

RETOS DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Las Cooperativas de Servicios como instrumentos
de organización empresarial y otros modelos
asociativos

Sebastián Reyna Fernández



RETOS DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

**Las Cooperativas de Servicios como
instrumentos de organización empresarial y
otros modelos asociativos**

Autor: Sebastián Reyna Fernández

Editorial: Luhu Editorial

Edita: Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA)

Patrocina: EYSED. S.A.

ISBN: 978-84-949722-1-8

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra,
salvo autorización expresa del autor.

INDÍCE

INTRODUCCIÓN

El Reto de la Dimensión.
Objetivos Estratégicos.

LA REALIDAD EMPRESARIAL

Autónomos.
Efectos y consecuencias.

LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

Respuestas a las necesidades colectivas de los autónomos.
Competencias Autonómicas.

OTROS INSTRUMENTOS EXTERNOS A LA ECONOMÍA SOCIAL

TIPOLOGÍA COOPERATIVA

COOPERATIVAS DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y PROFESIONALES

ÁMBITO, CONSTITUCIÓN, ORGANIZACIÓN

- Denominación y Régimen Legal.
- Domicilio Social.
- Objeto Social.
- Duración.
- Operaciones con Terceros.
- Definición de la persona que puede ser socio.
- Adquisición de la Condición de Socio.
- Obligaciones de los Socios.

- Derechos de los Socios.
- Derecho de Información.
- La Baja de los Socios.
- Normas de Disciplina Social.
- Sanciones y Prescripción.

ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD.

- La Asamblea General.
- Formulación de la Convocatoria de la Asamblea General.
- Funcionamiento de la Asamblea.
- El Consejo Rector.
- Responsabilidad de los miembros del Consejo Rector.
- Interventor/es y Auditoría Externa.

RÉGIMEN ECONÓMICO.

- Responsabilidad
- Capital Social
- Ejercicio Económico
- Fondos de Reserva y de Formación.

OTROS COMENTARIOS

PASADO Y REALIDAD ACTUAL DEL COOPERATIVISMO DE SERVICIOS.

OTRAS COOPERATIVAS PROFESIONALES ESPECÍFICAS

COMERCIO AMBULANTE.

LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTISTAS (O DE TRANSPORTE) Y SU ESPECIAL MARCO JURÍDICO.

- Normativa de aplicación a nivel nacional.
- Ley de Cooperativas y Ley de Ordenación del Transporte Terrestre.
- Trabajo asociado del transporte o Cooperativa de transportistas.

COOPERATIVAS AGRARIAS

OTRAS REFERENCIAS EN LAS LEYES DE COOPERATIVAS

COOPERATIVAS DE SECTORES.

MAR Y PESCA.

COOPERATIVAS SANITARIAS.

CRÉDITO Y SEGUROS.

INTEGRALES Y DE SUPERIOR GRADO.

TRABAJO ASOCIADO EN RÉGIMEN DE
AUTÓNOMOS.

OTROS INSTRUMENTOS ASOCIATIVOS

Sociedades Profesionales.

Sociedades Laborales.

Uniones Temporales de Empresas y Agrupaciones de Interés Económico.

PARTICIPACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS, AUTÓNOMOS Y PROFESIONALES (MAP) EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

ABSTRACT

RETOS DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

**Las Cooperativas de Servicios como instrumentos de
organización empresarial y otros modelos
asociativos**

INTRODUCCIÓN

El Reto de la Dimensión.

Para cada empresa llegar a tener una dimensión adecuada es uno de los retos más difíciles de superar. Cada emprendedor, en el desarrollo de su proyecto, está abocado a este objetivo. No cabe duda de que una dimensión adecuada es un factor clave para la competitividad de la empresa, pero el término correcto para describir este fenómeno es precisamente el de “dimensión adecuada”, no necesariamente grande, confundir tamaño y volumen, puede ser un error.

Esta valoración también debe hacerla el trabajador autónomo que ejerce su actividad como persona física, es un mito identificar la dimensión sólo con las sociedades, la titularidad personal de la empresa no está reñida con un dimensionamiento de esta en términos financieros, tecnológicos o incluso con relación al personal. **El proyecto o el negocio del trabajador autónomo también debe tener un tamaño dimensionable, por lo que respecta a su facturación o en la cuantificación de los medios a su disposición.**

Por lo tanto, este es un debate abierto en todo el sector empresarial, pero resulta en especial de mayor urgencia precisamente para el sector que mantiene una menor dimensión, es decir los autónomos, las empresas unipersonales y las microsociedades, colectivo que en determinados ámbitos se ha dado en conocer, sin mucho éxito, por cierto, como el de “nanoempresas”.

No cabe duda que encontrar ese tamaño adecuado es un factor que puede determinar el grado de éxito de una organización y ese tamaño debe ser equilibrado entre los recursos internos y los factores externos. La ventaja competitiva vendrá determinada por las economías de escala a las que podamos llegar. Teóricamente a mayor producción menor coste medio de la producción y por lo tanto podemos obtener el máximo beneficio económico.

Pero ¿es necesario que para encontrar este punto óptimo tengan que crecer todas y cada una de las empresas que participan en el mercado? A través de las siguientes páginas vamos a intentar demostrar que **los propósitos del tamaño idóneo se pueden conseguir también a través de la estructura asociativa**. Distintas empresas trabajando juntas en su mercado natural pueden tener las mismas sinergias que si crecen en tamaño cada una de ellas.

En todo caso, sea individualmente o en conjunto, el sector empresarial español tiene el reto de aumentar su dimensión estructural. Los datos son concluyentes y parece que esta es una deducción a la que llegan todos los agentes, tanto privados, como representativos o institucionales.

Encontrar el marco de competitividad idóneo para cada autónomo o empresa implica un factor de adecuación al entorno según las circunstancias específicas, pero requiere un análisis que permita determinar cuál es el tamaño óptimo y cuál el modelo correcto para llegar a ese estado, si el simple crecimiento orgánico o la respuesta a través de modelos colaborativos y cooperativos entre empresas.

La estructuración adecuada del tejido empresarial es sin duda uno de los factores básicos de la competitividad acumulada también como país, por lo tanto, este no es un debate únicamente de cada empresa individual, sino que tiene que formar parte del debate general del Estado y de sus Instituciones.



Objetivos Estratégicos.

El Programa Nacional de Reformas (PNR) del Reino de España para 2019 sigue manteniendo como uno de sus principales objetivos sostener el crecimiento y la creación de empleo en el tiempo, para lo que son imprescindibles mejoras continuas en la competitividad y productividad de la economía española, sólo así, además, recuerda el Documento del Gobierno Español ante la Comisión Europa, será posible acceder a mayores niveles salariales y converger en renta con los países de nuestro entorno. Ello implica trabajar en multitud de ámbitos. **El PNR 2019 pone un énfasis especial en áreas como el reto digital, la I+D+I, la formación, o el respaldo al desarrollo empresarial.**

Efectivamente el desarrollo empresarial y la mejora de la productividad son condición imprescindible para el crecimiento, pero como ya han puesto en evidencia determinados analistas, el desarrollo empresarial no es sólo el simple crecimiento vegetativo del número de empresas, sino la consolidación de la empresa existente, especialmente por lo que afecta a su dimensión financiera, organizativa y tecnológica, que influye en su capacidad comercial y eficiencia productiva.

Indica el Plan Estratégico del Gobierno que **“la productividad por hora trabajada en España es moderada comparada con la de otros países más desarrollados y muestra un claro patrón contracíclico**, dominado por la evolución del mercado laboral: “cuando se destruye empleo la productividad mejora, mientras que empeora al crearse empleo”, y todo ello en un contexto de crecimiento potencial de la economía, lo que nos ofrece un dato interesante sobre nuestro verdadero potencial en el supuesto de que la dimensión media de la empresa hiciera más eficaz el esfuerzo y la productividad laboral.

Los estudios formulados por el Ministerio de Economía en los últimos años han venido poniendo en evidencia que la escasa dimensión de la empresa española es el principal déficit para abordar las reformas estructurales que necesita la economía española. Añadimos nosotros que, a sensu contrario, **la falta de decisión para afrontar una verdadera reforma de nuestra economía productiva es lo que condiciona a su vez el crecimiento medio de las empresas.**

Y una de las bases de esa necesaria reforma de la estructura económica pasa por la transformación en profundidad del tejido empresarial, que debe ser el objetivo principal de las políticas de estímulo empresarial, para así avanzar en ofrecer una dimensión oportuna de nuestra empresa media.

Estos parece que son los objetivos del **Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020** y cuyos ejes son entre otros los de “apoyar la internacionalización de manera adaptada a las necesidades y al perfil de nuestras empresas, propiciando su aumento de tamaño” y “reforzar la coordinación y complementariedad de las acciones de todos los actores relevantes en materia de internacionalización”

A esas mismas conclusiones llega el recientemente diseñado **Marco Estratégico en la política de Pyme con horizonte 2030**. El objetivo una vez más es “mejorar la capacidad competitiva de la Pyme, así como favorecer su crecimiento”, en este caso a través de 50 líneas de recomendaciones para las Administraciones Públicas.

Para ello es necesario estudiar todos los instrumentos que puedan estar al servicio de las más pequeñas empresas para sustituir su limitada dimensión por la unión y la asociación. El apoyo mutuo, el trabajo colaborativo, la actuación en red, son estímulos y vehículos para tener un mayor protagonismo en el difícil marco internacional en el que se mueve nuestra empresa y en este objetivo los instrumentos que ofrece la Economía Social y los valores que aporta tienen un papel protagonista.

Este es el objetivo del presente trabajo es sus aspectos informativo y reflexivo.

