, conviene añadir una copia de la autorización provisional expedida por el prefecto.

El empresario español quiere crear su primer establecimiento en Francia.

En este caso, conviene distinguir la circunstancia de la creación de una empresa individual y la de la creación de una sociedad.

- Si crea una empresa individual, la lista de los justificantes ante el CFE es la siguiente :
 - 1 copia del carnet de residencia (en el caso en que resida en Francia) o una fotocopia del carnet de identidad o pasaporte vigente (en el caso en que resida en España) ;
 - 1 declaración de ausencia de condena penal que ha de formalizarse y firmarse en el CFE ;
 - 1 extracto del acto de matrimonio (original, que ha de solicitarse en el lugar del matrimonio)
 - 1 copia del contrato de matrimonio ;
 - 1 copia del contrato de arrendamiento del local de negocio;
 - 1 información social ;
 - 1 pago de los gastos de secretaría : 84.24 euros ;
 - 1 pago de las prestaciones de asistencia al cumplimiento de los tramites ante la CCI: 60 euros aproximadamente.

- Si crea una sociedad, los documentos que conviene presentar no son los mismos :
 - 1 copia del carnet de residente (en el caso en que resida en Francia) o una fotocopia del carnet de identidad o pasaporte en vigente (en el caso en que resida en España) ;
 - 1 declaración de ausencia de condena penal que ha de formalizarse y firmarse en el CFE ;
 - 1 copia del contrato de arrendamiento del local de negocio o una autorización del propietario;
 - 2 estatutos originales rubricados y sellados por el centro de impuestos ;
 - 1 certificado de depósito de fondos en el banco ;
 - 2 actas de la asamblea general por las que se nombra al gerente ;
 - 1 imprimado fiscal "M0" ;
 - 1 expediente "TNS" (Trabajador No Asalariado) ;
 - 1 información social, si el gerente es mayoritario ;
 - 1 pago de los gastos de secretaría : 84, 24 euros ;
 - 1 pago de las prestaciones de asistencia al cumplimiento de los tramites ante la CCI: 60 euros aproximadamente.

Advertencia: existe un procedimiento rápido para dar de alta su empresa directamente en la secretaría del tribunal sin pasar por el CFE, en el caso en que éste haya sido avisado a través de un expediente que contenga las informaciones mínimas de identificación o por correo. Este procedimiento, llamado "procedimiento del artículo 3", es útil para los casos urgentes o que presentan alguna dificultad de

interpretación. No debe olvidarse tampoco que los tramites de declaración, modificación o cesación de actividad pueden realizarse por Internet desde el año 2003.

Si quiere realizar una **actividad artesanal** a través de un establecimiento permanente o si la actividad principal se sitúa en Francia, deberá realizar unas prácticas de preparación a la instalación (ley nº82-1091 del 23/12/82). Estas prácticas tienen como objetivo el suministro de informaciones precisas sobre los distintos aspectos de la creación/reanudación de empresa y sobre los comportamientos necesarios para llevar su proyecto a buen puerto. Son previas a la instalación y deben realizarse necesariamente por el jefe de empresa en persona aunque también el cónyuge puede inscribirse (bajo reserva de inscripción y dentro del límite de plazas disponibles).

Durante estas prácticas, se abordan diversos temas relativos a la instalación:

- Las formas jurídicas de la empresa ;
- El aspecto fiscal (régimenes fiscales, IVA) ;
- El aspecto social (régimenes sociales, cotizaciones) ;
- La gestión de la empresa, la financiación ;
- La metodología de la elaboración de un presupuesto previsional ;
- Los trámites de inscripción ;

Las prácticas finalizan con una entrevista individual con un asesor en desarrollo económico durante la cual se le proporcionará una ayuda personalizada en el cumplimiento de los trámites de creación. Duran cinco días, en principio sobre 2 semanas consecutivas. El jefe de empresa deberá pagar 250 euros. En el caso en que venga acompañado por su cónyuge o por un socio, deberá pagar 425 euros.

Se puede solicitar una dispensa con respecto a las prácticas en los casos siguientes:

- Si una razón de fuerza mayor impide al empresario participar, en cuyo caso deberá cumplir con su obligación durante el año siguiente a la fecha de su alta o inscripción ;
- Si el empresario ha cursado una formación a la gestión empresarial de un nivel al menos equivalente al de las prácticas (debe tratarse necesariamente de una formación con un nivel de al menos dos años de estudios superiores en gestión empresarial) ;
- Si el empresario ha estado dado de alta en una cámara consular durante al menos tres años en el o los países en los que ha estado trabajando justo antes (un certificado de la cámara consular en cuestión bastará para demostrarlo) ;
- Si el empresario ha cotizado en una caja de personal ejecutivo durante al menos 3 años (es necesario presentar un justificante).

