

## CONTRATACIÓN Y SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL. ESTRUCTURAS SOCIETARIAS INTERNACIONALES

Carlos Sancho

La finalidad de los IESE Occasional Papers es presentar temas de interés general a un amplio público.

**IESE Business School – Universidad de Navarra**

Avda. Pearson, 21 – 08034 Barcelona, España. Tel.: (+34) 93 253 42 00 Fax: (+34) 93 253 43 43

Camino del Cerro del Águila, 3 (Ctra. de Castilla, km 5,180) – 28023 Madrid, España. Tel.: (+34) 91 357 08 09 Fax: (+34) 91 357 29 13

Copyright © 2011 IESE Business School.

# CONTRATACIÓN Y SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL. ESTRUCTURAS SOCIETARIAS INTERNACIONALES

Carlos Sancho<sup>1</sup>

## Resumen

La internacionalización de la empresa supone desde, el punto de vista jurídico, la preparación y redacción de diversos tipos de contratos que incluyen aquellos aspectos peculiares del comercio entre compañías mercantiles de distinta nacionalidad.

Este documento describe los conceptos jurídicos fundamentales en el comercio internacional de forma progresiva. El empresario exporta a través de un contrato de compraventa internacional directamente, a través de un distribuidor o mediante un agente.

Asimismo, expone los distintos acuerdos societarios que puede adoptar el empresario cuando tiene cierta vocación de permanencia en otro territorio.

Por último, explicamos el funcionamiento de los tratados de doble imposición.

El documento incluye un ejemplo y se acompaña de un caso práctico que incorpora un modelo de contrato, así como referencias bibliográficas.

**Palabras clave:** exportación, Incoterms, sociedad europea y doble imposición.

<sup>1</sup> Profesor Asociado, Dirección Financiera, IESE

# ÍNDICE

## CONTRATACIÓN Y SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL. ESTRUCTURAS SOCIETARIAS INTERNACIONALES

1.	CONTRATACIÓN Y SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL	
A.	Contratos de mediación	Pág. 2
B.	Contratos de agencia	Pág. 3
C.	Contratos de distribución	Pág. 5
D.	Contratos de <i>joint venture: equity joint venture/non-equity joint venture</i>	Pág. 5
E.	Contratos de agrupación. AEIE/Sociedad Europea	Pág. 8
2.	ESTRUCTURAS SOCIETARIAS INTERNACIONALES	
A.	Establecimientos permanentes	Pág. 12
B.	Filiales y sucursales	Pág. 13
C.	Entidades de tenencia de valores extranjeros	Pág. 14
D.	Estructuras <i>Off Shore</i>	Pág. 16
E.	Fiscalidad internacional: precios de transferencia	Pág. 16
F.	Convenios para evitar la doble imposición internacional	Pág. 18
3.	CASO PRÁCTICO	Pág. 22
4.	REFERENCIAS	Pág. 31

# CONTRATACIÓN Y SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL. ESTRUCTURAS SOCIETARIAS INTERNACIONALES

## 1. CONTRATACIÓN Y SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL

### A. Contratos de mediación

Se denomina contrato de mediación al contrato por el cual una de las partes, el mediador, se obliga a indicar a la otra parte, el cliente, llamado usualmente mandante, la oportunidad de concluir un determinado negocio jurídico con un tercero, el mediatario, o a servirle de intermediario en una negociación, a cambio de una retribución o remuneración, también denominada comisión o premio, que se obliga a pagar al corredor, siempre que se concluya el negocio jurídico como consecuencia de su intervención.

Los elementos personales de este contrato son el cliente, por una parte, y el corredor o mediador, por otra.

El dador de la orden es el cliente del corredor, es decir, la persona que acude al mediador solicitando sus servicios o la que los acepta cuando la iniciativa ha salido de dicho mediador, y quien asume la obligación de retribuirle si resulta que con su gestión mediadora se concluye el negocio jurídico querido.

El cliente puede ser una persona física o natural o una persona jurídica, como por ejemplo una sociedad civil o mercantil o una pluralidad de ellas si es necesario que tenga capacidad general para contratar u obligarse conforme a las normas generales del Código Civil. Tanto en el caso de las personas físicas como de las jurídicas, es necesario acreditar que cada una de las partes intervinientes en el contrato se encuentra capacitada para realizarlo.

La otra parte contratante de este negocio jurídico es el denominado mediador, que es el sujeto que generalmente recibe el encargo de una persona de desarrollar una actividad dirigida a indicarle al cliente la ocasión de concluir un negocio o de servirle de intermediario con un tercero para la celebración directamente entre ellos de un determinado contrato, recibiendo una retribución si se realiza el contrato previsto.

El mediador también puede ser una persona natural o jurídica, o incluso puede haber una pluralidad de corredores.

Características:

- a) Actuación independiente del corredor.  
El corredor actúa con total independencia respecto a las futuras partes del contrato que se quiere concluir y no se encuentra ligado a ellas por vínculos de dependencia, de subordinación o de representación alguna.
- b) No obligación para el corredor de obtener el resultado deseado.
- c) No conclusión de contratos por parte del corredor.  
El mediador no concluye contratos, simplemente aproxima a las partes interesadas en hacerlo, quedando fuera, al margen del contrato cuya realización ha facilitado.
- d) La retribución al corredor solo procede cuando el contrato se concluye por su intermediación.

## B. Contratos de agencia

La Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre contrato de agencia, (en adelante, LCA), incorporó al Derecho español, con algunas desviaciones, el texto de la Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes, regulando *ex novo* el contrato de agencia y dotándolo de un régimen jurídico propio del que carecía anteriormente, pues se asimilaba al contrato de comisión mercantil, siendo en tal sentido sumamente ilustrativa su exposición de motivos.

Esta Ley define el contrato de agencia, en su artículo 1, como aquel por el que «una persona, natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones».

La Ley española, en lugar de definir, como hace la Directiva, la figura del «agente comercial», ofrece un concepto del «contrato de agencia» de mayor amplitud, al referirse a «actos u operaciones de comercio» y no solamente a compraventa de mercancías, lo que encaja más con la realidad actual del comercio, en el que puedan darse actuaciones de intermediación respecto de operaciones distintas de compraventa (contratos de *leasing*, de servicios...).

En esta definición se localizan los principales elementos de este contrato (típico en nuestro ordenamiento jurídico). De entre ellos, destacan:

Por un lado, la presencia de los sujetos fundamentales en la operación: el agente y el principal.

Por otro lado, la previsión de que el agente, en tanto que empresario independiente, pueda actuar en un determinado territorio, con o sin representación del principal. Pudiendo ser considerado, en atención a este extremo, como un simple negociador o un estimulador de acuerdos.

Y, por último, la determinación de las principales obligaciones de cada una de las partes que intervienen en el contrato.

Para que el contrato sea válido, no se puede exigir que el agente esté inscrito como tal en ningún registro administrativo ni corporativo, pues cualquier empresario puede realizar libremente esta función.

El contenido esencial del contrato es la actividad de promoción continuada o estable de actos y operaciones de comercio. Y esta promoción puede ir acompañada, en algunos casos, de la obligación adicional de concluir esas mismas operaciones en representación del empresario principal. El agente debe realizar esa actividad de forma genérica, sin esperar a recibir encargos concretos.

Además, estas funciones básicas del agente pueden ir unidas a otras, tales como recibir pagos, hacer entregas, acoger reclamaciones destinadas al empresario principal, etc.

La función económica del contrato es responder a la necesidad de ampliar con carácter permanente el círculo de la clientela, combinando al mismo tiempo la carga que supone el sueldo fijo de un empleado situado en un emplazamiento distinto al de la empresa. Con este fin, se persigue facilitar una colaboración estable y duradera entre los empresarios, por un plazo determinado o indefinido. Si nada se establece, la duración del contrato será indefinida (art. 23 LCA). Siempre es una colaboración remunerada (art. 11 y ss. LCA), por lo que se trata de un contrato oneroso. Y es además consensual, por el que basta el simple consentimiento de ambas partes para que se considere eficazmente celebrado, aunque existe la posibilidad de compelerse a formalizarlo por escrito (art. 22 LCA). Además, es un contrato que se celebra *intuitu personae*, pues está basado en una relación de confianza.

Es un contrato de duración, como contrapuesto a otros contratos de ejecución instantánea. Por ello, la actividad de promoción debe ser continuada y estable, aunque no es imprescindible que sea permanente (piénsese, por ejemplo, en la agencia sobre productos de temporada). Ésta es la diferencia fundamental con los contratos de comisión y mediación, en los que el comisionista se obliga a concluir y el mediador a promover una operación concreta y no a realizar una actividad duradera como en el caso del agente. Además, las características de la duración tienen como consecuencia que, a diferencia de los contratos mencionados, en el contrato de agencia todos los actos del agente responden a una única obligación.

El contrato de agencia es pues el instrumento más utilizado por empresas de comercio internacional para lograr la introducción de sus productos en zonas no explotadas comercialmente, como alternativa a otros canales de distribución. Mediante dicho contrato se encarga a una persona, física o jurídica, la promoción, de forma activa y continuada, de las ventas de dichos productos a cambio de una contraprestación económica, normalmente en forma de comisión porcentual, pudiendo realizar dicha labor simultáneamente para varias empresas o para una sola, y, a su vez, en competencia con otros agentes o bien en exclusiva para la zona o territorio asignado.

Entre los aspectos que hay que fijar en un contrato de agencia, están:

Autonomía.

Permanencia y estabilidad.

Facultades de negociar y/o concluir operaciones por cuenta ajena.

Carácter remunerado.

Derechos y obligaciones: el capítulo II de la Directiva 86/653/CEE impone, tanto al agente como al empresario, una serie de derechos y obligaciones básicas.

Terminación del contrato.

Indemnizaciones: justificación y naturaleza, indemnización por clientela, indemnización por daños y perjuicios, inexistencia y pérdida del derecho a indemnizaciones.