LA REALIDAD EMPRESARIAL

España es un país de muy pequeñas empresas, pero quizá más de lo que pensamos.

Más del 90% de nuestro tejido empresarial son microempresas, sólo el 7,5% son pequeñas, el 1,3% medianas y exclusivamente un poco más del 0,1% son grandes, de acuerdo a los parámetros habituales establecidos en la Unión Europea.

Para más concreción nos basamos en los datos publicados por el Instituto de Empresa Familiar en el año 2017, que a su vez recoge las principales cifras que ofrece el Directorio Central de Empresas (DIRCE), dependiente del Instituto Nacional de Estadística (INE).

A 1 de Enero de 2016, existían en España 3,24 millones de empresas activas, la mitad de ellas no tenían ningún trabajador asalariado, sólo el 0,7% del total de las compañías tienen más de 50 trabajadores y sólo el 0,16%, como ya hemos mencionado anteriormente, se pueden considerar grandes, es

decir con más de 200 trabajadores dependientes estables con relación laboral.

Si bien esta es una característica general en la media de la Unión Europea, sin embargo se puede comprobar que nuestro país presenta una estructura marcada por un menor tamaño empresarial. Las microempresas (<10 trabajadores) son en nuestro país el 94,5%, mientras que la media UE es del 92,6% y en el caso de Alemania, por tomar la referencia más antagónica, el 82,4%.

En cuanto a la plantilla media, en el caso de España es de 4,5 trabajadores por empresa, mientras en la de la UE es de 5,8 empleados por compañía.

Este tamaño en Francia es de 5 trabajadores por empresa y en Alemania de 11, todo ello además teniendo en cuenta que durante la crisis, a partir de 2008, la reducción de la dimensión empresarial en estos países de referencia ha sido mayor que la producida en España. Italia y Portugal tienen una dimensión media aún más pequeña, en el caso italiano de 3,8 trabajadores y en Portugal de 3,7 por empresa, por lo que los problemas estructurales en esos países son equivalentes a los españoles.

A diferencia de lo que habitualmente se piensa, más de la mitad de nuestro tejido empresarial, el 52%, está formado por personas físicas, frente a un 48% de sociedades, de las

que la mayoría son sociedades limitadas de pequeña dimensión aunque también hay que resaltar otro 3% de otras formas jurídicas, entre las que se encuentran las sociedades cooperativas. Esta realidad es la que nos conduce a afirmar que España es un país más de autónomos que de empresas. Más de 1.700.000 son empresas de titularidad personal, es decir personas físicas que ejercen una actividad económica o profesional, lo que conocemos como autónomo propiamente dicho.

El perfil básico de nuestro empresario es un **“Autónomo, sin empleados, que realiza su actividad como persona física y sin crear para ello una sociedad”**. Este sería el perfil de **1.543.272 empresas, el 50% del tejido empresarial total** y en casi todos los sectores de actividad, pero en particular en el ámbito de los servicios que, por otra parte, es el claramente mayoritario y hegemónico.

Contamos con un ratio de 17,72 empresas por cada 100 ocupados, muy por debajo de la media europea y absolutamente alejado del ratio alemán de 35 empresas por cada cien ocupados. Por lo tanto no sólo nuestra empresa es más pequeña, sino que además tenemos menos y estamos lejos de los porcentajes razonables.

El mencionado Informe del IEF de 2017 incide en el análisis de la relación entre el tamaño de la empresa y la

competitividad. A pesar de que los sistemas de medición de la productividad por empleado son muy discutibles y variados según los sectores de actividad, sin embargo se puede concluir con los datos de la Agencia de Estadística Europea, Eurostat, que **los países con empresas de mayor tamaño medio demuestran mejores indicadores de productividad media**, entendida esta como la división del valor añadido bruto anual del país por cada ocupado. Así la productividad media en Reino Unido sería de 68.000 € año, en Alemania, 60.000 €, mientras España tendría 50.000 € por trabajador y año, aunque en este caso un poco más que la media europea que se quedaría en 48.500 €.

En cuanto al grado de internacionalización de nuestra economía, factor que constituye uno de los indicadores más significativos del desarrollo empresarial, los datos demuestran que el tamaño es un elemento clave en la presencia en el exterior de una compañía. **En España el grado de presencia exterior entre las pymes es sólo del 20%, mientras en las grandes empresas llega hasta el 29,3%, pero en ambos casos están muy por debajo de la media europea.** Entre las pymes europeas la presencia exterior llega al 27,5% y en las grandes al 42,7%. Esta diferencia implica no sólo que nuestro grado de internacionalización es menor en general, sino además que lo es también entre las grandes empresas, ya que estas son más pequeñas que sus equivalentes europeas.

Otro indicador relevante es el del grado de innovación en las empresas. En este caso España se encuentra muy por debajo de sus países homólogos europeos. **Nuestro gasto privado en innovación es equivalente al 0,65% del Producto Interior Bruto**, porcentaje muy por debajo del de países como Francia (1,46%), Italia (1,72%) o Alemania (2%).

Si acudimos a los datos de la Encuesta de Estrategias Empresariales de la Fundación SEPI vemos que **entre las empresas españolas con menos de 200 trabajadores, sólo el 25,6% realizan actividades de I+D**, mientras que entre las de más de 200 este porcentaje es del 74,4%, si hiciéramos un desglose entre las empresas de este tamaño seguro que el dato nos llevaría a que la práctica totalidad de las empresas con menos de 9 trabajadores desconocen cualquier inversión en esta materia.



Autónomos.

Si analizamos en particular el sector mayoritario de autónomos o trabajadores por cuenta propia los datos que nos aporta en especial el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social son también muy significativos:

Al final del segundo trimestre de 2019 tenemos **inscritos entre el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social (RETA) y el Régimen del Mar un total de 3.303.424 personas** (es fácil vincular esta cifra con el número total de empresas al que antes hacíamos referencia). De entre ellos 2.014.464 son personas físicas que trabajan por cuenta propia.

Los varones representan el 64,5% y las mujeres el 35,5%. Aumenta el peso de las mujeres pero su presencia aún está muy por debajo si lo comparamos con la del mercado laboral ordinario.

El 73% superan la edad de los cuarenta años, es decir, todavía tenemos escasa presencia de la juventud en el sector, lo que por otra parte también es razonable ya que los periodos de maduración empresarial son muy superiores a los de la entrada en el mercado de trabajo a pesar de las dificultades actualmente existentes.

El 85,6% por ciento no supera la base mínima de cotización a la Seguridad Social. Este hecho hace prever una escasa protección social en los momentos de dificultad o durante el periodo de jubilación, lo que no es una buena noticia de futuro. Esta debilidad preventiva no nace sólo de la simple voluntad del cotizante, sino que tiene también mucho que ver con la escasa eficiencia y rentabilidad de cada actividad económica.

Sin embargo, y como noticia positiva, se detecta una relativa baja mortalidad empresarial si la comparamos con la pyme media y tradicional. **El 54,5% de los autónomos lleva más de cinco años de alta en la Seguridad Social de media temporal.**

El 73,3% de los autónomos trabajan en el sector de servicios, porcentaje que asciende hasta el 78,5% cuando nos referimos a los menores de 25 años.

Sólo el 22,2% de los autónomos españoles cuenta con asalariados para el desarrollo de sus actividades. En total 446.285, y de entre ellos 227.730 tienen sólo un asalariado. Entre todos sólo llegan a tener 929.000 trabajadores dependientes, es decir poco más de una media de dos trabajadores por empresa.

También podemos constatar una **fuerte presencia de autónomos colaboradores familiares.** Son a esa fecha 198.499, de entre los cuales, 110.537 son mujeres, el 76% de

ellos concentrados en la hostelería y el comercio minorista. Si bien esta figura parecía a extinguir, quedando reservada para las actividades agrícolas y ganaderas, sin embargo parece que se vuelve a recuperar, sin duda como efecto de la dura crisis económica sufrida, de la regularización del trabajo de la mujer dentro del ámbito económico familiar y también como consecuencia de alguna medida de fomento que ha tenido sin duda resultado positivo.



Efectos y Consecuencias.

Un país que cuenta sólo con pocas y pequeñas empresas tiene un serio problema que traerá consecuencias en la calidad y cantidad de su desarrollo, en muchos ámbitos, pero especialmente en dos, por lo que se refiere a la capacitación de sus recursos humanos y en el ámbito de la internacionalización de la venta de sus bienes o servicios producidos.

Ambos aspectos resultan especialmente preocupantes en España, puesto que la escasa capacidad de nuestro tejido productivo para generar empleos lastra seriamente el crecimiento. Por otra parte cualquier desarrollo económico exige una fuerte presencia en el mercado global, superando las escasas posibilidades que ofrece el mercado local al que estamos sujetos. Abordar mercados potenciales nuevos, más allá de las tradicionales exportaciones de bienes primarios a los países vecinos y nuestras posibilidades de oferta turística, ya bastante agotadas, exige una estructura empresarial que sin duda hoy no tenemos.

La inferior dimensión de las empresas españolas, así como las dificultades encontradas para hallar sistemas asociativos que sustituyan esta debilidad, tienen un impacto directo en la competitividad del propio tejido empresarial y del conjunto

de la economía española que puede ser analizado a través de las consecuencias, al menos en los siguientes aspectos:

- **Limitada productividad.** Escasa producción de Valor Añadido Bruto (VAB) por empresa activa y en consecuencia escasa participación de los autónomos y las microempresas en el Producto Interior Bruto nacional. Si bien el PIB dividido por el número total de empresas es relativamente alto, debido a que contamos con un número limitado de empresas, sin embargo este no sería el caso, si analizáramos la división del PIB producido por las empresas de menos de nueve trabajadores por su número, en este caso el resultado productivo es muy bajo. Hemos de tener en cuenta que más del ochenta por ciento de las empresas no llegan a producir el veinte por ciento del PIB nacional anual, el resto es sector público o corresponde a las empresas de mayor dimensión.