Póngase en contacto con el CFE de la Cámara de oficios y comuníquelas las informaciones siguientes:

- Apellido, nombre ;
- Fecha y lugar de nacimiento ;
- Dirección y número de teléfono ;
- Actividad prevista ;
- Situación actual (parado, asalariado).

Horarios en Bayona: 8h30-12h00 y 13h30-17h00.

Elementos que han de presentarse con ocasión de las prácticas: tarjeta de asegurado social + calculadora + folleto "guía de instalación".

Una vez realizadas las prácticas, otros trámites deben realizarse ante la cámara de oficios. Dicha cámara distingue también entre la creación de una empresa individual y la creación de una sociedad. Los documentos que conviene aportar cambian según la situación.

- Si desea crear una empresa individual, tendrá que aportar algunos documentos necesarios para la constitución del expediente :
 - 1 fotocopia del carnet de identidad del jefe de empresa ;
 - 1 fotocopia del libro de familia o extracto del acto de matrimonio, en su caso;
 - 1 fotocopia de la sentencia de divorcio si ya ha estado casado ;
 - 1 fotocopia del carnet de residencia ;
 - 1 fotocopia del certificado de las prácticas de iniciación a la gestión;
 - 1 fotocopia de los títulos profesionales ;
 - 1 fotocopia de los certificados de trabajo ;
 - 1 extracto de baja (en caso de inscripción anterior) ;
 - 1 poder (en el caso en que la declaración se realice por un tercero) ;
 - 1 firma del cónyuge colaborador (en su caso) ;

En caso de compra, alquiler, administración, donación, atribución o reparto, el CFE exigirá además :

- 1 fotocopia del acto ;
- 1 fotocopia del diario de anuncios legales o 1 certificado de publicación ;
- 1 certificado de ausencia de condena con referencia a la filiación ;
- 1 comunicación de las listas nominativas a terceros ;
- 1 ficha "informaciones obligatorias para cualquier inscripción" ;
- 1 derecho de inscripción de 185 euros que ha de pagarse por talón, tarjeta bancaria o en metálico.

- Para crear una sociedad, tendrá que aportar :
 - 2 extractos de acto de nacimiento con menos de tres meses de vigencia ;
 - 2 fotocopias del carnet de identidad ;
 - 2 fotocopias del libro de familia (EURL o gerente mayoritario) ;
 - 2 certificados de no condena con referencia a la filiación ;
 - 2 fotocopias del carnet de residencia ;
 - 1 fotocopia del certificado de las prácticas de iniciación a la gestión;
 - 1 fotocopia de los títulos profesionales ;
 - 1 fotocopia de los certificados de trabajo ;
 - 1 extracto de baja (en caso de actividad anterior) ;
 - 2 poder (en el caso en que la declaración se realice por un tercero) ;
 - 2 originales + 1 fotocopia de los estatutos de la sociedad sellados por los servicios fiscales ;
 - 1 fotocopia de las cuatro primeras páginas de los estatutos que hagan referencia al reparto de las participaciones sociales destinadas a la Caja de Seguro de Vejez ;
 - 2 ejemplar + 2 fotocopias del acta de la asamblea general por la que se nombra al gerente (salvo que dicho nombramiento figure en los estatutos) ;
 - 1 original + 1 fotocopia del diario de anuncios legales que contenga la constitución de la sociedad (o del certificado de publicación) ;
 - 2 fotocopias del certificado del depósito de fondos ;
 - En caso de aportación de fondos : 2 actas de aportación (salvo que figure en los estatutos) + 1 copia + 2 fotocopias del informe del comisario de los aportaciones ;
 - En caso de creación de fondos : 2 fotocopias del título de propiedad del local a nombre de la sociedad, o autorización del propietario establecida a nombre de la sociedad, o contrato de arrendamiento establecido a nombre de la sociedad ;
 - En caso de compra, alquiler, administración, donación, atribución o reparto: 1 original (o un certificado) del acto + 1 fotocopia + 2 fotocopias del diario de anuncios legales o 2 certificados de publicación + 2 fotocopias del título de uso del local (si no queda explicitado en el acto);
 - 1 comunicación de listas nominativas a terceros ;
 - 1 ficha "informaciones obligatorias para cualquier inscripción" ;

- 1 derecho de inscripción a la Cámara de oficios con un importe de 200 euros, que ha de pagarse por talón, tarjeta bancaria o en metálico ;
- 1 derecho de inscripción a la secretaría del Tribunal de Comercio con un importe de 84.24 euros (en caso de creación de fondo) o de 239.56 euros (en caso de compra, alquiler o administración).