Pautas de la formalización de un contrato internacional de agencia: localización, contacto y preselección, elección, contrato por escrito y ley aplicable al mismo.

## C. Contratos de distribución

El contrato de distribución carece de una legislación uniforme a nivel internacional. Pese a ello, el contrato de distribución es, junto con el contrato de agencia comercial, el mecanismo más utilizado para la introducción de productos en mercados extranjeros, mediante el cual unos revendedores organizan la distribución de los productos de un fabricante en un país determinado. El concesionario no es un intermediario, sino un comerciante que compra para revender en su nombre o por su cuenta, aun cuando en la práctica de los negocios se le llame agente.

Los elementos de mayor relieve para la definición de este contrato son la exclusiva de reventa que en el mismo se establece a favor del concesionario y la actuación de éste en nombre y por cuenta propia. Esta exclusiva de reventa y actuación en nombre y por cuenta propia constituyen los elementos esenciales del contrato, que caracterizan a este tipo contractual, diferenciándolo de otros.

Puede definirse el contrato de distribución exclusiva o de concesión como aquel concertado entre dos operadores económicos, por el que uno de ellos se compromete a comercializar, en nombre y por cuenta propia, los productos del otro, concediéndole este último a aquel la exclusiva de reventa de tales productos dentro de una zona geográfica determinada, bajo las directrices y supervisión del concedente.

Las principales características del contrato de distribución exclusiva o concesión son: contrato de adhesión, mercantil de colaboración, normativo, de duración, *intuitu personae*.

El concesionario o distribuidor se ocupa de la promoción y/u organización de la distribución en un determinado territorio.

Se suele conceder por parte del fabricante la exclusividad sobre un determinado territorio.

El contrato se basa en una relación de fidelidad y mutua confianza entre las partes. No existe una regulación uniforme a nivel internacional, e incluso en muchos países es una figura contractual no regulada específicamente.

El contrato de distribución se ve afectado por las normas del derecho de la competencia, por cuanto algunas de sus cláusulas podrían ser contrarias al mismo y por tanto no serían válidas (Reglamentos CEE 1983/83 y 1984/84, restricciones y obligaciones permitidas (lista blanca), restricciones y obligaciones no permitidas (lista negra), respectivamente).

## D. Contratos de *joint venture*: *equity joint venture/non-equity joint venture*

La complejidad del comercio internacional obliga a los comerciantes a buscar fórmulas flexibles y adaptadas a sus necesidades, así como diferentes de las estructuras societarias más tradicionales, habitualmente diseñadas por los Estados para las situaciones de carácter interno.

De esta necesidad surgen fórmulas como la *joint venture*, que encuentra su fundamento en la propia voluntad manifestada por diversas entidades de, durante un periodo habitualmente limitado, desarrollar conjuntamente una actividad empresarial, esto es, producir, prestar un servicio o realizar una obra.

Las principales características de esta figura contractual son:

- 1) La autonomía de la voluntad de las partes que intervienen.
- 2) La independencia, tanto en términos económicos como jurídicos, de las empresas participantes.
- 3) El control en común de la labor que desarrolla la *joint venture*.

Los tipos principales de *joint venture* son la *equity joint venture* la *non-equity joint venture*

#### D.A. EQUITY JOINT VENTURE

La primera fórmula, también conocida como *Corporation*, societaria o, incluso, denominada «filial común», supone un cierto grado de permanencia, al implicar la creación de una sociedad en la que participarán diferentes empresas con el objeto de desarrollar un proyecto acordado previamente. La sociedad creada será distinta de las empresas participantes.

Tres son, por tanto, los elementos fundamentales de este tipo de *joint venture*:

- a) Por un lado, el «acuerdo base» en el que las empresas participantes pactan crear, de forma conjunta, la sociedad *joint venture*. Este acuerdo se vería regulado, debido a su naturaleza contractual, por lo dispuesto en el Convenio de Roma de 1980.
- b) Por otro lado, los llamados «contratos satélites» dan contenido a las actividades previstas en el acuerdo base. Estos acuerdos también se ordenarán por medio de lo dispuesto en el Convenio de Roma de 1980.

A este respecto, tal como ha señalado un sector doctrinal, la estrecha vinculación con el acuerdo base podrá ser tenida en consideración para determinar su ley aplicable, aunque ello no será determinante para vincular ambos contratos al mismo ordenamiento jurídico estatal.

- c) Por último, la constitución de la sociedad *joint venture*, por medio de la que se instrumentaliza la cooperación empresarial, se ordenará por medio de su ley personal, en virtud del art. 9.11.I del Código Civil (CC). Una ley que se verá determinada, en nuestro caso, según los criterios antes analizados; esto es, el artículo 8 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobada por Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.

#### D.B. NON-EQUITY JOINT VENTURE

La segunda forma de *joint venture*, también denominada contractual, significaría un menor grado de estabilidad y, por tanto, estar diseñada para llevar a cabo actividades de tipo puntual. Y ello debido a que no suele implicar la creación de una entidad autónoma, sino desarrollarse por medio de contratos. De esta manera, su régimen jurídico se determinaría de conformidad con las soluciones previstas en el Convenio de Roma de 1980.

Se trata de una cooperación estructurada entre dos o más compañías de distintos países en que los miembros combinan algunos de sus recursos para una empresa o proyecto común manteniéndose económicamente independientes.

Para un correcto encuadre de las distintas tipologías contractuales a las que puede recurrirse ante un proyecto de cooperación entre empresas, o de *joint venture*, será preciso tener en cuenta, con carácter previo, los siguientes aspectos:

- a) El objeto de la cooperación proyectada, que puede ser, entre otros, realizar exportaciones en común, investigación conjunta, participar en un concurso internacional o la construcción de una planta llave en mano.
- b) Grado de integración deseado por las empresas que vayan a cooperar, según sigan manteniendo o no independencia funcional.
- c) Medios que precisan poner en común para el proyecto de que se trate.
- d) Carácter, temporal o duradero, del vínculo que entre las empresas participantes vaya a establecerse.
- e) Propósito de crear o no un ente nuevo, con personalidad jurídica propia e independiente de las empresas que vayan a cooperar.
- f) Compromiso de compartir los riesgos de la cooperación proyectada o no.

Competencia. Control de las operaciones de concentración.

Estructura del contrato de *joint venture* internacional:

Artículo 1. Definiciones contractuales

Artículo 2. Objeto de la *joint venture*

Artículo 3. Aportaciones de las partes

Artículo 4. Responsabilidad por aportación

Artículo 5. Compromisos técnicos o comerciales de las partes

Artículo 6. Decisiones adoptadas por las partes y el comité de gestión

Artículo 7. Cuentas

Artículo 8. Auditores

Artículo 9. Representación

Artículo 10. Responsabilidad

Artículo 11. Incumplimiento de obligaciones

Artículo 12. Participación en beneficios y pérdidas

Artículo 13. Acceso a información

Artículo 14. Cambio en el control de una parte de la *joint venture*

Artículo 15. Cesión del contrato

Artículo 16. Resolución anticipada

Artículo 17. Duración

Artículo 18. *Hardship*

Artículo 19. Exoneración de cumplimiento y responsabilidad en caso de impedimento para cumplir (fuerza mayor)

Artículo 20. Activos intangibles y/o derechos de propiedad intelectual

Artículo 21. Deber de promover los intereses de la *joint venture* y no competir con éste

Artículo 22. Prevención y solución de bloqueo

Artículo 23. Ley aplicable y principios rectores

Artículo 24. Solución de controversias

Artículo 25. Disposiciones varias

## E. Contratos de agrupación: AEIE/Sociedad Europea

### A. AGRUPACIÓN EUROPEA DE INTERÉS ECONÓMICO

#### a) Introducción

La agrupación europea de interés económico (AEIE) se encuentra regulada por lo dispuesto en el Reglamento (CEE) 2137/1985, del Consejo, de 25 de julio, relativo a la constitución de una agrupación europea de interés económico. Aunque, desde una perspectiva interna española, hay que tomar en consideración también la Ley 12/1991, de Agrupaciones de Interés Económico.

De lo dispuesto en los arts. 1 a 3 del Reglamento se deriva que la AEIE es una entidad con capacidad y personalidad propia, nacida de un contrato de agrupación, suscrito por diversas empresas, cuya finalidad será facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros en el mercado europeo. De tal modo que:

- 1) Por una parte, esta figura es concebida como una estructura societaria de carácter mercantil de tipo personalista, jurídicamente independiente de las empresas participantes: en otras palabras, de sus socios. Un dato que impide, a modo de ejemplo, que la AEIE pueda participar en las empresas que intervienen en el contrato de agrupación.
- 2) Por otra parte, su función es meramente auxiliar e instrumental con respecto a los socios. Destaca el hecho de que su objetivo no será realizar beneficios para la AEIE, careciendo así de ánimo de lucro para sí misma, sino auxiliar y servir de instrumento de colaboración, con el fin de mejorar, o incrementar, el beneficio de sus miembros.

Sin embargo, es importante señalar que, a pesar de que la AEIE tan solo tiene una función instrumental, sin por ello poder suplir la actividad desarrollada por sus socios, su objeto debe estar necesariamente relacionado con el de los participantes.

Por todo lo expuesto, la doctrina ha destacado que la AEIE es una fórmula jurídico-societaria especialmente apropiada para la cooperación intrasocietaria de carácter internacional, por medio de la cual se fomenta la competitividad de las pymes en el mercado único. La realidad demuestra que cuenta con notable utilización en la práctica.

#### b) Régimen jurídico

Con respecto al régimen jurídico de esta forma societaria destaca, principalmente, que:

- 1) El Reglamento de 1985 solo establece las líneas principales de la AEIE, otorgando una gran importancia a la autonomía de la voluntad de los miembros, manifestada en el contrato de agrupación (arts. 1 a 3).