-**Debilitada capacidad de creación y mantenimiento de empleo.** La precariedad y temporalidad del trabajo no es sólo como resultado de la política laboral, sino que viene derivada de la

naturaleza empresarial, su ámbito de actividad, su eficiencia y su capacidad de incursión comercial. El empleo, más que de los beneficios explícitos, se deriva del volumen de facturación de cada empresa y este es muy bajo por empresa en la media española.

-Poca presencia exterior. La crisis nos ha llevado a una mayor decisión para explorar los mercados internacionales pero finalmente nuestra balanza comercial sigue siendo negativa. Nuestras empresas no han contado con la dimensión adecuada para instalarse cómodamente en el mercado internacional ni las propuestas asociativas entre empresas homogéneas o complementarias han tenido éxito. Además los productos que importamos son de mayor valor añadido que los que exportamos.

- Inexistencia de formación y cualificación en el interior de la empresa, ya que esta no puede diversificar su actividad ni sus tiempos por falta de tamaño y escasez de recursos adecuados. La pequeña empresa no accede a la oferta formativa pública, ni tiene ámbito para poder llegar a acuerdos con instituciones formativas o educativas.

-Y por fin esta situación produce por parte del empresario una **total indiferencia ante las innovaciones**. Sostenibilidad, responsabilidad empresarial, innovación tecnológica o digital son expresiones desconocidas en buena parte de nuestro tejido empresarial.

Empresa demasiado pequeña es sinónimo en muchos casos de empresa obsoleta y poca innovadora.



LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

Respuestas a las necesidades colectivas de los autónomos.

Desde Marzo del año 2011 contamos en España con una **Ley de Economía Social** (Ley 5/2011, de 29 de Marzo).

Esta Ley nace inspirada en la **Carta de Principios de la Economía Social** nacida de la Conferencia Europea de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP.CEMAF) celebrada en 2002, antecesora de la actual Asociación Europea de Economía Social (Social Economy Europe).

La nueva Ley, si bien no cierra un catálogo específico de entidades que componen la Economía Social institucionalizada, sin embargo acerca una relación de formas empresariales y jurídicas que de forma indubitada se considera forman parte de este sector de la economía española.

De entre ellas podemos seleccionar aquellas que se pudiera considerar que tienen una relación más estrecha con el tema que aquí estamos tratando, en la medida de que habitualmente están formadas por profesionales o empresarios que unen sus esfuerzos a través de sistemas colaborativos y solidarios para ser más eficaces en su gestión.

Así seleccionamos las siguientes:

Las sociedades cooperativas agrarias, de servicios profesionales o empresariales, del mar, de crédito, sanitarias, de seguros, de transporte, las mutualidades, las sociedades agrarias de transformación y las cofradías de pescadores son sin ninguna duda instrumentos de Economía Social al servicio de intereses empresariales o de trabajadores autónomos.

Por otra parte también se pueden estudiar las vinculaciones directas entre el trabajo autónomo y las cooperativas de trabajo asociado, sociedades laborales o cooperativas de enseñanza, por lo que se refiere a la interrelación del sistema de cotización a la seguridad social o como fórmulas de autoempleo colectivo que vinculan sus objetivos con los que busca el autoempleo en general.

Por su parte la **Ley de Cooperativas de 17 de julio de 1999** de forma más concreta aborda el régimen jurídico de cada

modelo cooperativo y en particular establece sistemas de fomento y promoción de este tipo de empresas.

La Ley desarrolla el **apartado 2º del artículo 129 de la Constitución española**, dicho artículo mandata al Estado a promocionar el cooperativismo, así como otras fórmulas de acceso de los trabajadores a los medios de producción, porque entiende que **el cooperativismo facilita la integración económica y laboral de los españoles en el mercado**. La Ley parte de la base de que la cooperativa en todas sus formas hace compatible los requisitos de rentabilidad y competitividad propias del mercado con los valores que inspiran el cooperativismo desde hace más de ciento cincuenta años.

En este marco es importante tener en cuenta la reciente aprobación de la **Estrategia Española de Economía Social 2017-2020**, aprobada en marzo de 2018.

La Estrategia promueve que se incluyan a las entidades de economía social en todos aquellos planes, estrategias y medidas que vayan dirigidas a potenciar y mejorar la productividad de las empresas en general.

Se hace especial mención a los Objetivos de Buenas Prácticas, lo que nos lleva a deducir que en este periodo sería de gran interés **potenciar cooperativas de autónomos y empresarios** que podrían acogerse a esta configuración de principio de

buenas prácticas como modelos de integración, bien para asumir nuevos retos del mercado, implementar avances tecnológicos o crear empleo neto en ámbitos con especial dificultad, como lo sería el del mundo rural, que hoy consideramos territorio vaciado.

Posiblemente este tipo de cooperativas encaje con el Plan de Acción de Desarrollo de la Estrategia que el Gobierno está preparando a través de la Dirección General de Trabajo Autónomo, Economía Social y Responsabilidad Social de las Empresas, **Autónom@s2030**

Pero no queda limitado sólo al ámbito español esta tendencia estratégica de promocionar la Economía Social como base del desarrollo. Tiene especial relevancia el **Plan de Acción Europeo para la Economía Social**, que se presentó en consonancia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

Dicho Plan de Acción ha sido una iniciativa consensuada en el marco de la segunda reunión anual del **Comité de Monitorización de la Declaración de Luxemburgo** que reúne anualmente a un total de 14 países europeos bajo la presidencia en 2020 de España. “Los países integrantes son referentes en el desarrollo de políticas vinculadas a la economía social y firmes defensores de la relevancia que dicha economía tiene en el desarrollo económico y social europeo” (José Luis Monzón, presentación del número extraordinario de CIRIEC España titulado [La Economía Social en el 40 Aniversario de la Constitución])

Competencias Autonómicas.

El apartado 4 del Artículo 8 de la Ley de Economía Social establece que en el desarrollo de las actividades de fomento de la Economía Social se respetarán las competencias de las Comunidades Autónomas. Desde la Administración General del Estado se impulsarán los mecanismos de cooperación y colaboración necesarios con las Administraciones autonómicas para el desarrollo de las actividades de fomento de la Economía Social.

La Constitución Española en sus artículos 148 y 149 establece los ámbitos competenciales correspondientes de las CCAA y el Estado. Un error mantenido desde el origen hace que se haya entendido la opinión de que la reserva de exclusiva por parte del Estado en materia de legislación mercantil y laboral no alcanza al ámbito legislativo del cooperativismo. De esa forma **los diversos Estatutos de Autonomía han establecido competencias exclusivas tanto en el ámbito legislativo como ejecutivo en materia de cooperativas** y el resultado ha sido la generalización de leyes propias autonómicas en esta materia.

La existencia de una legislación autonómica propia en cada CCAA tiene como consecuencia que tanto el concepto de

cooperativa, como su naturaleza, régimen jurídico y organización sea diverso según el ámbito territorial.

El Artículo 2 de la mencionada Ley 27/1999 establece que su ámbito competencial abarca en exclusiva a las Sociedades Cooperativas que desarrollen su actividad cooperativizada en el territorio de más de una Comunidad Autónoma. En todo caso en los supuestos de cooperativas interempresariales es muy habitual que su ámbito sea nacional, ya que de otra forma se limitaría su capacidad operativa en la práctica.

También esta situación ha tenido como resultado positivo la existencia de una mayor variedad de fórmulas cooperativas, lo que permite una mejor selección de modelos y también una mayor propensión de las autoridades autonómicas para asumir responsabilidades en materia de promoción y fomento de esta clase de cooperativas.

Un ejemplo es el de la Comunidad de Madrid que cuenta con competencia exclusiva, respetando la legislación mercantil y laboral, para legislar en materia cooperativa, capacidad reconocida en el artículo 26.1.14 del Estatuto de Autonomía de la Comunidad. En base a dicha capacidad se promulgó **la Ley 4/1999, de 30 de Marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.**

Especial referencia tenemos que hacer al Capítulo XI de la Ley madrileña, en el que se recoge la tipología cooperativa siguiendo la normativa estatal entonces vigente desde 1987, pero con especial referencia a aquellas cooperativas que queremos resaltar en este documento.

Mención particular en esta Ley merecen las cooperativas de servicios empresariales y las cooperativas de servicios profesionales, con las cuales **la norma legal pretende ofrecer un nuevo y eficaz sistema jurídico para organizar su autoayuda al empresariado madrileño** y a los profesionales y entidades de cualquier clase en esta Región.

Otro caso que merece mención es el de la **Ley 8/2003 de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana**.

El artículo 95 de la mencionada Ley recoge la figura de las cooperativas de servicios empresariales o profesionales que tienen como fin el de **facilitar la actividad empresarial o profesional realizada por cuenta propia por sus socios**. En este caso se establecen como ejemplo referencias a algunas clases concretas de cooperativas como son las del mar, las de comercio o detallistas, de transportistas, de artesanos, de profesionales liberales, etc. Es decir, en este caso se aplica un principio general para todas ellas con independencia de sus modelos organizativos diversos.

También hay que hacer mención en el caso valenciano a la ampliación del concepto de las tradicionales cooperativas de viviendas que pasan a ser también cooperativas de “despachos y locales”. Este es un buen ejemplo de regulación cooperativa para dar respuesta a problemas reales del mundo profesional y empresarial.

