

INTERNACIONALIZACIÓN DE LABORATORIOS
Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS:
ASPECTOS JURÍDICOS



Juárez *Bufete* Internacional

D^ª. Inmaculada C. Juárez

Directora General

Email: ijuarez@jbi.es





CUESTIONES PREVIAS

1. Objetivo de las nuevas medidas e instrumentos internacionales: ACERCAMIENTO DE LAS EMPRESAS EN EL ENTORNO EUROPEO Y SEGURIDAD LEGISLATIVA, a través de organizaciones como la Comisión de Naciones Unidas o UNCITRAL.

1a. Organización de Naciones Unidas o UNCITRAL. PRINCIPIOS UNIDROIT:

- Establecen **reglas generales** de los contratos mercantiles internacionales. Se aplican cuando las partes hayan pactado someterse a ellas (o a los principios generales del Derecho, o a la Lex Mercatoria).
- Proporcionan **criterios lógicos de solución** cuando no se puede determinar la ley nacional aplicable.
- Se aplican sólo cuando las partes se someten a ellas.





CUESTIONES PREVIAS

1b. Reglas elaboradas por la CCI:

- Reglas y usos uniformes relativos a los **créditos documentarios UCP 600**.
- Reglas uniformes para la interpretación de términos comerciales (**INCOTERMS**).

2. ¿Por qué? Porque **DEBEMOS CONOCER LA NORMATIVA QUE NOS VA A REGULAR:**

- **DEBEMOS ASEGURARNOS DE QUE NUESTROS INTERESES ESTÁN REFLEJADOS EN EL CONTRATO O EN LA LEGISLACIÓN APLICABLE.**





FORMAS DE ESTABLECIMIENTO EN EL EXTERIOR

Las empresas españolas pueden implantarse en el extranjero a través de dos mecanismos:

- ✓ Constituyendo **filiales o sucursales**
- ✓ Celebrando **contratos internacionales** entre la empresa establecida en España y los clientes

1. Creación de una personalidad jurídica en el país de destino

1a. Constitución de una filial

- Una filial es una sociedad mercantil que, al ser creada de acuerdo con normas nacionales, cuenta con **personalidad jurídica y propia** y distinta a la de la matriz. Así pues, su organización es autónoma, y asume todas las responsabilidades y riesgos de su actividad.
- **La forma jurídica que se elija a la hora de crear una filial dependerá de las leyes del país de implantación.** Cabe señalar que la generalidad de los sistemas legales prevén tipos de sociedades mercantiles similares a las españolas (sociedad anónima, sociedad limitada, etc).



FORMAS DE ESTABLECIMIENTO EN EL EXTERIOR

1b. Constitución de una sucursal

La sucursal es una división administrativa de la empresa española en cuestión, por lo que **no tiene una personalidad jurídica distinta** e independiente.

Las sucursales se encuentran dotadas de representación legal permanente y, aunque gozan de cierta autonomía de gestión, **las responsabilidades y los riesgos de su actividad alcanzan a la matriz.**

1c. Factores a tener en cuenta

- Los costes de implantación de las sucursales suelen ser mucho menores, y la tramitación es mucho más ágil / **La creación de una sociedad anónima o limitada tiene más costes asociados a su creación** (capital social mínimo, asistencia de letrados, gastos notariales y registrales, publicaciones en diarios oficiales, etc).



FORMAS DE ESTABLECIMIENTO EN EL EXTERIOR

- A la hora de tomar una u otra opción conviene considerar:
 - Si la idiosincrasia o **confianza** creada en el país de destino hace deseable o no nuestra elección.
 - Cuáles son los **beneficios fiscales** en el momento de la constitución de la persona jurídica.
 - Obligación legal o comercial: **Si ha de constituirse una empresa con un socio local, o se trata de una licitación pública o privada.**
 - Necesidad de contratación laboral:** Legislación laboral nacional.



FORMAS DE ESTABLECIMIENTO EN EL EXTERIOR

2. Contratación mercantil

a. Nos permite elegir la ley aplicable

- Nos vamos a regular por los **convenios internacionales** que nos sean de aplicación.
- O por **la ley nacional**, de un país o de otro, cuando sea aplicable por remisión.
- En cualquier caso, por **la voluntad de las partes** plasmada en un contrato.
- ✓ **Es importante conocer en qué medida entramos en responsabilidades legales.**
- ✓ **Y cuándo cumplimos y a partir de cuándo incumplimos, y cuándo podemos entrar en daños y perjuicios.**



FORMAS DE ESTABLECIMIENTO EN EL EXTERIOR

a. También nos permite:

- **Elegir la jurisdicción aplicable**

Elección del lugar donde vamos a ser juzgados en función de:

- La mejor ejecutabilidad de la sentencia.
- Nuestros propios intereses, en función de si somos naturalmente demandantes o demandados.

- **Elegir si queremos un arbitraje**

- No hay apelación
- Es rápido
- Es fácilmente negociable con la parte contraria, por ser neutral
- Aplicación de los Principios UNIDROIT si se designan
- Se puede elegir **un arbitraje**:
 - ❖ **De equidad**
 - ❖ **Ad Hoc**: A favor de una institución que conoce bien nuestros intereses (asociación de certificadores), y con un árbitro que conoce bien la problemática y la regulación.



CONCLUSIONES

1. La internacionalización no es lo mismo que la externalización de nuestros servicios. Por tanto,
 - ✓ **No debe provocar incertidumbre jurídica**
 - ✓ **No debe provocar indefensión**
2. Existen herramientas a nuestro favor para prevenir todos los problemas que queramos evitar. Eso sí, siempre valorando:
 - **La realidad: la efectividad de la operación mercantil (las ventas y la expansión es la prioridad).**
 - **Según nuestras propias características y objetivos, la relación jurídico-mercantil con nuestros clientes se puede configurar, incluso, con mucha **más efectividad que en derecho nacional.****



Juárez *B*ufete Internacional

D^a. Inmaculada C. Juárez

Directora General