En ausencia de previsión en el contrato, se acudirá a la legislación del Estado donde se encuentra su sede, que será la encargada de ordenar su funcionamiento interno (art. 2.1). Algo que conduce, en nuestro caso, a la aplicación de la antes mencionada Ley 12/1991.

Junto a ello, para determinar este ordenamiento, en aquellas ocasiones en las que nos encontremos ante un supuesto en el que el Estado en cuestión cuente con varias unidades territoriales, cada unidad territorial será considerada como un Estado (art. 2.2).

- 2) Además, en la normativa comunitaria se contempla que el propio contrato de agrupación habrá de establecer el Estado en donde se situará la sede de la AEIE, debiendo asimismo ser objeto de

inscripción registral en el mismo (art. 6). Este lugar deberá ser, en concreto, el país donde tiene su administración central, bien la propia AEIE, bien uno de sus miembros (art. 12).

- 3) Además, en virtud de lo dispuesto en el Reglamento comunitario, existe la posibilidad de transferir la sede social de un Estado miembro de la UE a otro distinto, sin que ello signifique un cambio de ley aplicable a la AEIE (arts. 13 y 14).

## **B. SOCIEDAD ANÓNIMA EUROPEA**

### **a) Introducción**

La sociedad anónima europea (SE), también denominada *Societas Europea*, constituye un tipo societario supranacional creado con el objetivo de permitir a las empresas que lo deseen la posibilidad de operar en todo el territorio de la Unión Europea con sometimiento a unas mismas normas de Derecho Comunitario, directamente aplicables en todos los Estados miembros.

*La regulación supranacional de la SE se halla contenida en:*

**Reglamento CE/2157/2001**, por el que se aprueba el Estatuto de la sociedad anónima europea, y en el que se establecen las normas básicas de constitución, organización y funcionamiento directamente aplicables a las SE en todos los Estados miembros. El Reglamento de la SE entró en vigor el 8 de octubre de 2004.

**Directiva 2001/86/CE**, que completa el Estatuto de la SE en lo que respecta a la implicación de los trabajadores en la gestión de la sociedad.

*La normativa española, que regula la SE domiciliada en España, se contiene en:*

**Ley de Sociedades de Capital (Real Decreto legislativo 1/2010) (LSC)**, artículos 455 a 494.

**Ley 31/2006**, que regula la implicación de los trabajadores en la SE y en las cooperativas europeas.

*Jerarquía normativa:*

El régimen jurídico aplicable a la SE domiciliada en España es mixto, en el sentido de que en él coexisten normas comunitarias y normas nacionales.

El Reglamento de la SE se limita a establecer un marco legal mínimo común para todas las SE domiciliadas en los Estados miembros, y se remite a la legislación sobre sociedades anónimas del Estado donde la SE tiene su domicilio social.

**El orden de prelación normativo establecido comprende:**

Las disposiciones del propio Reglamento CE/2157/2001, SE.

La LSC, arts. 455 a 494.

La ley que regule la implicación de los trabajadores en las SE.

Los estatutos sociales.

**El sistema de fuentes se completa por los siguientes principios y normas:**

Adecuación a las directivas comunitarias sobre sociedades anónimas (SA) (Reglamento CE/2157/2001, SE, art. 9.2).

Igualdad de trato con las SA (Reglamento CE/2157/2001, SE art. 10).

Actividades específicamente reguladas (Reglamento CE/2157/2001, SE, art. 9.3).

*b) Elementos:*

Se exponen a continuación las particularidades del régimen previsto en relación con los elementos configuradores de la SE domiciliada en España.

*Denominación.* La denominación se ha de consignar en los estatutos de la sociedad. Deberá constar obligatoriamente la sigla SE. No se podrá inscribir en el Registro Mercantil una SE que vaya a tener su domicilio social en España cuya denominación sea idéntica a la de otra sociedad española preexistente. Las sociedades inscritas en un Estado miembro antes de la fecha de entrada en vigor del Reglamento SE, en cuyas denominaciones figure la sigla SE, no están obligadas a modificar su denominación social (Reglamento CE/2157/2001, SE, art. 11; LSC, art. 456; Reglamento del Registro Mercantil [RRM], art. 116.1, según redacción del RD 659/2007, art. único 5 y 403.8.º, según redacción del RD 659/2007 art. único 16).

*Capital.* El capital de la SE domiciliada en España ha de estar dividido en acciones, y cada accionista solo responde hasta el límite del capital que haya suscrito. El capital social se ha de expresar en euros y no puede ser inferior a 120.000 euros (Reglamento CE/2157/2001, SE arts. 4 y 67).

*Domicilio social.* Deben tener su domicilio en España las SE cuya administración central se encuentre localizada dentro del territorio español. Si la sociedad decide dejar de tener su administración central en territorio español, está obligada a regularizar su situación en el plazo de un año. Si transcurrido dicho plazo la sociedad no ha adoptado ninguna medida de regularización, está obligada a acordar su disolución (Reglamento CE/2157/2001, SE, arts. 7 y 64.2; LSC, arts. 458, 459 y 460).

*Objeto social.* La SE es una forma jurídica a través de la cual se puede operar en cualquier sector de actividad (Ley 19/2005, disposición adicional 1.ª).

*Inscripción y publicidad.* La inscripción de los actos y operaciones de una SE domiciliada en España se debe practicar en el Registro Mercantil de la provincia en donde esté el domicilio social. Se han de hacer públicos en el BORME, y, según el caso, en los periódicos de gran circulación en la provincia respectiva.

*c) Constitución:*

La SE domiciliada en España puede constituirse por cualquiera de los procedimientos contemplados en el Reglamento CE/2157/2001, SE, que son los siguientes:

- Mediante la fusión (Reglamento CE/2157/2001, SE, arts. 2.1 y 17 a 31; LSC, arts. 466 y 467 a 470).
- Por medio de la creación de una SE  *Holding* (Reglamento CE/2157/2001, SE, arts. 2.2 y 32 a 34; LSC, arts. 471, 472 y 473).
- A partir de la constitución de una SE filial (Reglamento CE/2157/2001, SE arts. 2.3; 35, 36 y 48).
- Así como gracias a la transformación de una SA ya existente en una SE (Reglamento CE/2157/2001, SE, arts. 2.4 y 37; LSC, arts. 474 y 475).

- Sea cual sea el modo de constitución de SE adoptado, en él se incardina asimismo el procedimiento de negociación de las disposiciones que han de regular la implicación de los trabajadores en la SE (Reglamento CE/2157/2001, SE, arts. 12.2, 4; Directiva 2001/86/CE, del Consejo, arts. 3.6, 4 y 5).

*d) Órganos sociales:*

La estructura orgánica y de gobierno de la SE se halla integrada por:

- *Junta general:* no es un órgano de competencia general, sino que es titular de facultades concretas relativas a los asuntos más trascendentales de la sociedad, permaneciendo, en todo caso, al margen de la gestión y representación de la sociedad. Puede ser convocada en cualquier momento y se ha de reunir al menos una vez cada año civil, dentro de los seis meses siguientes al cierre del ejercicio (Reglamento CE/2157/2001, SE, arts. 52 a 60; LSC, arts. 492, 493 y 494).
- *Órgano de administración:* La SE puede optar entre dos sistemas de administración:
  - I. **Un sistema monista de administración**, con lo que la administración de la SE es llevada por un solo órgano (Reglamento CE/2157/2001, SE, art. 43; LSC, art. 477).
  - II. **Un sistema dual de administración**, conforme al cual la administración de la SE se desempeña por un órgano de administración bicéfalo, compuesto por un órgano de control y un órgano de dirección (Reglamento CE/2157/2001, SE, arts. 39 y 40; LSC, art. 478 y ss.).
- *Implicación de los trabajadores en la gestión de la SE* (Directiva 2001/86/CE, del Consejo, art. 4; Ley 31/2006, sobre implicación de los trabajadores en las sociedades anónimas y cooperativas europeas, arts. 11 y 12).

*e) Traslado del domicilio social: (Reglamento CE/2157/2001, SE, art. 8; LSC, arts. 461 a 464)*

Una de las posibilidades que ofrece la creación de una SE es la de trasladar su domicilio social al territorio de otro Estado miembro. No implica en ningún caso la necesidad de disolver la sociedad para crear una nueva persona jurídica en el Estado miembro de destino.

*f) Cuentas anuales: (Reglamento CE/2157/2001, SE, art. 61).*

Con carácter general, la elaboración de las cuentas anuales de la SE y, en su caso, de las cuentas consolidadas, incluido el informe de gestión adjunto a las mismas, el control y la publicidad de dichas cuentas, se rige por las normas aplicables a las SA constituidas con arreglo a la legislación del Estado miembro en que aquella tiene su domicilio social.

*g) Transformación de una SE en SA: (Reglamento CE/2157/2001, SE, art. 66)*

Una SE puede transformarse en una SA sujeta al ordenamiento jurídico del Estado miembro de su domicilio social. Dicha transformación no da lugar ni a disolución ni a la creación de una nueva persona jurídica.

*h) Disolución, liquidación e insolvencia: (Reglamento CE/2157/2001, SE, arts. 63 a 65)*

En lo referente a la disolución, liquidación, insolvencia y procedimientos análogos, la SE se rige por las disposiciones legales aplicables a las SA constituidas con arreglo a la legislación del

Estado miembro en el que tenga su domicilio social la SE, incluyendo en tal caso las disposiciones relativas a la adopción de decisiones por junta general.

Causa de disolución específica: discrepancia entre el domicilio social y el real (Reglamento CE/2157/2001, SE, arts. 7 y 64; LSC, art. 460).

## 2. ESTRUCTURAS SOCIETARIAS INTERNACIONALES

### A. Establecimientos permanentes

La característica esencial del establecimiento permanente es que carece de personalidad jurídica independiente de la que corresponde a su casa central, lo que permite diferenciar al establecimiento permanente de las llamadas entidades filiales o subsidiarias.