Todo ello nos da pie a presentar las características propias de las sociedades cooperativas que pueden servir de instrumentos de cooperación interempresarial, especialmente las ya indicadas, pero como veremos más adelante, no son las únicas.



OTROS INSTRUMENTOS EXTERNOS A LA ECONOMÍA SOCIAL

Por otra parte queremos también hacer mención a otros modelos asociativos que sin ser propiamente Economía Social en la actual tipología, sin embargo pueden considerarse herramientas adecuadas y eficaces para posibilitar la ayuda mutua entre empresas y autónomos, nos referimos a las Uniones Temporales de Empresas, Agrupaciones de Interés Económico o bien Sociedades civiles, o mercantiles, de profesionales, que con carácter comanditario dan respuesta a necesidades colectivas.

Todo ello en el objetivo de la mejor colaboración entre empresas, pero **en particular con el deseo de que el mundo empresarial pueda acceder con más facilidad a la Contratación Pública**, estrategia elaborada por la Unión Europea y que en España se hace más realidad con la reciente aprobación de la Ley 9/2017, de 8 de Noviembre, de Contratos del Sector Público, que entró en vigor en Marzo de 2018, y que en consecuencia tiene todavía mucho recorrido para su aplicación avanzada.

Si hay algún ámbito en el que la colaboración y la unión de esfuerzos es trascendente, este es sin duda el del acceso a la contratación pública. Durante mucho tiempo los autónomos y las microempresas han quedado fuera de este ámbito económico sustancial. La nueva Ley por fin introduce normativa mucho más transparente que tiende a posibilitar la participación en los concursos y contratos públicos de las pymes y autónomos.

Sin embargo continúa siendo complejo que un autónomo o una microempresa pueda por sí misma acceder a esta licitación pública, por ello es en este terreno en el que es aún más importante la unión a través de fórmulas empresariales para conseguirlo. La Agrupación de Interés Económico, es una apuesta europea para el desarrollo empresarial.

Todas las formas de asociación son correctas en términos jurídicos, pero sin duda la fórmula cooperativa y mutual es la más perfecta por adecuar sus objetivos y valores a los propios de las empresas participantes.

TIPOLOGÍA COOPERATIVA

COOPERATIVAS DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y PROFESIONALES

Según la definición legislativa, estas **tienen por objetivo facilitar, promover, garantizar, extender o completar la actividad o los resultados de las explotaciones independientes de los socios**, entendiéndose por tales las empresas que las constituyen o los profesionales y artistas que desarrollen su actividad de manera independiente.

Su objeto es afrontar la solución conjunta de necesidades, proyectos, cargas o consecuencias derivadas de dichas actividades independientes. En el ámbito nacional vienen reguladas por el artículo 98 de la Ley 27/1999 de Las Sociedades Cooperativas.

También, en particular el artículo 111 de la Ley Autonómica de Cooperativas Madrileñas, extensible en sus contenidos a otras normativas autonómicas, hace referencia expresa a cuales pueden ser algunas de estas necesidades, ordenando de esta manera mejor los objetivos que pueden estar entre los

propios de estas cooperativas. Así se hace referencia a **necesidades medioambientales, de formación y actualización profesional, labores susceptibles de gestión compartida, investigación y desarrollo, tecnológicas en cualquier ámbito, acciones de exportación o internacionalización** y cualesquiera otras de interés común para los socios.

El apartado segundo del indicado artículo recoge una relación de entidades, empresas o personas que podrían ser socios de las mismas. Si bien no parece necesaria esta concreción, ya que cualquier empresa o profesional podría serlo, sin embargo tiene un interés didáctico, puesto que así nos va acompañando en el proceso de clarificación de qué funcionalidades o sectores se verían beneficiados de esta acción cooperativa.

Hace referencia a las empresas privadas, tanto industriales, como de servicios o artísticas, culturales, etc., haciéndonos la advertencia de que entre ellas no podrían encuadrarse aquellas que por su naturaleza deben acogerse a normas sectoriales especiales, sin que se indique expresamente podemos deducir que esta exclusión se refiere al sector financiero o asegurador.

Las propias cooperativas de cualquier clase podrían a su vez ser socios de estas otras de servicios empresariales, así como

las entidades públicas, siempre que estas actúen en régimen jurídico privado.

Los profesionales y trabajadores autónomos de cualquier rama de actividad, los artesanos, los artistas independientes, u otros titulares de derechos de propiedad intelectual.

También se recogen las instituciones sin ánimo de lucro, las fundaciones o asociaciones que puedan necesitar esta colaboración con el mismo fin, entre ellas o con otras empresas o profesionales.

En resumen, cualquier agente económico o institucional que no actúe, o no vaya a actuar, en el mercado como consumidor final ni como trabajador por cuenta ajena o miembro individual de cooperativa de trabajo asociado o sociedad laboral.

Cuando se trate de cooperativas formadas en exclusiva por personas físicas, como son los profesionales liberales o artistas, es cuando estamos ante las **cooperativas de servicios profesionales, entidades idóneas para dar respuesta a determinadas necesidades económicas comunes de profesionales colegiados o no.**

¿Cuáles pueden ser las acciones concretas que podrían desarrollar estas empresas cooperativas? Sin duda este no es objeto de las leyes, pero sí que podemos comentar algunos de

estos fines. Por ejemplo la gestión de coworking o **centros de negocios comunes, almacenamientos, uso compartido de bienes y servicios, ofimática o maquinaria en general, presentación asociada a concursos públicos, centrales de compras o comercialización en común de bienes o servicios, sustento jurídico de plataformas digitales, etc.** Incluso podríamos estructurar cooperativas que sólo tengan por finalidad promover en régimen de propiedad o de alquiler este tipo de locales profesionales, acogiéndonos al concepto ampliable de las cooperativas de viviendas que ya hemos comentado en el caso de Valencia pero que podría deducirse de otras normativas de CCAA.

Ponemos estos ejemplos porque a través de ellos podemos visibilizar y reflexionar sobre el hecho de que estas cooperativas son la mejor base para la ordenación de muchas nuevas iniciativas económicas propias de estos tiempos digitales y de comercio on line.

Es falsa la conclusión de muchos analistas de que es necesario crear nuevas normativas societarias para dar respuestas a nuevas necesidades organizativas o empresariales. **Las Cooperativas de Servicios**, más aún como quedan establecidas por la ley madrileña, así como la andaluza o valenciana, mucho más completas y modernas que la estatal o las de otras CCAA, responden perfectamente a estas necesidades, y **pueden ofrecer sustento jurídico-societario a**

la práctica totalidad de nuevas iniciativas económicas o sociales, tengan o no base tecnológica.

Incluso la propia legislación autonómica nos recuerda que estas cooperativas pueden constituirse como empresas de trabajo temporal (ETT), en este caso deberán atender a la normativa especial para esta clase de entidades.

Por sus especiales características, tanto la Ley nacional como las autonómicas, establecen para estas sociedades cooperativas algunas condiciones regulatorias de su régimen interno que son especiales con respecto a otras y que queremos resaltar:

ÁMBITO, CONSTITUCIÓN, ORGANIZACIÓN

Denominación y régimen legal.

La denominación debe hacer referencia al sector de actividad profesional o empresarial al que va dirigido la acción de la cooperativa, por ejemplo: "Cooperativa de Peritos Agrícolas y Pecuarios S Coop", "Comerciantes Unidos S. Coop", "Cooperativas de Ferreteros, S Coop", etc.. Se indicará el ámbito territorial de actividad autonómico o nacional y según sea el supuesto se hará referencia al correspondiente artículo de la Ley al que queda sujeta la nueva cooperativa. En el caso de ámbito nacional siempre se hará referencia al Artículo 98 de la Ley 27/1999, de 16 de Julio, de Cooperativas.



Domicilio Social.

El domicilio social debe estar dentro del ámbito geográfico elegido.

El domicilio social podrá ser trasladado dentro de la misma Comunidad Autónoma por acuerdo del Consejo Rector. El cambio a otra Comunidad Autónoma exigirá acuerdo de la Asamblea General.

Objeto Social.

Las actividades económicas que, para el cumplimiento de su objeto social, podrá desarrollar la Sociedad Cooperativa podrían ser las siguientes:

- a) Realizar operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales de sus socios.
- b) Comercializar en común las capacidades técnicas de sus socios y gestionar los contratos con terceros.
- c) Adquirir y distribuir suministros de bienes y servicios para sus socios que sean auxiliares y complementarios con la actividad principal de los mismos.

- d) Promover el trabajo entre sus socios, en particular para aquellos que se encuentren en cese temporal de actividad o desempleo.
- e) Ofrecer programas formativos a sus socios.
- f) Fomentar labores de investigación y desarrollo en el marco del ámbito competencial profesional de sus socios.
- g) Establecer relaciones con organizaciones y empresas vinculadas con las actividades propias de la Cooperativa a nivel nacional e internacional. Gestionar programas de cooperación al desarrollo.
- h) Fomentar el cooperativismo y la colaboración intercooperativa.
- i) Promocionar el Desarrollo Rural.
- j) Cualesquiera otras que tengan por objeto realizar operaciones que faciliten, garanticen o complementen las actividades de los socios o los resultados de sus actividades económicas, en la vertiente técnica, laboral, ecológica, organizativa o funcional.**

En todo caso el objeto debe ser lo más amplio posible, pero expresado de la forma más concreta, a fin de asegurar que no sea necesaria su modificación cuando deba abordarse otro objetivo complementario.

Duración.