Advertencia: si, además de una prestación de servicio, el artesano vende productos relacionados con su actividad (por ejemplo, un pintor vende algunos botes de pintura a sus clientes), tendrá que darse de alta en el registro mercantil y de industria. Para ello, tendrá que dirigirse al CFE de la Cámara de oficios, que se encargará de esa inscripción, en particular ante la CCI.

Los gastos abajo mencionados se dan a título de orientación y sólo se aplican a los procedimientos obligatorios. Deberá tener en cuenta, en su caso, los gastos siguientes:

- De asistencia al cumplimiento de los trámites (propuestos por los CFE) ;
- De asesoría por profesionales, de redacción de los estatutos ;
- De depósito de marca, de búsqueda de antecedente des denominaciones comerciales y marcas ;
- intervención de un comisario de las aportaciones, etc...

Los gastos de inscripción de una empresa individual (procedimientos obligatorios) no son muy elevados.

Empresa comercial.

- Inscripción en el RCS, aproximadamente 62.40 euros en 2014
- gastos de tramitación en el CFE, aproximadamente 60 euros en 2014

Advertencia: los gastos cambian en caso de compra de un fondo de comercio o de arrendamiento y alcanza entonces los 140.02 euros en 2014.

Empresa artesanal

- inscripción en el registro de oficios, aproximadamente 185 euros para el año 2014
- prácticas de preparación a la instalación, 250 euros para el año 2014

N. B. Las empresas sometidas a la doble inscripción al Registro Mercantil / Repertorio de oficios acumulan los derechos de inscripción antes mencionados.

Profesión liberal

Gratuito.

Agente comercial

- inscripción en el Registro específico de los agentes comerciales, aproximadamente 26.82 euros para 2014 (al Tribunal de Comercio)

Los gastos de inscripción de una sociedad (procedimiento obligatorio) son más elevados.

SARL o EURL:

- Gastos de publicación (diario de anuncios legales), aproximadamente 190 euros en 2014
- Inscripción en el Registro Mercantil y de las Sociedades (incluido el depósito de los actos) : 84.24 euros en 2014
- Gastos de tramitación en el CFE, aproximadamente 60 euros en 2014

Advertencia: estos gastos cambian en caso de compra de un fondo de comercio o de arrendamiento y alcanzan entonces los 254.82 euros en 2014.

SA - SAS:

- Gastos de publicación (diario de anuncios legales), aproximadamente 230 euros en 2014.
- Inscripción en el Registro Mercantil y de las Sociedades (incluido el depósito de actos) : 84.24 euros en 2014
- Gastos de tramitación en el CFE, aproximadamente 60 euros en 2014

Advertencia: estos gastos cambian en caso de compra de un fondo de comercio o de arrendamiento y alcanzan entonces los 254.82 euros en 2014.

Para más informaciones, consultar el CFE competente o el portal de la creación de empresas: <http://www.apce.com>.

4. Profesionales y administraciones competentes

CFE de la CCI de Bayona País Vasco:

50-51, allées Marines, 64102 Bayonne.

Tel.: => secretaria general de la CCI : 00-33-5-59-46-58-67.

=> CFE: 00-33-5-59-46-59-61.

Horarios de apertura al público del CFE:

- del lunes a jueves de 8 h 30 a 11h30 y de 13h45 a 16h30;

- el viernes de 8 h 30 a 11 h 30.

Email: cfe@bayonne.cci.fr

CFE de la Cámara de oficios

25 boulevard d'Aritxague

64100 Bayonne

Tel.: 05 59 55 12 02

Email: cferm.bayonne@cma64.fr

Cámara de comercio de Gipuzkoa

Av. de Tolosa Hiribidea, 75

20018 Donostia, Gipuzkoa

Telf. 943 00 03 00

info@camaragipuzkoa.com

5. ¿Qué destacamos?

Los trámites para el ejercicio en Francia del comercio, de la artesanía o de cualquier otra actividad independiente son más o menos gravosos en función del tipo de actividad y la forma elegida (sociedad o empresa individual); ocasionan gastos diversos según la prestación solicitada (ayuda de expertos ante los CFE, abogados...).