El establecimiento permanente es una figura creada por la normativa fiscal, únicamente a los efectos del impuesto sobre sociedades (IS) y del impuesto sobre el valor añadido (IVA), para gravar las rentas obtenidas en España por determinadas entidades no residentes.

La casa central es la entidad no residente que realiza actividades económicas en España mediante un lugar o instalación de carácter fijo. Este lugar o instalación de carácter fijo, mediante el cual la entidad no residente realiza actividades económicas en territorio español, es la que, en términos fiscales, se denomina EP, y al que la normativa tributaria trata como si se tratara de un sujeto independiente de su casa central.

Genéricamente, se entiende que una entidad opera en territorio español mediante EP cuando:

- 1) Por cualquier título disponga en España, de forma continuada o habitual, de instalaciones o lugares de trabajo de cualquier índole, en los que realice toda o parte de su actividad.
- 2) Actúe en territorio español por medio de un agente autorizado para contratar, en nombre y por cuenta de la entidad no residente, que ejerza con habitualidad tales poderes. En particular, se considera que constituyen supuestos específicos de EP los siguientes:
  - a) Las sedes de dirección, las sucursales, las oficinas, las fábricas, los talleres, los almacenes, las tiendas u otros establecimientos.
  - b) Las minas, los pozos de petróleo o de gas, las canteras, las explotaciones agrícolas, forestales o pecuarias, así como cualquier otro lugar de explotación o de extracción de recursos naturales.
  - c) Las obras de construcción, instalación o montaje cuya duración exceda de seis meses. Cuando una entidad no residente disponga de varios centros de actividad en territorio español, cada uno de dichos centros constituye un EP independiente, y tributa de forma separada siempre que concurren las siguientes circunstancias:
    - ☐ Que realicen actividades claramente diferenciadas.
    - ☐ Que la gestión de dichas actividades se realice de forma separada.

## B. Filiales y sucursales

### *Filiales:*

Pueden constituir una SE filial, suscribiendo sus acciones, las SA, sociedades de responsabilidad limitada (SRL), sociedades civiles, cooperativas y demás personas jurídicas de derecho público o derecho privado, con excepción de las que no persigan un fin lucrativo, así como otras entidades de derecho público o privado constituidas con arreglo al ordenamiento de un Estado miembro y con domicilio social y administración central en la Comunidad, siempre que al menos dos de ellas:

- Estén sujetas al ordenamiento jurídico de distintos Estados miembros.
- Tengan una filial sujeta al ordenamiento jurídico de otro Estado miembro o un establecimiento en otro Estado miembro desde dos años antes.

A la creación de una SE filial le son aplicables las disposiciones de derecho nacional que regulan la participación de las entidades implicadas en la constitución de una filial en forma de SA.

### *Sucursales:*

Mientras la sucursal se define por una nota física (instalación independiente) y otra jurídica (cierta autonomía de gestión respecto de la entidad principal), los establecimientos permanentes (EP) se identifican no por un rasgo jurídico, sino por sus caracteres físicos: instalación o lugar donde se realizan habitualmente operaciones en un territorio en el que la entidad no reside. En todo caso, el EP debe ser un establecimiento, oficina o despacho donde se realizan operaciones mercantiles.

El concepto de sucursal –al conjugar la nota jurídica de autonomía con la física de instalación independiente– incluye al de EP; pero no al contrario, es decir, no todo EP puede identificarse con una sucursal, sino que para ello será preciso, además, la gestión interna autónoma respecto de la sociedad principal.

Así, a efectos del RRM, se entiende por sucursal todo establecimiento secundario dotado de representación permanente y de cierta autonomía de gestión, a través del cual se desarrollen, total o parcialmente, las actividades de la sociedad (RRM, art. 295). Por otro lado, el RD 1144/1988, sobre creación de bancos privados e instalación en España de entidades de crédito extranjeras, la define como la oficina operativa o conjunto de oficinas operativas de la entidad extranjera en España (art. 8).

Estas regulaciones sectoriales no resuelven, sin embargo, todas las cuestiones que se pueden plantear en torno a las sucursales, por lo que ha sido necesaria una mayor elaboración de la figura por parte de doctrina y jurisprudencia, que vienen delimitando el concepto de sucursal como un establecimiento que carece de personalidad jurídica propia, aunque goza de cierta autonomía respecto al principal.

Además, aunque de forma aislada, se refieren a las sucursales otros preceptos (por ejemplo, el Código Comercio en el art. 22, la LSC, en su art. 11 y la LEC, en su art. 65).

Las sucursales presentan las siguientes características:

Son establecimientos secundarios, en los que no radica la plena dirección del negocio. Están subordinados al establecimiento principal, tanto en el aspecto económico como jurídico, y deben colaborar en la consecución del objeto social único. En este sentido, la sucursal tiene el mismo objeto que la sede central.

Gozan de cierta autonomía de gestión para operar y, por ello, tienen unas instalaciones materiales y una organización propia, distintas de la principal, así como un órgano de dirección que ostenta poderes suficientes otorgados por la principal para atender a la clientela propia.

Carecen de personalidad jurídica. La accesoriadad del establecimiento implica que no pueda tratarse de una sociedad distinta y jurídicamente independiente de la principal.

En cuanto a la permanencia, la sucursal se constituye para operar a lo largo de un tiempo indefinido. La estabilidad de la instalación es fundamental, pues los establecimientos provisionales no suponen una verdadera descentralización de la empresa ni un centro de operaciones autónomo.

Puede desarrollar total o parcialmente la actividad del establecimiento principal. Aunque debe existir una identidad de objeto entre la actividad de la sucursal y la de la empresa principal, dicha identidad no implica que en la sucursal se tengan que desarrollar todas y cada una de las operaciones que, de forma plena, agoten el objeto de la matriz. La identidad puede ser total o parcial y es perfectamente normal que las actividades del establecimiento secundario sean solo algunas de las contenidas en el objeto social único.

### **C. Entidades de tenencia de valores extranjeros**

La legislación tributaria española contempla entre sus regímenes especiales el de las denominadas entidades de tenencia de valores extranjeros, conocidas comúnmente como ETVE.

Las ETVE, conocidas también como entidades *holding*, son aquellas entidades residentes en España que reúnen las siguientes características:

- a) Su objeto social debe comprender la actividad de gestión y administración de valores representativos de fondos propios de entidades no residentes. Por tanto, puede desarrollar otras actividades y negocios distintos, aunque el régimen fiscal especial aplicable en su caso no alcanzará a los resultados de los mismos.
- b) La actividad de gestión y administración de valores se realizará con la correspondiente organización de medios materiales y humanos (domicilio en España + personal que gestione la participación).
- c) Los valores representativos de los fondos propios de la entidad de tenencia de valores deben ser nominativos.
- d) La forma jurídica debe ser sociedad anónima o limitada.

Por tanto, la ETVE no es más que una entidad residente en España que realiza, entre otras actividades, la gestión y administración de valores de entidades no residentes.

La ETVE goza de un régimen fiscal especial, para cuya aplicación debe optarse mediante comunicación a la Administración tributaria con anterioridad al inicio de la aplicación del mismo. Dicho régimen fiscal favorece la atracción de capitales del exterior mediante la centralización en España de la dirección y el control de estructuras operativas internacionales, por lo que a continuación se destacan las cuestiones más significativas del mismo.

## *1. Tributación de la ETVE*

La ETVE puede obtener dos tipos de rentas:

- a) Dividendos: derivados de la actividad de gestión y administración de valores de entidades no residentes en las que participe la ETVE.
- b) Plusvalías: en el caso de una transmisión de dichas participaciones.

Ambas clases de rentas gozan de exención en sede de la ETVE y no son objeto de tributación en España.

Para ello es necesario que se cumpla con los siguientes requisitos:

- a) La participación de la ETVE en las entidades no residentes debe ser al menos de un 5% (de forma directa o indirecta). Este requisito se considerará cumplido cuando el valor de la participación adquirida sea superior a 20 millones de euros.
- b) Dicha participación debe ser poseída por la ETVE de manera ininterrumpida durante un año, computado con anterioridad a la exigibilidad del beneficio o a la transmisión de la participación.
- c) La entidad no residente de la que se reciben dividendos o de la que se transmite su participación debe estar gravada en su jurisdicción por un impuesto de naturaleza idéntica o análoga al IS español a un tipo mínimo del 10%. Dicha circunstancia se deberá cumplir en el periodo en que se hayan obtenido los beneficios que se reparten o en los que participa (o durante los años de tenencia, en caso de transmisión de la participación). Dicho requisito se considera cumplido cuando España tenga firmado con el país de residencia de la filial en la que participa un convenio para evitar la doble imposición internacional que contenga una cláusula de intercambio de información.
- d) Los beneficios respecto de los cuales se reciben los dividendos deben corresponder al ejercicio de actividades empresariales en el extranjero (se exceptúan las entidades pasivas).

Las rentas obtenidas por el resto de actividades que, en su caso, pudiera desarrollar la ETVE, se registrarán por lo dispuesto en el IS, sin ninguna especialidad.

## *2. Tributación de las rentas percibidas por los socios de la ETVE*

- a) Si el socio es persona jurídica residente en España, estas rentas tendrán el tratamiento que establece la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS), pudiendo alcanzar la exención de resultar de aplicación los mecanismos del artículo 21 de la Ley 27/2014, para evitar la doble imposición.
- b) Si el socio es persona física residente en España, las rentas obtenidas (dividendos y/o rentas por transmisión de títulos), tributarán como renta del ahorro.
- c) Si el socio es persona física o jurídica no residente en España (salvo territorios considerados paraísos fiscales), los beneficios percibidos no se consideran obtenidos en territorio español y, por tanto, no están sujetos a tributación en dicho país.