La Sociedad **se constituye habitualmente por tiempo ilimitado**, aunque también podría ser que se creara un Sociedad Cooperativa de Servicios exclusivamente para una acción concreta limitada en el tiempo.

Operaciones con terceros.

Las leyes permiten que La Sociedad Cooperativa pueda realizar actividades y servicios cooperativizados con terceros no socios. En este caso debe indicarse el porcentaje de actividad con terceros que sería factible con relación al total de actividad, por ejemplo hasta un 10% del volumen total de actividad cooperativizada realizada con sus socios.

Las operaciones que la Sociedad Cooperativa realice con terceros deberán estar reflejadas en su contabilidad de forma separada y de manera clara e inequívoca.

Los resultados, positivos o negativos, que obtenga la Sociedad Cooperativa de las actividades y servicios realizados con terceros, no son repartibles, sino que **se imputarán al Fondo de Reserva Obligatorio.**

Definición de las personas que pueden ser socios.

Pueden ser socios de estas Sociedades Cooperativas **todos los profesionales titulados o habilitados en cualquiera de las profesiones reconocidas en el ámbito correspondiente**, siempre que ejerzan la actividad por cuenta propia o tengan voluntad de hacerlo si se encuentran en situación temporal de inactividad.

Pueden también ser socios las personas jurídicas, entidades o empresas de carácter público o privado, que tengan relación directa o indirecta con el objeto social de la misma. En todo caso, si así se considera, las personas jurídicas no podrán superar un porcentaje, por ejemplo el 30%, del total de socios de la Cooperativa.

Adquisición de la condición de socio.

Para adquirir la condición de socio en el momento de la constitución de la Sociedad Cooperativa será necesario estar incluido en la relación de promotores que se expresa en la escritura de constitución de la sociedad y **suscribir las cantidades mínimas obligatorias al Capital Social establecidas por los Estatutos.**

Para adquirir esta condición con posterioridad a la constitución de la Sociedad Cooperativa será necesario ser admitido como socio y suscribir las cantidades de Capital Social mínimas que haya acordado la Asamblea General.

Obligaciones de los socios.

Los socios están obligados a cumplir los deberes legales y estatutarios, en especial asistir a las reuniones de las Asambleas, cumplir los acuerdos válidamente adoptados y **participar en las actividades que constituyen el objeto de la Sociedad Cooperativa en una cuantía mínima** que deberán establecer los Estatutos, definida en porcentaje sobre el total de la actividad cooperativizada.

También son obligaciones las de guardar secreto sobre asuntos y datos de la Sociedad Cooperativa cuya divulgación pueda perjudicar sus intereses y no realizar actividades competitivas con la actividad empresarial de la cooperativa.

Así mismo aceptar los cargos sociales para los que fueren elegidos y efectuar los desembolsos al capital social que se acuerden.

Derechos de los socios.

Por lo que se refiere a los Derechos básicos estos serían los siguientes:

- **Ser elector y elegible para los cargos de los órganos sociales.**
- Formular propuestas y participar con voz y voto en la adopción de acuerdos por la Asamblea General.
- **Recibir la información necesaria** para el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones, además de toda la información que solicite sobre el funcionamiento y estado general de la Sociedad Cooperativa.
- **Participar en la actividad empresarial** que desarrolla la Sociedad Cooperativa para el cumplimiento de su fin social.
- **Al retorno cooperativo** y a la actualización y devolución de las aportaciones al capital social según se establezcan en las normas estatutarias.

Derecho de Información.

De manera particular debe regularse el **derecho de información, básico para el ejercicio de la acción democrática.**

Será responsabilidad del Consejo Rector el que cada socio reciba una copia de los Estatutos de la Sociedad Cooperativa.

Todo socio tiene libre acceso a los Libros de Registro de Socios de la Sociedad Cooperativa, así como al Libro de Actas de la Asamblea General.

Los socios tienen derecho a que, si lo solicita del Consejo Rector, se le muestre y aclare, en un plazo máximo determinado, el estado de su situación económica en relación con la Sociedad Cooperativa.

Cuando la Asamblea General haya de deliberar sobre las cuentas del ejercicio económico, deberán ser puestos de manifiesto, de forma que se pueda acceder con facilidad, el Inventario, el Balance, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, la Memoria y la propuesta de distribución de excedentes netos y de beneficios extracooperativos o la propuesta de imputación de las pérdidas, así como el informe de los Interventores.

Cuando un porcentaje mínimo de socios solicite por escrito al Consejo Rector la información que consideren necesaria, éste deberá proporcionarla, también por escrito, en un plazo mínimo determinado.

Complementariamente **la Asamblea General podrá crear y regular la existencia de Comisiones** con la función de actuar como cauce o instrumento que facilite la mayor información posible a los socios sobre la marcha de la Sociedad Cooperativa.

La Baja de los Socios.

El socio puede darse de baja voluntariamente en la Sociedad Cooperativa **en cualquier momento**, mediante preaviso por escrito al Consejo Rector con una antelación determinada.

Las causas justificadas de baja voluntaria serán:

- No encontrarse satisfechos de forma razonada con los servicios o bienes ofrecidos por la Sociedad Cooperativa.
- El cese total o temporal en la actividad profesional por cualquier causa justificada.
- Cambios sustanciales en las condiciones en que se ejerce la actividad.
- Haber salvado expresamente el voto o estar ausente y disconforme con cualquier acuerdo de la Asamblea General que implique la asunción de obligaciones o cargas onerosas.

Por otra parte **cesarán obligatoriamente como socios quienes pierdan las condiciones establecidas** o dejen de

reunir los requisitos exigidos para ser socio por los Estatutos o por la Ley de Sociedades Cooperativas correspondiente.

La baja obligatoria tendrá la consideración de justificada cuando la pérdida de los citados requisitos no responda a un deliberado propósito del socio de eludir obligaciones ante la sociedad cooperativa o beneficiarse indebidamente con su baja obligatoria.

Normas de disciplina social.

Se deben establecer siempre normas de disciplina social ya que **los socios sólo podrán ser sancionados por las faltas previamente tipificadas.**

Solamente podrán imponerse a los socios las sanciones que, para cada clase de faltas, estén establecidas () en los Estatutos con carácter previo a la comisión de la falta, según el procedimiento sancionador adecuado y por los órganos que tengan competencia para ello.

Las faltas cometidas por los socios, se clasificarán en muy graves, graves y leves.

Sanciones y prescripción.

Las sanciones que se podrán imponer a los socios por la comisión de faltas **deberán establecerse en los Estatutos** de manera concreta, haciendo referencia a las condiciones de suspensión del socio en sus derechos políticos y económicos y la amonestación verbal o por escrito.

También deberán regularse los plazos de prescripción, así como los órganos sancionadores y los procedimientos, que deben ser garantistas para el socio y, al tiempo, respetuosos con los intereses de la Sociedad Cooperativa.

De manera especial debe regularse la expulsión del socio.

La sanción de expulsión de los socios sólo podrá acordarla el Consejo Rector por falta muy grave tipificada en los Estatutos, mediante expediente instruido al efecto y con audiencia al interesado.

El acuerdo de expulsión podrá ser impugnado en un plazo determinado desde que adquiera carácter ejecutivo, por el cauce procesal establecido.

ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD

La Asamblea General.

La Asamblea General tiene la doble misión de deliberar y decidir mediante votación, como **órgano supremo de la voluntad social**, sobre todos los asuntos propios de la Sociedad Cooperativa, aunque sean competencia de otros órganos.

Los acuerdos de la Asamblea General **obligan a todos los socios**, incluso a los disidentes y ausentes de la reunión.

Son funciones específicas de la Asamblea General:

- Nombramiento y revocación de los miembros del Consejo Rector, de los Interventores y Liquidadores.
- Examen de la gestión social, aprobación de las cuentas anuales y de la distribución de excedentes o imputación de pérdidas.
- Establecimiento de nuevas aportaciones obligatorias y actualización de las aportaciones.

- Modificación de los Estatutos sociales.
- Transformación, fusión, escisión y disolución de la Sociedad Cooperativa.
- Enajenación o cesión de la Empresa por cualquier título, o de alguna parte de ella, que suponga modificación sustancial en la estructura económica, organizativa o funcional de la Sociedad Cooperativa.

Las Asambleas Generales podrán ser **ordinarias** y **extraordinarias**. En todo caso a La Asamblea General ordinaria le compete examinar la gestión social, aprobar las cuentas anuales, resolver sobre la imputación de los excedentes o, en su caso, de las pérdidas y **establecer la política general de la Sociedad Cooperativa**.



Formulación de la convocatoria de la Asamblea General.

La Asamblea General ordinaria será convocada por el Consejo Rector dentro de los seis meses siguientes a la fecha del cierre del ejercicio económico.

La Asamblea General extraordinaria podrá ser convocada a instancia del Consejo Rector, de los Interventores o a instancia de un porcentaje mínimo de los socios

El Orden del Día será fijado por el Consejo Rector, pero deberá incluir los asuntos propuestos, en escrito dirigido al Consejo Rector, por el Interventor, o por un número mínimo de socios.

Funcionamiento de la Asamblea.

La Asamblea General estará válidamente constituida, en primera convocatoria, cuando estén presentes o representados más de la mitad de los votos sociales y, en segunda convocatoria, cuando lo estén al menos un porcentaje de votos sociales.

La Asamblea General será presidida por el Presidente del Consejo Rector, y como Secretario actuará el de este órgano, o aquellos socios que determine la Asamblea General.

El acta deberá ser aprobada en la propia Asamblea General a continuación de haberse celebrado ésta, y en su defecto, habrá de serlo dentro de los 15 días siguientes por el presidente de la Asamblea y dos socios sin cargo alguno designados en la misma.

Las votaciones serán secretas cuando tengan por finalidad la elección o revocación de los miembros de los órganos sociales o el acuerdo para ejercitar la acción de responsabilidad contra los miembros de los órganos sociales.

Cada socio tiene derecho a un voto. (En determinado supuestos los Estatutos pueden prever voto plural para determinada clase de socios, de forma no vinculada al capital social aportado).

El Consejo Rector.

El Consejo Rector es el **órgano de gobierno, gestión y representación de la Sociedad Cooperativa**, con sujeción a la política general fijada por la Asamblea General. La

representación de la Sociedad Cooperativa atribuida al Consejo Rector se extenderá en juicio y fuera de él a todos los asuntos concernientes a la misma.

El Presidente del Consejo Rector, que lo será también de la Sociedad Cooperativa, tiene la representación legal de la misma.

El Consejo Rector podrá conferir apoderamientos a cualquier persona.

Se establecerá por Estatutos el número de miembros y los cargos, que al menos serán los de Presidente y Secretario.

Cuando el socio sea persona jurídica deberá esta designar a una persona física para el ejercicio de las funciones propias del cargo.

Se establecerá un régimen de retribuciones de los miembros del Consejo Rector y unas normas de funcionamiento de sus reuniones, así como normas específicas sobre incapacidades e incompatibilidades.

Podrá convocarse a la reunión del Consejo Rector, sin derecho de voto, a los técnicos de la Sociedad Cooperativa y a otras personas que tengan interés en la buena marcha de los asuntos sociales.

Responsabilidad de los miembros del Consejo Rector.

Los miembros del consejo Rector desempeñarán su cargo con la diligencia de un ordenado gestor y deben guardar secreto sobre los datos que tengan carácter confidencial. Responderán solidariamente frente a la Sociedad Cooperativa.

Interventor/es y Auditoría Externa.

La Cooperativa contará con al menos un Interventor que será elegido por Asamblea General. Sólo puede ser elegido Interventor alguno de los socios de la Sociedad Cooperativa, afectándoles el mismo régimen de incapacidades, de incompatibilidades y de retribuciones que a los miembros del Consejo Rector.

El Interventor, como órgano de fiscalización de la Sociedad Cooperativa, **realizará la censura de las cuentas anuales**, antes de su presentación a la Asamblea General para su aprobación.

Así mismo **las cuentas del ejercicio económico podrán ser sometidas a auditoría externa** cuando lo acuerde la

Asamblea General o el Consejo Rector. En los ejercicios económicos en que las cuentas anuales hayan de someterse a auditoría externa, no será preciso, para su aprobación por la Asamblea General, el informe anual del Interventor de la sociedad cooperativa.



RÉGIMEN ECONÓMICO

Responsabilidad.

La responsabilidad del socio por las deudas sociales, estará limitada a las aportaciones suscritas del capital social.

Capital Social.

El capital social está constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias efectuadas en tal concepto por las personas socias, y en su caso las personas inversoras, asociados o colaboradores, según los diferentes supuestos contemplados por cada norma legal de aplicación.

Se establecerá un Capital Social mínimo.

El capital social estará representado por títulos nominativos que en ningún caso tendrán la consideración de títulos valores

La cuantía de las aportaciones obligatorias puede ser igual para todos, o bien esta obligación será diferenciada según el tipo de socio.

Las aportaciones al capital social podrán devengar intereses por la cuantía efectivamente desembolsada.

La Asamblea General fijará la cuantía de las aportaciones obligatorias del aspirante a socio y las condiciones y plazos para su desembolso.

En los supuestos de baja el socio tiene derecho al reembolso de sus aportaciones en la forma que establezcan los Estatutos o la Asamblea General. También se regularán las condiciones de transmisión intervivos.

La cooperativa no podrá nunca ser titular de sus propias participaciones de capital social.

Ejercicio Económico.

El ejercicio económico tendrá una duración de doce meses y coincidirá con el año natural.

El Consejo Rector deberá redactar, dentro de los tres meses siguientes al cierre de cada ejercicio económico, las cuentas

anuales y demás documentos exigibles conforme a la normativa general contable.

La Asamblea General determinara la modalidad de retorno cooperativo a adoptar en cada ejercicio, en función de las necesidades económico financieras de la sociedad cooperativa.

Así mismo se establecerá el sistema de imputación de pérdidas. En todo caso las pérdidas se aplicarán en primer lugar a los Fondos de Reserva voluntarios, si estuvieran constituidos, y al Fondo de Reserva Obligatorio, la diferencia resultante, en su caso, se imputará a cada socio en proporción a las actividades cooperativizadas efectivamente realizadas por cada uno de ellos.

Fondos de Reserva y de Formación.

El Fondo de Reserva Obligatorio es el destinado a la consolidación, desarrollo y garantía de la cooperativa. El Fondo de Formación (también denominado de Sostenibilidad en alguna legislación autonómica), es un instrumento al servicio de la responsabilidad social empresarial de la sociedad cooperativa

Ambos Fondos son irrepartibles. El Fondo de Formación es además inembargable.

OTROS COMENTARIOS

Entre los temas expuestos queremos resaltar que, como ya hemos hecho referencia anteriormente, con carácter especial los Estatutos de **este tipo de cooperativas pueden regular el voto plural** de los socios, frente a la norma habitual de que cada socio tenga solo un voto. Es razonable en especial para las cooperativas empresariales, ya que las entidades asociadas pueden ser de naturaleza y dimensión muy diferente. Con ello se incentiva la participación de empresas de mayor tamaño que pueden jugar un papel de motor de la cooperativa con lo que pueden garantizar un nivel cualificado de participación y control en el seno de la empresa.

Este voto plural debe ser ponderado, por ejemplo en una escala de uno a cinco, siempre en función de la actividad cooperativizada y nunca proporcional al volumen de participación en el capital social, de esta forma se mantiene el principio democrático y participativo.

Como ya se ha indicado **estas entidades también podrán** realizar su actividad cooperativizada, es decir **vender servicios y bienes, con terceros no socios**, si lo prevén expresamente los Estatutos de la sociedad. Esta medida permite mejorar las condiciones económicas y de facturación

de la empresa colectiva sin tener que forzar la condición societaria de forma permanente.

Muchas empresas y autónomos podrán, gracias a esta medida, acercarse a estas empresas y disfrutar de sus beneficios sin necesidad de tener condición de socio sino simple usuario o consumidor de los servicios, aunque, obviamente, no participarán en los repartos de beneficios ni en la toma de decisiones sociales.

Para el mejor desarrollo del objeto social, estas entidades podrán asumir la titularidad, gestión y explotación de empresas auxiliares o complementarias o participar en otras ya constituidas con terceros que complementen el objeto social de la cooperativa.

De esta forma se establece una especie de segundo y tercer grado empresarial sin necesidad que todo el proceso tenga naturaleza estrictamente cooperativa lo que permite mayor flexibilidad al proceso asociativo.

Particular interés tiene para este tipo de cooperativas, especialmente las profesionales, la posibilidad que permiten algunas leyes autonómicas de **incorporar socios inactivos o no usuarios, incluso personas inversoras**, como en el caso de Andalucía, Esta figura estaría pensada, bien para aquellos jóvenes que están todavía estudiando para ejercer en el futuro la actividad profesional que es propia del objeto de la

cooperativa, o bien para profesionales jubilados que ya no hacen uso del servicio y de la actividad cooperativizada, pero que quieren mantener la relación y también en algunos casos, el capital aportado, que puede seguir siendo remunerado. De esta forma se puede evitar la descapitalización por una progresiva jubilación de los socios.

También la legislación en general permite la **existencia de colaboradores, tanto personas físicas como jurídicas, de carácter público o privado**. Esta figura permitiría la incorporación de Colegios Profesionales, Facultades o Escuelas Universitarias, Fundaciones, Asociaciones etc., para apoyar el fin de la cooperativa y su objeto social.

En todo caso la suma de este tipo de socios especiales, más los asociados, si estos existieran, no podrán, en términos societarios superar un determinado porcentaje del total de votos de la cooperativa, de esta forma nunca podrán pasar a ejercer el control de la empresa colectiva. Esta es una de las principales características de estas empresas que le dan especificidad, puesto que las sociedades mercantiles no pueden aplicar este tipo de limitaciones sino que están en manos del sector mayoritario de socios en términos de votos.

PASADO Y REALIDAD ACTUAL DEL COOPERATIVISMO DE SERVICIOS

Hoy no podemos afirmar que el cooperativismo de servicios, constituido a partir de pequeñas empresas o profesionales con carácter general, haya tenido toda la extensión que se merece ni en el ámbito estatal ni en el de determinadas Comunidades Autónomas.

Si bien durante años este modelo cooperativo dio servicio a sectores muy importantes de nuestro comercio, sin embargo hoy no quedan muchas realidades que podamos estudiar.

La evolución del Mercado hacia modelos de comercio on line o la presencia de grandes superficies con base a empresas de capital han sustituido la labor que este sistema asociativo podría haber ofrecido. Aunque sin duda hay realidades presentes o pasadas que aconsejan su recuperación, siempre tras un proceso de adaptación a la nueva realidad económica y condiciones de los mercados y los consumidores.