## D. Estructuras *Off Shore*

Una sociedad comercial de *import-export* puede crear una estructura *Off Shore* para reducir el propio gravamen fiscal. La sociedad *Off Shore* recoge directamente las órdenes y los pagos de los clientes, pero las mercancías son entregadas directamente por el productor.

A través de esta estructura, la mayor parte de las ganancias puede ser acumulada en áreas con baja o cero tasación. Se trata, en la práctica, del comercio triangular, donde una sociedad *Off Shore* funciona como intermediario entre el vendedor y el comprador, de manera tal que el útil es contabilizado donde tiene sede la sociedad *Off Shore*, notoriamente libre de impuestos.

Estructuras o persona jurídicas más conocidas o más utilizadas en las operaciones *Off Shore*:

- 1) Sociedades anónimas: las sociedades anónimas *Off Shore* son las corporaciones que más se venden en el mundo; se caracterizan principalmente por garantizar a los inversionistas anonimato, y estos solo son responsables ante sus acreedores por la inversión aportada. El patrimonio de la misma está completamente separado del patrimonio personal de los accionistas. Las siglas para denominarla generalmente son SA, Inc. o Corp., sin embargo, en algunas jurisdicciones las denominan LLC, Ltd.
- 2) Sociedades de responsabilidad limitada: estas formas societarias tienen diferente tratamiento entre las leyes que la regulan en los distintos Estados donde existen; es, básicamente, la empresa en la cual el socio arriesga solamente la parte que invierte en ella. Los socios generalmente son conocidos o susceptibles de publicación.
- 3) Fundaciones de interés privado: se trata de personas jurídicas independientes, instituidas y separadas de sus fundadores, beneficiarios o administradores. Se constituyen por una o más personas, a las que se conoce como fundadores; suelen emplearse como una figura atenuada del fideicomiso o *trust*, pero sin las regulaciones excesivas que esta última conlleva.
- 4) Fideicomisos (*trusts*): son el acto jurídico en el que una persona llamada fideicomitente transfiere bienes a otra persona llamada fiduciario para que los disponga a favor de otra persona llamada fideicomisario o beneficiario, que puede ser el propio fideicomitente. En muchas jurisdicciones existen los llamados *trusts* privados.

## E. Fiscalidad internacional: precios de transferencia

Documentación de la operación vinculada (sociedad-administrador).

El artículo 18 de la Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades, que regula las operaciones vinculadas, establece lo siguiente:

*2. Se considerarán personas o entidades vinculadas las siguientes: [...]*

*b) Una entidad y sus consejeros o administradores, salvo en lo correspondiente a la retribución por el ejercicio de sus funciones [...].*

Asimismo, el citado artículo establece lo siguiente:

*1. Las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor normal de mercado. Se entenderá por valor normal de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia.*

[...]

2. *Las personas o entidades vinculadas, con objeto de justificar que las operaciones efectuadas se han valorado por su valor de mercado, deberán mantener a disposición de la Administración tributaria, de acuerdo con principios de proporcionalidad y suficiencia, la documentación que se establezca reglamentariamente.*

En consecuencia, respecto de las operaciones vinculadas se impone la obligación de documentar el valor de mercado de las mismas.

A los efectos de documentar las operaciones vinculadas efectuadas a valor de mercado, los artículos 13 a 16 del Real Decreto 634/2015 (Reglamento del IS), regulan la obligación de documentación, según los diferentes supuestos y niveles de cifra de negocio de las entidades:

Dependiendo del nivel de cifra de negocios de la entidad, y de su residencia fiscal, la Agencia Tributaria podrá requerir que se aporte:

- a) *Información país por país.*
- b) *La documentación específica relativa al grupo al que pertenezca el obligado tributario [...].*
- c) *La documentación específica del obligado tributario [...].*

No será exigible la referida documentación a las personas o entidades vinculadas realizadas entre entidades que se integren en un mismo grupo de consolidación fiscal o las realizadas en el periodo impositivo con la misma persona o entidad vinculada, cuando la contraprestación del conjunto de esas operaciones no supere el importe de 250.000 € de valor de mercado, salvo operaciones con inmuebles, intangibles, transmisión de acciones, negocios, y operaciones con personas vinculadas por razones de parentesco sujetas al régimen de estimación objetiva.

La información país por país resultará exigible cuando el importe neto de la cifra de negocios del conjunto de personas o entidades que formen parte del grupo, en los 12 meses anteriores al inicio del periodo impositivo, sea de, al menos, 750 millones de euros.

La documentación relativa al grupo resultará de aplicación a aquellos grupos en los que el importe de la cifra de negocios sea superior a 45 millones de euros. Resultará exigible, principalmente:

- 1) Información relativa a la estructura y organización del grupo,
- 2) Información relativa a las actividades del grupo.
- 3) Información relativa a los activos intangibles del grupo.
- 4) Información relativa a la actividad financiera.
- 5) Situación financiera y fiscal del grupo.

La obligación de documentación del obligado tributario deberá comprender, principalmente, la siguiente:

- 1) Información del contribuyente: estructura, organigrama; descripción de sus actividades; principales competidores.

- 2) Información de las operaciones vinculadas: naturaleza; descripción de las personas y entidades vinculadas; análisis de comparabilidad; explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, etc.
- 3) Información económico-financiera del contribuyente: estados financieros anuales; datos financieros de los comparables, etc.

La información del contribuyente podrá ser simplificada, si éste tiene una cifra de negocios inferior a 45 millones de euros. Si tiene la consideración de empresa de reducida dimensión (cifra de negocios inferior a 10 millones de euros) podrán utilizar el documento normalizado que elaborará el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

En este sentido, el artículo 18.4 de la citada LIS regula los métodos para determinar el valor de mercado de las operaciones vinculadas, entre los cuales encontramos el siguiente:

*«Método del precio libre comparable, por el que se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación [...]».*

## **F. Convenios para evitar la doble imposición internacional**

Tras la finalización de la primera guerra mundial y fruto del incremento de las relaciones económicas entre diversos estados soberanos, se empezaron a dar, con relativa frecuencia, situaciones de doble imposición internacional.

Se produce doble imposición internacional cuando un mismo hecho imponible se somete a tributación en dos países distintos, pudiendo adoptar las siguientes variantes:

- Una misma persona es gravada en dos países distintos por una misma renta.
- Una misma renta es gravada en dos personas distintas en dos países distintos.
- Un mismo bien es gravado en dos países distintos.

El motivo de dicha doble imposición es la falta de armonía en la aplicación de las normas de los diferentes sistemas tributarios de cada Estado. Los métodos para corregir la doble imposición internacional son los siguientes:

- 1) Unilateral: los Estados introducen en sus respectivas normas tributarias diversos sistemas para evitar la doble imposición internacional: exenciones, créditos fiscales, minoración de la base imponible, etc.

Estos sistemas no son siempre eficaces, es decir, solo contribuyen a eliminar de forma parcial la doble imposición internacional.

- 2) Bilateral/multilateral: dos o más Estados suscriben acuerdos para evitar la doble imposición internacional; dichos acuerdos se conocen como convenios para evitar la doble imposición internacional (CDI) y se refieren a los impuestos sobre las rentas, tanto de personas físicas como jurídicas.

Los CDI contribuyen de forma efectiva a paliar la doble imposición internacional y pretenden eliminar los obstáculos que frenen la actividad económica internacional; para ello, utilizan como punto de conexión la residencia fiscal de los contribuyentes, pues atendiendo a dicha circunstancia, los Estados contratantes podrán gravar en exclusiva las rentas derivadas de un hecho imponible. No obstante, existen otros puntos de conexión que permiten compartir a los Estados contratantes su potestad tributaria. Los CDI prevalecen sobre el derecho interno de los Estados.

La estructura de la mayoría de los CDI que siguen el modelo de la OCDE suele ser la misma, y los puntos más destacables son los siguientes:

- **Ámbito de aplicación del CDI:** impuestos a los que alcanza, personas y territorio.
- **Definiciones:** sociedad, residencia, persona jurídica, establecimiento permanente, etc.
- **Imposición de rentas:** atribución de potestades a los Estados contratantes sobre los diferentes tipos de rentas (inmobiliarias, beneficios empresariales, dividendos, intereses, etc.).
- **Imposición de patrimonio.**
- **Eliminación de la doble imposición:** métodos para eliminar la doble imposición (exención/imputación).
- **No discriminación.**
- **Procedimiento amistoso.**
- **Intercambio de información.**

Lo más importante en el manejo de los CDI es la interpretación de sus disposiciones, dado que de ella dependerá que un hecho imponible tribute en uno u otro Estado contratante. Cabe tener en cuenta que no todos los CDI contemplan las mismas definiciones jurídicas, económicas o tributarias sobre las mismas rentas o hechos imponibles. Por ejemplo, los conceptos de establecimiento permanente, ganancia de capital, canon, acciones o cualquier otro pueden variar de un CDI a otro (aunque la uniformidad de conceptos es lo que suele imperar). Determinar la naturaleza de los hechos imponibles permite averiguar qué Estado tiene potestad para gravarlos y cómo tributarán.

Por ejemplo, el hecho imponible de transmisión de acciones o participaciones en los fondos propios de sociedades de capital cuyo activo está compuesto, en su mayoría, por bienes inmuebles, puede variar según el CDI que se analice. Así, la mayoría de los CDI equipara la transmisión de acciones o participaciones en este tipo de sociedades a una transmisión de inmuebles, mientras que para otros CDI sigue siendo una mera transmisión de acciones. En el primero de los casos, el Estado donde radican los bienes inmuebles tiene potestad para gravar la ganancia patrimonial derivada de la transmisión de acciones y, además, dicha transmisión también tributará en el Estado de residencia del transmitente (con independencia de la aplicación de los mecanismos para evitar la doble imposición internacional); se trata, pues, de una potestad compartida entre los Estados contratantes. En el segundo supuesto, la mayoría de los CDI atribuyen potestad exclusiva para gravar la ganancia patrimonial al Estado de residencia del transmitente de las acciones.