Algunos ejemplos especiales los encontramos en el sector del comercio de alimentación. Ya en 1931 nace la Cooperativa DRUCPRA en Madrid con más de 200 socios del comercio alimentario que posteriormente se convertirá en el Grupo **GRUMA**, Grupo Madrileño de Establecimientos de Alimentación. GRUMA dará paso al **Grupo UNIDE** ya con

carácter nacional, que juega un papel muy importante en la unión de los comercios minoristas en los años 60 y 70 del siglo veinte. Para conseguir consolidar su presencia, UNIDE se alió estratégicamente con la conocida cooperativa vasca, EROSKI, en 1997 y a partir de ahí comienza un nuevo desarrollo poniendo en marcha una red de supermercados bajo las denominaciones de UNIDE **Market** y **UDACO**.

Con origen andaluz, conocemos también al Grupo Cooperativo **COVIRAN**, una de las empresas de Economía Social más importantes de España y Portugal. Cuenta con 2.700 socios y se ha especializado en la creación de Plataformas Logísticas por entender que es su mejor destino cooperativo y empresarial. Tiene ahora 29 Plataformas y 3.121 supermercados bajo su marca.

Pero quizá donde haya tenido más éxito esta fórmula cooperativa ha sido en el ámbito farmacéutico y de distribución de medicamentos. Las Cooperativas Farmacéuticas se constituyeron históricamente en ámbitos muy locales y provinciales para dar paso con carácter posterior a sistemas de integración superior.

Quizá hoy la Cooperativa Nacional más conocida y con mayor presencia sea **COFARES** que cuenta con más de 6.000 farmacias asociadas y que puso también en marcha una

Sección de Crédito para la financiación de las necesidades de sus asociados.

Las cooperativas de la zona levantina constituyeron la **Hermanidad Farmacéutica Mediterránea** que ha llegado a tener un gran peso en toda la logística nacional de los medicamentos. Después de estas dos primeras iniciativas se creó UNEFAR, Unión de Empresas Farmacéuticas que asocia también a las pequeñas cooperativas locales y otras prefirieron crear una Sociedad Anónima denominada EDIFA presente también en este mercado. Son ejemplos asociativos diversos pero que se han convertido en hegemónicos dentro del sector.

También podemos analizar experiencias fracasadas. Un caso significativo es la histórica Cooperativa de Colores, Perfumería y Limpieza, más conocida como **Coperlim** que llegó a tener una gran influencia entre este tipo de comercios. Problemas económicos y también de diseño organizativo la hicieron desaparecer y algunas de sus cooperativas de base local se transformaron en Sociedades Limitadas. De los fracasos también se aprende, aunque a veces desincentiven la puesta en marcha de nuevas iniciativas.

OTRAS COOPERATIVAS

PROFESIONALES ESPECÍFICAS

COMERCIO AMBULANTE

Si bien la legislación nacional en vigor no recoge de forma explícita este modelo de cooperativa, sí lo hace en cambio la autonómica madrileña y cada vez más las diversas CCAA que modifican sus normativas las incluyen

Este tipo de cooperativas tienen especial presencia en el comercio minorista español y una gran trascendencia social.

Son las que **asocian en exclusiva a personas físicas que desarrollan la actividad del comercio ambulante**, de acuerdo a la normativa aplicable en general a esta modalidad comercial. Lo especial de este caso es que la Cooperativa debe ser titular de las autorizaciones municipales que permiten el ejercicio de la actividad y en el caso de que los socios tengan a título individual autorización municipal, estas deben ser cedidas a la cooperativa.

Por lo tanto **estas cooperativas están reguladas en la práctica como cooperativas de trabajo**, ya que en el caso de que cada

socio mantenga su independencia económica, la cooperativa debería calificarse como de servicios en los términos indicados en el apartado anterior. Resultan de interés para el análisis que aquí realizamos por razón de que sus socios eligen de forma generalizada el régimen de cotización de los autónomos a la Seguridad Social.

A estas Sociedades Cooperativas también le son de aplicación las normas contenidas en las leyes reguladoras del Comercio en cada CCAA, en particular por lo que se refiere a las limitaciones y condiciones de las autorizaciones municipales por cada unidad económica y a la transmisión de estas autorizaciones a terceros.

Para hacer aun más compleja su regulación este tipo de cooperativas **tienen una fuerte dependencia normativa del ámbito municipal**, puesto que ocupan espacio público local, para ello los Ayuntamientos, a través de sus ordenanzas municipales en la práctica condicionan el normal desarrollo de estas cooperativas.

Debemos aquí recordar que tanto los autónomos que ejercen el comercio ambulante por cuenta propia, como los socios de trabajo de esta clase de cooperativas, tienen un tratamiento especial a efectos de su base mínima de cotización cuando esta se produce en el RETA. Los autónomos independientes en general pueden cotizar por una base 55% inferior a la base

mínima ordinaria. Los socios de cooperativas de trabajo asociado, siempre que asuman personalmente el riesgo de la actividad comercial, tienen otra reducción complementaria de un 50% más sobre la base anterior ya reducida.

Para acceder a estos beneficios en ambos supuestos se entiende que el horario de trabajo del comerciante no cubre la jornada completa en términos semanales y que el autónomo o cooperativista exclusivamente actúa como comerciante, es decir comercializa los bienes adquiridos a terceros, pero no es productor de los mismos.

La **Unión Nacional de Comercio Ambulante (UNECA)** que agrupa a autónomos y cooperativas del sector, gracias a esta doble representación y a su integración superior en la Confederación de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA) y a su vez en la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA), está realizando un análisis en profundidad sobre la frontera entre estas dos figuras, con el fin de que las normativas puedan definir en mejores condiciones los contornos de este tipo de cooperativas y de esa forma trabajar con mayor certidumbre y seguridad jurídica y fiscal en este sector tan importante en términos económicos y sociales, pero a la vez tan complejo.

LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTISTAS (O DE TRANSPORTE) Y SU ESPECIAL MARCO JURÍDICO

En primer lugar hay que resaltar que **el sector del transporte de distribución por carretera en vehículos ligeros y pesados, así como el transporte de viajeros urbano en turismos, más conocido como de autotaxis, ha sido y sigue siendo uno de los que cuentan con una mayor presencia de la organización cooperativa**, tanto en España como en los países de nuestro entorno.

No es sorprendente esta realidad, ya que este sector económico tiene las dos características más adecuadas para que el modelo cooperativo se imponga. Por una parte una fuerte diseminación en el número de unidades que actúan en el mercado, prácticamente en España cada camión es una sola empresa, y por otra una gran necesidad de concentrar el servicio con el fin de abaratar costes y establecer unos mayores ratios de competitividad entre los transportistas y las empresas logísticas de contratación de la carga.

La atomización en pequeñas y medianas empresas, y especialmente la presencia de trabajadores autónomos, incentiva la agrupación como respuesta a las exigencias del mercado. Así lo han entendido en términos históricos los

poderes públicos que han fomentado la integración y acción en común en este sector.

Este supuesto no se da sin embargo en otros modelos de transporte, como el ferroviario o marítimo, en los que cada unidad móvil tiene un fuerte coste y sólo permite la presencia de grandes sociedades de capital, o incluso en el transporte de viajeros por carretera, puesto que las líneas regulares bien son cubiertas por la empresa pública o son concesiones a empresas con un número importante de vehículos.

Por esta razón la legislación y la literatura cooperativa siempre han atendido de forma particular a la cooperativa de transporte y sus diferentes formulaciones organizativas.

Además este colectivo de empresas viene regulado desde dos ámbitos legislativos diferentes, por cierto no siempre suficientemente coordinados, el propio de las cooperativas, que establece los principios internos organizativos tanto en materia de derecho societario como económico, como por **la legislación sectorial, es decir la normativa reguladora del transporte terrestre, urbano o por carretera, que define las condiciones que deben cumplir tanto el transportista individual para ejercer la actividad como la empresa operadora o cargadora**, así como la relación entre ambas partes y con respecto a terceros.

Esta doble dependencia normativa exige afinar en la formulación estatutaria de la cooperativa, ya que no en todos los supuestos las normas internas son compatibles con las sectoriales.

Agrava esta situación el hecho de la diversidad legislativa autonómica en un sector de actividad que por su propia naturaleza es móvil y no entiende de limitaciones geográficas.

Por otra parte, si bien la legislación sectorial a través de la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre (LOTT), es más vertical, sin embargo también comparte su competencia con las Leyes de Transporte de cada Comunidad que establecen normas para los transportistas cuando realizan su actividad dentro de un mismo territorio autonómico.



Normativa de aplicación a nivel nacional.

Al tiempo de entrar en un análisis de la evolución de este tipo de cooperativas con carácter general, veremos cuál es la legislación aplicable actual.

La referencia básica una vez más es la **Ley 27/1999, de 16 de Julio, de Cooperativas**, actualmente en vigor a nivel nacional aunque de aplicación tan sólo a las cooperativas que tienen este ámbito territorial. Es importante en todo caso recordar que, en especial en el sector del transporte terrestre por carretera, es muy habitual que sea elegido el ámbito nacional como el natural de la sociedad, ya que muchos de los socios de estas cooperativas realizan portes más allá de una sola Comunidad Autónoma o incluso en transporte internacional.

La actual norma en su Artículo 100, establece el objeto y ámbito de las Cooperativas de *Transportistas*:

“1. Son Cooperativas de Transportistas las que asocian a personas físicas o jurídicas, titulares de empresas del transporte o profesionales que puedan ejercer en cualquier ámbito, incluso el local, la actividad de transportistas, de personas, cosas o mixto, y tienen por objeto la prestación de servicios y suministros y la realización de operaciones, encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las explotaciones de sus socios.

Las cooperativas de transportistas también podrán realizar aquellas actividades para las que se encuentran expresamente facultadas por la Ley 16/1987, de 30 de Julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres, en los términos que en la misma se establecen.