También es importante conocer los mecanismos concretos que utilizan los distintos CDI para corregir situaciones de doble imposición. Los métodos utilizados son dos: el de exención (íntegra o con progresividad) y el de imputación (íntegra u ordinaria/limitada). El primero de

ellos elimina la doble imposición de una forma más radical y exime de numerosas obligaciones formales a los contribuyentes. El segundo no resulta tan sencillo y, en muchos casos, no llega a eliminar del todo la doble tributación internacional.

1) Métodos de exención:

- a) **Íntegra:** este método opera sobre la base imponible del tributo. Consiste en que el Estado de residencia del contribuyente declara exentas las rentas obtenidas en otro Estado, no teniéndolas en cuenta a ningún efecto.
- b) **Con progresividad:** también opera sobre la base imponible del tributo. Consiste en que el Estado de residencia del contribuyente declara exentas las rentas obtenidas en otro Estado, pero las tiene en cuenta a efectos del cálculo del tipo medio de gravamen que se aplica sobre las rentas que se gravan en el Estado de residencia del contribuyente.

2) Métodos de imputación:

- a) **Íntegra:** este método opera sobre la cuota. El Estado de residencia del contribuyente permite la deducción total del impuesto satisfecho en el otro Estado.
- b) **Imputación ordinaria:** también opera sobre la cuota. El Estado de residencia del contribuyente permite la deducción del impuesto satisfecho en el otro Estado, con el límite del tipo aplicable en el Estado de residencia.

En el siguiente ejemplo se comparan los métodos de exención e imputación en el supuesto de una persona física residente en España que obtiene rentas en dicho Estado y en Francia por las siguientes cantidades:

Rentas obtenidas en España: 7.000  
 Rentas obtenidas en Francia: 3.000

Los tipos de gravamen son los siguientes:

En España: para 6.000 32%  
 para 10.000 36%

En Francia: para 3.000 38%

En caso de no existir mecanismo para evitar la doble imposición internacional, el contribuyente español hubiera satisfecho los siguientes impuestos:

<b>Declaración del contribuyente español</b>	<b>España</b>	<b>Francia</b>	<b>Total</b>
Renta obtenida en España	7.000	0	7.000
Renta obtenida en Francia	3.000	3.000	3.000
Base imponible	10.000	3.000	10.000
Tipo	36%	38%	47%
Impuesto a pagar	3.600	1.140	4.740

Aplicando cualquiera de los métodos para evitar la doble imposición internacional, los resultados son los siguientes:

Declaración del contribuyente español	Exención		Imputación	
	Íntegra	Progresividad	Íntegra	Ordinaria
Renta obtenida en España	7.000	7.000	7.000	7.000
Renta obtenida en Francia	3.000	3.000	3.000	3.000
A integrar en la base imponible para el cálculo del tipo de porcentaje	6.000	10.000	10.000	10.000
a) Tipo de gravamen	32%	36%	36%	36%
b) Base imponible	6.000	6.000	10.000	10.000
Cuota a) x b)	1.920	2.160	3.600	3.600
Deducción de la cuota <sup>1</sup>	0	0	1.140	1.080
<b>Impuesto a pagar en España</b>	<b>1.920</b>	<b>2.160</b>	<b>2.460</b>	<b>2.520</b>
Renta obtenida en Francia	3.000	3.000	3.000	3.000
Tipo	38%	38%	38%	38%
<b>Impuesto a pagar en Francia</b>	<b>1.140</b>	<b>1.140</b>	<b>1.140</b>	<b>1.140</b>
<b>TOTAL SATISFECHO POR EL CONTRIBUYENTE ESPAÑOL</b>	<b>3.060</b>	<b>3.300</b>	<b>3.600</b>	<b>3.660</b>

España tiene una extensa red de CDI suscritos con la mayoría de los países de la UE, Latinoamérica, Estados Unidos, China, Rusia, Canadá, Indonesia, Vietnam, Marruecos, Túnez, EAU, etc.

### 3. CASO PRÁCTICO

Barnices Celtónic, SA es una compañía constituida en 1978 por cuatro socios, cuyo objeto social es la producción de barnices para madera de uso industrial.

En 1991 se queda todo el capital social uno de los cuatro socios fundadores, que pasa a dirigir y gestionar la entidad.

En 2003 se incorpora como adjunto a la dirección general, después de cursar un MBA, Jorge, el hijo mayor.

Hasta ese momento las exportaciones eran prácticamente inexistentes. Parecía que tampoco lo necesitaban, puesto que las ventas en España les proporcionaban márgenes de beneficio satisfactorios.

Es con la llegada de Jorge cuando se plantean dos objetivos:

1. Comprar la división de barnices especiales para muebles de una compañía multinacional de origen holandés instalada desde hace años en España y que nunca pudo competir con Celtónic por cuestiones de calidad del producto.
2. Empezar a vender en el exterior al aumentar su capacidad de producción y en previsión de una posible crisis inmobiliaria que generase un descenso en las ventas de mobiliario en España.

<sup>1</sup> En el método de exención ordinaria, el límite de la deducción es el 36% sobre 3.000 (tipo medio de gravamen aplicado en España sobre renta francesa).

Respecto al primer objetivo, la operación consistió en la compraventa de la rama de actividad, el *stock* y las materias primas, las órdenes de compra, el equipo y el laboratorio, acordando en el contrato el mantenimiento de los trabajadores e incluyendo una cláusula de no competencia por un plazo de tres años. Además, se firmó un contrato de licencia de marca por tres años, ya que la multinacional tenía registrada su marca consolidada y conocida en el sector.

Respecto del segundo objetivo, se contactó en paralelo con un buen fabricante de muebles sito en Portugal y, a su vez, con un distribuidor importante de pinturas y barnices también luso. La clave radicaba buscar el cliente directo, es decir, si una pluralidad de fábricas y talleres de madera y venderles directamente, o si concentrarse con el distribuidor y centrar los esfuerzos a través de él.

Estudiando los diferentes márgenes comerciales y riesgos, Jorge se planteó qué tipo de contrato debía regir en cada uno de los dos supuestos, y dentro de esos contratos, cuáles eran los puntos fundamentales que debía remarcar.

Finalmente, Jorge optó por la designación de un distribuidor en exclusiva.

Transcurridos unos meses y animados por la buena marcha de las incipientes exportaciones, contactaron con un distribuidor marroquí con el que desarrollaron una importante línea de negocio. A su vez, éste les presentó a un distribuidor argelino, con el que también hubo un buen entendimiento. En los siguientes años, se abrieron distintos mercados en ámbitos geográficos parecidos, hasta que en 2008 se planteó la posibilidad de acceder a un mercado más grande y más sofisticado: Italia.

Jorge consultó cuál sería la operativa más oportuna dada las características del mercado italiano, y alguien le aconsejó suscribir un contrato de agencia (se adjunta como **Anexo 1**) con Dominico Tromppeta.

La relación no fue satisfactoria y Jorge se preguntaba, si, en el caso de rescisión, el asesoramiento jurídico recibido había sido satisfactorio.

A pesar del fiasco italiano, como el resto de las ventas evolucionaba favorablemente en el exterior, Jorge se planteó un proyecto más ambicioso: la India. Desde el punto de vista de competidores, mercado potencial y posible desarrollo, no tenía ninguna duda; pero desde el punto de vista jurídico, ¿cuál debía ser la contratación y estructura jurídica más conveniente?

## Contrato de agencia comercial

En Barcelona, a 14 de julio de 2010

De una parte, BARNICES CELTONIC, SA (en adelante, BC), compañía de nacionalidad española, domiciliada en C/ Córcega, núm. 298 (08008-Barcelona), inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona, Tomo 1, Folio 2, Hoja B-345, Inscripción 1.<sup>a</sup> y provista del NIF A12345678, como EMPRESA.

Se halla representada en este acto por DON JORGE GARCÍA GONZÁLEZ, de nacionalidad española, mayor de edad, soltero, EMPRESARIO, con domicilio a estos efectos en C/ Córcega, núm. 298 (08008-Barcelona) y provisto de DNI 12345678A.

Y de otra, JFV, SA (en adelante, JFV), entidad de nacionalidad italiana, domiciliada en Via Mascarpone, 52, Milano (Italia), inscrita en el Registro Mercantil de Palermo, Tomo 9, Folio 8, Hoja 7, Inscripción 1.ª y provista de documento de identificación número 258963147, como AGENTE.

Se halla representada en este acto por DON ALPHONSO ROSSI, mayor de edad, con domicilio a estos efectos en Via Mascarpone, 52, Milano (Italia), y provisto de documento de identificación número 789456123.

A los efectos del presente contrato, la expresión «partes» designará conjuntamente a BC y JFV, pudiendo ser utilizada, asimismo, en su acepción singular.

## M A N I F I E S T A N

Que reconociéndose mutuamente la capacidad legal necesaria para otorgar el presente contrato de agencia, tienen convenida la actividad como AGENTE para que, con carácter mercantil, es decir, excluyendo expresamente la relación laboral, tanto en lo formal como en lo sustantivo, realice, de forma continuada o estable, la promoción de actos u operaciones de comercio por cuenta de la EMPRESA, en la forma que a continuación se establece, y lo llevan a efecto por medio del presente contrato y, en particular, por las siguientes

## C L Á U S U L A S:

### I. OBJETO Y ÁMBITO DEL CONTRATO

#### PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO

El objeto del presente contrato de agencia es la realización, por parte del AGENTE, de manera continuada o estable, de una actividad de promoción y mediación comercial para la venta de todos los productos que actualmente importa, exporta, distribuye o vende la EMPRESA, sin que el AGENTE asuma riesgo ni ventura en las operaciones. Dichos productos son susceptibles de variación, limitación, cambio, suspensión temporal o definitiva, a tenor de las necesidades, situación, evolución o fluctuaciones del mercado, a criterio de la dirección comercial de la EMPRESA, que deberá notificar al AGENTE con la máxima antelación posible, proporcionándole información actualizada y prospectiva.

La EMPRESA facilitará oportunamente al AGENTE los catálogos, muestrarios, tarifas y demás elementos materiales para su gestión de la promoción, todo lo cual será remitido por la EMPRESA, a su cargo, hasta su destino. Cuando sea posible, la EMPRESA facilitará en formato digital adecuado información actualizada y detallada que el AGENTE podrá publicar en Internet, incluyendo el logotipo y demás elementos e imágenes que caracterizan e identifican a la EMPRESA.

En caso de que se tenga que proporcionar información confidencial, muestras o mercancía valiosa, se detallará por correos electrónicos expresamente reconocidos por ambas partes o en un documento anexo, firmado por ambas partes, se relacionan los objetos, instrumentos, productos y mercancías que componen el muestrario o mercancía en depósito, así como su valoración. Respecto a la información confidencial, será en cada caso objeto de un documento de confidencialidad elaborado por una parte, que tendrá que ser expresamente aceptado por la otra, en todas sus descripciones y condiciones.

Se acompaña como Anexo 1 al presente contrato el listado de objetivos y comisiones.

## **SEGUNDA. TERRITORIO O ÁMBITO GEOGRÁFICO DEL CONTRATO**

La actividad del AGENTE podrá tener lugar únicamente en el territorio de Italia.

En consecuencia, fuera de dicho territorio el AGENTE no podrá realizar su actividad de promoción de ventas por cuenta de la EMPRESA comitente.

## **II. OBLIGACIONES DEL AGENTE**

### **TERCERA. PROMOCIÓN DE OPERACIONES**

El AGENTE organizará libremente su actividad profesional de mediación y promoción, así como el tiempo que dedique a la misma, conforme a sus propias pautas, normas y criterios, pudiendo hacer uso del presente contrato ante terceros para probar su relación. En caso de que ambas partes lo estimen necesario o conveniente, el AGENTE podrá administrar recursos, imagen y publicidad de la EMPRESA en beneficio de ambos y prestar los servicios profesionales de consultoría (estudios de mercado, análisis de la competencia, marketing y estrategias publicitarias, etc.), asesoramiento, prospectiva, investigación, trazabilidad de productos, control de servicios, peritación y tasación, o cualquier otro servicio que el AGENTE esté capacitado para proporcionarle a la EMPRESA.

### **CUARTA. COMUNICACIÓN DE OFERTAS Y PEDIDOS**

El AGENTE comunicará a la EMPRESA las ofertas y pedidos que reciba firmados por los terceros posibles contratantes en el plazo más breve posible desde su recepción. La comunicación se realizará mediante correo electrónico y/o fax.

### **QUINTA. APLICACIÓN DE LAS CONDICIONES DE VENTA**

El AGENTE se compromete a negociar sus operaciones mercantiles por cuenta de la EMPRESA solamente en el marco de las condiciones autorizadas por la EMPRESA, ya sea directamente o a través de las diversas campañas de marketing y publicitarias sobre artículos y precios en las que se haga partícipe al AGENTE.

### **SEXTA. INFORMACIÓN Y RECEPCIÓN DE RECLAMACIONES**

El AGENTE comunicará a la EMPRESA toda la información necesaria para la correcta conclusión y ejecución de las operaciones cuya promoción se le encomiendan, dando traslado a la EMPRESA de cualquier clase de reclamaciones de terceros sobre defectos o vicios de calidad o cantidad de los productos comercializados, como consecuencia de las operaciones promovidas, aunque éstas no se hubieran concluido.

### **SÉPTIMA. DEBER DE COLABORACIÓN**

Como actividad complementaria a la principal de mediación, el AGENTE se compromete también a realizar, respecto a determinados clientes en quienes concurren especiales circunstancias y que la EMPRESA le indique, las gestiones de cobro de las operaciones mercantiles realizadas. Esta actividad complementaria la efectuará a su criterio, organizando el tiempo de dedicación a la misma bajo su propia responsabilidad, teniendo en cuenta, sin embargo, las instrucciones de la EMPRESA, de modo particular en lo que se refiere a la forma de recepción y remisión de las cantidades percibidas, con las correspondientes comisiones de éxito en el cobro que serán acordadas en cada caso, y cuando no se determine ninguna, y se encargue el cobro o recobro al AGENTE, por el 10% de la cantidad adeudada a la EMPRESA, con independencia de que el cliente lo sea, o no, del AGENTE.

Cuando la EMPRESA encargue al AGENTE el cobro de cantidades adeudadas por terceros, le proporcionará cuanta documentación acredite el derecho y el testimonio más veraz. El AGENTE estará facultado, pero no obligado, para iniciar acciones civiles y mercantiles contra el tercero, notificándole a la EMPRESA la instancia y la argumentación de la demanda, y a su criterio, a informar de la deuda del tercero frente a la EMPRESA, a quien él considere oportuno.

Una vez iniciadas las gestiones de cobro por el AGENTE, la renuncia al cobro por parte de la EMPRESA supondrá el pago inmediato de la comisión pactada, y si no hay pacto expreso, del 10% antes mencionado, y también los costes de abogados y procuradores en los que haya incurrido el AGENTE, sin perjuicio de cualquier otro derecho, resarcimiento de gasto u otras comisiones u honorarios que también pudieran corresponderle al AGENTE.

#### **OCTAVA. ASUNCIÓN DE GASTOS**

El AGENTE no tendrá derecho al reembolso de los gastos que le hubiere originado el ejercicio de su actividad profesional. Así pues, todos los gastos de viaje, desplazamientos, comunicaciones y demás propios de su actividad serán por cuenta del AGENTE.

#### **NOVENA. PROHIBICIÓN DE COMPETENCIA**

El AGENTE se compromete a desarrollar su labor con carácter exclusivo durante toda la vigencia de las disposiciones del presente contrato. Y a no desarrollar, directa o indirectamente, en beneficio propio o de terceros, cualquier actividad laboral o mercantil que pueda considerarse competidora del negocio realizado por la EMPRESA, con la única excepción de aquellas actividades que pueda desarrollar para la EMPRESA.

Asimismo, la EMPRESA podrá exigir al AGENTE que siga cumpliendo con la obligación de no competencia poscontractual establecida en el presente apartado durante un periodo de X meses a contar tras la terminación de este contrato.

En el supuesto de que la EMPRESA ejercitase el derecho establecido en el párrafo anterior, la obligación de no competencia poscontractual del AGENTE será remunerada en una cantidad igual a la X. La cantidad que corresponda conforme a lo anterior, se deberá pagar el último día del plazo de X meses referido en el párrafo anterior, mediante cheque bancario.

Sin perjuicio de las consecuencias legales que pudieran derivarse, en caso de incumplimiento por parte del AGENTE de las obligaciones establecidas en esta cláusula, deberá indemnizar a la EMPRESA mediante el pago de una cantidad igual al valor de las ventas efectuadas por la EMPRESA durante el último periodo contractual anterior a la resolución del presente contrato.

### **III. OBLIGACIONES DE LA EMPRESA**

#### **DECIMA. REMUNERACIÓN DEL AGENTE**

La remuneración del AGENTE consistirá en una cantidad fija mensual de 6.000 euros, que será satisfecha mediante ingreso o transferencia bancaria los días 1 a 5 de cada mes a la cuenta corriente número 1254 2365 23 74589658 abierta a nombre de JFV, SA.

Adicionalmente, el AGENTE tendrá derecho a percibir una comisión según el volumen o valor de las operaciones realizadas anualmente.

Se acompaña como Anexo 2 las relaciones de objetivos y comisiones.

#### **DECIMOPRIMERA. ASISTENCIA TÉCNICA Y COMERCIAL**

Durante los primeros cuatro meses de vigencia del contrato, la EMPRESA asignará un técnico comercial al AGENTE, con una dedicación mínima de 15 días al mes, para agilizar la puesta en marcha del proyecto.

La EMPRESA satisfará todos los gastos de viaje, desplazamientos, salarios y demás originados por la colaboración del técnico comercial, que actuará a su vez como coordinado entre la EMPRESA y el AGENTE.

#### **DECIMOSEGUNDA. ACEPTACIÓN O RECHAZO DE LAS OPERACIONES PROPUESTAS**

La EMPRESA se compromete a comunicar al AGENTE la aceptación o el rechazo de cada operación en un plazo máximo de 15 días desde que recibiera la propuesta a través del AGENTE. En caso de negativa, ésta deberá ser motivada, aludiendo al requisito que, debiendo cumplirse, la operación supuestamente no cumple. En caso de aceptación, bastará con que la EMPRESA remita al AGENTE copia de la aceptación enviada directamente al cliente.

#### **DECIMOTERCERA. ENVÍO DE PRODUCTOS POR PARTE DE LA EMPRESA**

La EMPRESA hará llegar directamente al cliente los productos que se le hubieren solicitado a través del AGENTE a través del medio de transporte y en los plazos que figuren en el contrato de venta.

No obstante, para pedidos inferiores a 100.000 euros, la EMPRESA realizará envíos al AGENTE que permitan a éste mantener un *stock* suficiente para poder realizar las entregas por cuenta de la EMPRESA, directamente al cliente en su zona geográfica y en el modo en que se hayan acordado.

### **IV. RÉGIMEN DEL CONTRATO**

#### **DECIMOCUARTA. DURACIÓN**

Este contrato tendrá una vigencia de un año, prorrogable tácitamente por iguales periodos anuales. Una vez concluido el término inicialmente pactado, cualquiera de las partes podrá dar por terminado el periodo de prórroga anual correspondiente, sin más requisito que un preaviso, expreso y por escrito, comunicando a la otra parte, por fax o por correo certificado, con al menos 45 días de antelación a la expiración del término contractual vigente en ese momento.

Excepcionalmente, las partes acuerdan que, al término de los primeros seis meses del primer periodo anual de vigencia del contrato, de no haberse alcanzado un volumen de operaciones superior a 500.000 euros, el presente contrato podrá ser rescindido a instancia de cualquiera de las partes sin necesidad de mediar preaviso, debiendo, en un plazo no superior a 30 días, procederse de mutuo acuerdo a la resolución del contrato de acuerdo con las reglas contenidas en el presente contrato.

El incumplimiento de las obligaciones legales o contractuales dará derecho a rescindir el contrato, notificándose fehacientemente la causa de la extinción, por escrito.

#### **DECIMOQUINTA. EFECTOS DE LA EXTINCIÓN**

Una vez extinguido el contrato, para la determinación de la clientela que aporte el AGENTE con su actividad, en el (ficticio) Anexo 3 se hace constar la lista de clientes que lo son ya de la EMPRESA y que ésta aporta a la relación de agencia que se concierta. Dicha lista se actualizará anualmente, incluyendo los clientes aportados por el AGENTE como resultado de la realización

de su actividad. El expresado anexo se redactará, cada vez, por duplicado y será firmado por ambas partes, considerándose desde ese momento como parte integrante del presente contrato.

Durante la vigencia del presente contrato, así como tras su extinción por cualquier causa, el contenido del mismo y cualquier información o datos relativos al negocio u objeto de la EMPRESA, o de las partes que éstas puedan adquirir en virtud de la firma del presente contrato, se mantendrá con carácter confidencial y las partes se comprometen a no divulgarlo, excepto:

- a) En cumplimiento de una obligación legal o de un mandato administrativo o judicial imperativo.
- b) Para exigir o permitir el cumplimiento de las disposiciones del presente contrato.
- c) Para información de sus asesores o auditores, siempre y cuando éstos se comprometan a mantenerlo confidencial.

Sin perjuicio de lo anterior, las partes podrán publicar la operación de toma de participación objeto del presente contrato en los términos que acuerden previamente por escrito.

## V. MISCELÁNEA

### DECIMOSEXTA. CESIÓN DEL CONTRATO

Las partes no podrán ceder su posición contractual en el presente contrato, salvo previa autorización por escrito de las demás.

El AGENTE podrá contratar y subcontratar, por su cuenta y riesgo, a cuantos colaboradores considere oportuno, salvo que exista algún compromiso de confidencialidad solemne y, por escrito, del AGENTE con la EMPRESA, limitando en ese caso, y sólo en ese caso, la información que el AGENTE pueda y quiera participar a sus colaboradores, sin que esta contratación o subcontratación constituya cesión del contrato.

### DECIMOSÉPTIMA. CONTENIDO ÍNTEGRO

Este contrato, sus anexos y apéndices, así como los acuerdos específicamente referidos en el mismo, constituyen el acuerdo íntegro de las partes en relación con el objeto del mismo y sustituyen y derogan expresamente todos los acuerdos y compromisos entre las partes concluidos hasta la presente fecha en relación con los aspectos expresamente pactados en el presente contrato y su objeto.

Ninguna modificación o renuncia del presente contrato será válida a menos que sea hecha por escrito y firmada por cada una de las partes y, en su caso, elevada a escritura pública.

La falta de ejercicio o el ejercicio tardío de un derecho o acción en virtud de este contrato no constituirá una renuncia a dicho derecho o acción ni a cualesquiera otros derechos o acciones, y cualquier ejercicio aislado o parcial de un derecho o acción en virtud de este contrato no impedirá el ejercicio de cualquier otro derecho o acción.

Si alguna disposición del presente contrato se considerase inválida, nula o inexigible, el resto del contrato no se verá afectado y las partes negociarán de buena fe una nueva cláusula que sea válida, eficaz y exigible a los efectos de sustituir aquella que no lo fuera, en los términos más parecidos a los originales.

## DECIMOCTAVA. DOMICILIOS A EFECTOS DE NOTIFICACIONES

Salvo disposición expresa en contrario, toda comunicación entre las partes relativa al contrato deberá hacerse por escrito, por fax, correo certificado o correo electrónico, enviados a las direcciones indicadas en la presente cláusula.

En el caso del correo electrónico, los mensajes se reputarán válidos y vinculantes siempre que el mensaje enviado por este medio vaya acompañado por un comprobante de recepción y lectura por parte del destinatario.

A efectos de comunicaciones, las partes designan las siguientes direcciones:

### **BARNICES CELTONIC, SA**

C/ Córcega, 298

08008- Barcelona (España)

*E-mail:* [informacion@barnicesceltonic.es](mailto:informacion@barnicesceltonic.es)

### **JFV, SA**

Via Mascarpone, 52

Milano (Italia)

*E-mail:* [domitromp@jfv.it](mailto:domitromp@jfv.it)

Toda comunicación enviada a las direcciones que constan en la presente cláusula se entenderá correctamente efectuada, excepto si el destinatario hubiera previamente notificado a la contraparte un cambio de dirección con una antelación mínima de quince (15) días naturales y por correo certificado.

## DECIMONOVENA. GASTOS

Los costes y gastos incurridos como consecuencia de la preparación, negociación y ejecución del presente contrato, incluidos, sin limitación alguna, los honorarios y gastos de abogados, contables, consultores o entidades inversoras, serán soportados por cada una de las partes según corresponda.

Todos los tributos derivados de la formalización y ejecución del presente contrato serán satisfechos por las personas o entidades que resulten ser sujetos pasivos de acuerdo con la legislación aplicable.

## VIGÉSIMA. LEGISLACIÓN APLICABLE

El presente acuerdo se regirá por la legislación española.

## VIGESIMOPRIMERA. FUERO Y JURISDICCIÓN

Renunciando al fuero judicial que por ley pudiera corresponderles, las partes expresamente acuerdan someter la resolución de cualesquiera disputas que pudieran surgir en relación con la ejecución e interpretación del presente contrato a la tutela y jurisdicción de los juzgados y tribunales de Barcelona.

Y en prueba de conformidad con lo anterior, las partes firman el presente contrato por duplicado ejemplar y a un solo efecto, en el lugar y fecha al inicio indicados.

Fdo.

Fdo.

## Anexo 1

Objetivos y comisiones, en euros

<b>Volumen de operaciones</b>	<b>Remuneración variable</b>
> 600.000	10.000
> 700.000	15.000
> 800.000	20.000
> 900.000	25.000
> 1.000.000	30.000

## Apéndice 1

De una parte, **BARNICES CELTONIC, SA** (en adelante, BC), compañía de nacionalidad española, domiciliada en C/ Córcega, núm. 298 (08008-Barcelona), inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona, Tomo 1, Folio 2, Hoja B-345, Inscripción 1.<sup>a</sup> y provista del NIF A12345678, como **EMPRESA**.

Se halla representada en este acto por **DON JORGE GARCÍA GONZÁLEZ**, de nacionalidad española, mayor de edad, soltero, **EMPRESARIO**, con domicilio a estos efectos en C/ Córcega, núm. 298 (08008-Barcelona) y provisto de DNI 12345678A.

Y de otra **JFV, SA** (en adelante, JFV), entidad de nacionalidad italiana, domiciliada en Via Mascarpone, 52, Milano (Italia), inscrita en el Registro Mercantil de Palermo, Tomo 9, Folio 8, Hoja 7, Inscripción 1.<sup>a</sup> y provista de documento de identificación número 258963147, como **AGENTE**.

Se halla representada en este acto por **DON ALPHONSO ROSSI**, mayor de edad, con domicilio a estos efectos en Via Mascarpone, 52, Milano (Italia) y provisto de documento de identificación número 789456123.

Y de otra, **DON DOMINICO TROMPPETA**, mayor de edad, con domicilio a estos efectos en Via Mascarpone, 52, Milano (Italia) y provisto de documento de identificación número 1020304050.

### **M A N I F I E S T A N   Y   A C U E R D A N**

**PRIMERO.** Que con fecha de hoy, las partes han suscrito un contrato de agencia cuyo objeto es la realización por parte del **AGENTE**, de manera continuada o estable, de una actividad de promoción y mediación comercial para la venta de todos los productos que actualmente importa, exporta, distribuye o vende la **EMPRESA**.

**SEGUNDO.** Que el **AGENTE** se obliga a desarrollar su actividad a favor de la **EMPRESA** a través de su colaborador, el señor **DON DOMINICO TROMPPETA**.

**TERCERO.** Si el referido señor **DON DOMINICO TROMPPETA** dejara de colaborar con el **AGENTE**, la **EMPRESA** podrá, sin necesidad de mediar preaviso alguno, resolver el contrato, siéndole de aplicación a éste la prohibición de competencia poscontractual recogida en la cláusula novena del contrato de agencia.

**Y, EN PRUEBA DE CONFORMIDAD**, las partes firman el presente apéndice en tres ejemplares y a un solo efecto.

## 4. REFERENCIAS

Bercovitz, A., *et al.* (2013), *Contratos mercantiles*, Aranzadi.

Bernal, P., *et al.* (2006), *Técnicas y prácticas de comercio exterior*, Dykinson.

Cámara de Comercio Internacional (CCI) - Comité Español- (2004), “Contrato Modelo de la CCI sobre Fusiones y Adquisiciones Internacionales”, publicación nº 656.

Cámara de Comercio Internacional (CCI) - Comité Español- (1998), 2.ª Ed. septiembre 2004, “Modelo de la CCI de contrato de compraventa internacional”, publicación nº 556.

Cámara de Comercio Internacional (CCI) - Comité Español- (1997), 2.ª Ed. octubre de 2005, “Modelo de la CCI de contrato de contrato de concesión de venta”, publicación nº 646.

Díez-Picazo, L., *et al.* (1998), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Civitas.

Palao, G., *et al.* (2015), *Derecho del comercio internacional*, Tirant lo Blanc.