2. Las cooperativas de transportistas podrán desarrollar operaciones con terceros no socios siempre que una norma específica así lo autorice.

3. El ámbito de esta clase de cooperativas será fijado estatutariamente.”

Son varios los aspectos que podemos comentar con respecto a esta definición:

En general se puede considerar que el objeto de la existencia del artículo referido es la de diferenciar las características de la Cooperativa de Transportistas con respecto a la referencia más genérica que es la de las Cooperativas de Servicios. Realmente en su definición y naturaleza prácticamente no hay ninguna diferencia entre las Cooperativas que agrupan a profesionales para mejorar en común las explotaciones de sus socios, con respecto a la definición que aquí da el legislador de las cooperativas de transportistas.

Sin embargo resaltamos alguna peculiaridad que no debe pasar desapercibida.

Por una parte la referencia al concepto de “transportistas” que parece querer afirmar la figura del socio y sus características, más que la propia actividad. La alternativa hubiera sido referirse a Cooperativas de Transporte, como por otra parte son conocidas en otros ámbitos no jurídicos. Contrasta esta definición, basada en la condición del socio, con respecto a las Cooperativas de Servicios o las Cooperativas Agrarias, que no hacen referencia a los agricultores; también se diferencia de la Cooperativa del Mar.

Así pues hallamos el interés del legislador en subrayar la condición objetiva y necesaria del socio en detrimento de la definición del objeto social o sector económico de referencia.

Ley de Cooperativas y Ley de Ordenación del Transporte Terrestre.

La causa más cercana por la que se pone el acento en el socio puede estar en el hecho de que el transportista es una condición que se deriva de una autorización específica regulada. **En este sentido la cooperativa de transportistas se entiende que es una agrupación de personas iguales, con la misma regulación, tanto por lo que se refiere a la especialidad como por la adquisición del vehículo**

correspondiente. De no ser así se puede considerar que estas Cooperativas serían tan sólo de distribución, ya que la figura del distribuidor no tiene una condición específica o particular. Este tema tendrá gran trascendencia en el contexto de un nuevo modelo de transporte en el que el vehículo y la autorización administrativa no son los únicos protagonistas.

La existencia de una regulación propia y diferenciada del resto de tipos cooperativos viene dada también por el hecho de referenciar la legislación cooperativa con respecto a la sectorial, es decir a la **Ley de Ordenación del Transporte Terrestre (LOTT)**, que por cierto se promulga al mismo tiempo que la de Cooperativas, aunque sufre una importante modificación en 2013.

La referencia expresa a esta otra Ley nos recuerda que la Cooperativa deberá cumplir las obligaciones propias de una empresa de transporte, regulada por su propia norma, con el fin de poder ejercer las actividades contempladas en el ámbito del transporte terrestre regular o discrecional.

Esta mención expresa, también nos recuerda que si bien a efectos de la legislación cooperativa la de transportistas es tan sólo la formada por titulares de explotación de vehículos de transporte, sin embargo **a efectos de la Ley del Transporte también estará contemplada la cooperativa de trabajo asociado**, cuando esta tiene por objeto asociar a trabajadores

que van a ejercer la actividad de transporte pero como dependientes y por cuenta de la propia cooperativa. Así la LOTT, en 1987, también se extiende en definir las características de la sociedad cooperativa, en sus diferentes fórmulas, que ejerce la actividad del transporte. Nace pues en la LOTT y sus normas reglamentarias la cooperativa de trabajo asociado del transporte, siempre posible según la legislación sustantiva, pero sin referencia expresa en la Ley de Cooperativas.

Trabajo asociado del transporte o Cooperativa de transportistas.

Es aquí donde surge uno de los principales problemas que han acuciado al cooperativismo de transporte en los últimos años. **La existencia paralela de cooperativas de trabajo asociado que ejercen la actividad del transporte y cuentan con una autorización administrativa única y colectiva, con la de las cooperativas de transportistas**, en las que los únicos titulares de la explotación del transporte son los propios socios cooperativistas que a su vez son los propietarios de los vehículos.

La legislación cooperativa en general permite que la cooperativa de trabajo asociado pueda actuar en cualquier ámbito económico legal, siempre que el titular de la actividad económica sea la propia sociedad y el socio tenga tan sólo una remuneración de su trabajo con independencia del derecho que le corresponda como titular de participaciones sociales.

En este sentido comienzan a constituirse en los años noventa del siglo pasado cooperativas de trabajado asociado en las que el titular de la autorización de transporte y de los vehículos es la cooperativa, siendo los socios cooperativistas tan solo conductores de los vehículos de carga.

En 1987 la LOTT establece esta categoría de cooperativa de trabajo, que pudieran estar contemplada también en la Ley de Cooperativas, aunque no de forma expresa.

Esta cobertura legal hace que comience **una cierta distorsión en el contenido de estas cooperativas**. Coinciden en un periodo temporal en el que resulta cada vez más difícil el acceso a las autorizaciones individuales de transporte para vehículos de más de 3,5 toneladas, por lo que el futuro transportista se ve obligado a buscar otras soluciones.

Así muchos trabajadores, a cambio de una aportación inicial importante, se integran en estas cooperativas con el fin de beneficiarse de su autorización de transporte colectivo. Sin embargo no van a actuar expresamente como conductores de

vehículos de una empresa, sino que aportarán su propio vehículo y contratarán directamente los servicios bajo el paraguas legal de la cooperativa. Este hecho produce un fuerte impacto en el mercado, aumenta el número teórico de autorizados y sobre todo distorsiona el sistema de contratación, ya que sólo podría hacerlo la cooperativa, cuando realmente el que lo hace en la práctica es el socio. También tiene consecuencias fiscales que se deducen de este sistema de funcionamiento.

Con ello nace un **híbrido entre trabajo asociado y servicios**. La cooperativa queda contemplada en el primer tipo, sin embargo cada socio trabajador establece su propia contratación con terceros, emite su factura y asume la responsabilidad fiscal del proceso.

El tema se complica cuando estos cooperativistas, acogiéndose a la autorización legal para las cooperativas de trabajo asociado, se inscriben en el Régimen de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social (RETA), con el único fin principal de abonar una cantidad menor que la que le pudiera corresponder en el Régimen General.

Por otra parte el cooperativista se acoge a efectos de su Declaración en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF) al sistema objetivo o por módulos, más conocido como de beneficio estimado, modelo que en ningún caso estaba

previsto para los socios de las cooperativas, aunque tampoco expresamente prohibido.

Así nos vamos encontrando con autónomos individuales, acogidos al Régimen de Módulos, que pagan la cotización mínima a la Seguridad Social, pero que realmente y jurídicamente son socios de una Cooperativa de Trabajo Asociado en el sector del Transporte.

La extensión de este modelo crea una conflictividad externa a través de denuncias de la competencia y también sufren estas Cooperativas revisiones fiscales importantes, ya que la Inspección de Hacienda estima que la única entidad jurídica y fiscal autorizada para celebrar contratos externos es la propia cooperativa y en ningún caso el socio. Por otra parte este socio declarará en el IRPF sus ingresos como rentas de trabajo por lo que en ningún caso podrá acogerse al sistema objetivo o por módulos.

Realmente un socio de cooperativa de trabajo asociado nunca es un autónomo, sólo que aplicando la legislación, puede acogerse a efectos de la cotización a la Seguridad Social. Los autónomos propiamente dichos sólo son los integrantes de cooperativas de servicios o de transportistas.

Pero también este fenómeno ha producido conflictividad interna. Algunos socios originarios de las cooperativas aportaron sus autorizaciones administrativas en base a las

cuales se incorporan nuevos socios que pueden ejercer la actividad, cuando estos quieren retirarse surge el conflicto.

En todo caso todo este debate resulta sustancial para definir bien no sólo el modelo de relación entre cooperativas con sus socios, sino también con plataformas de contratación o portales on line de distribución de mercancías.

El desarrollo de este tipo de cooperativas, tanto las de trabajo asociado como las de servicios, en el ámbito de la distribución final de productos, en diversos países europeos ha resuelto el debate sobre el modelo de relación entre el distribuidor y las Plataformas tecnológicas, sin embargo en España este debate ni siquiera ha comenzado y las dos partes, trabajadores y empresas, esperan infructuosamente que lo resuelvan los Tribunales.



COOPERATIVAS AGRARIAS

Son las **integradas por personas físicas o jurídicas con titularidad exclusiva o compartida de explotaciones agrícolas, forestales, ganaderas o explotaciones conexas a las mismas.**

Su objeto será el suministro a los socios de medios de producción, materias primas, bienes o servicios necesarios para la explotación agropecuaria. En este caso son las que denominamos de insumos.

También pueden ayudar a los socios a la transformación, industrialización y comercialización de sus productos o mejorar sus procesos de producción.

La norma hace especial referencia a que estas cooperativas puedan tener por objeto el **fomento de actividades encaminadas a la fijación, promoción, desarrollo y mejora de la población agraria y del medio rural.**

Los socios de las Cooperativas Agrarias o Agroalimentarias que realizan su actividad de manera habitual y principal como agricultores o ganaderos deben darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, dentro un sistema especial que denominamos SETA, sus bases y tipos de cotización son diferentes a los generales del RETA y su

integración es un proceso reciente que aún no ha acabado de consolidarse.

Buena parte de sus normas internas son equivalentes a las del resto de las cooperativas y especialmente a las que ya hemos analizado de servicios profesionales, puesto que realmente son cooperativas de servicios, aunque sólo de titulares de explotaciones agrarias. Las salvedades están relacionadas con la forma de participación de los miembros de la comunidad familiar vinculados a la explotación agraria del socio y las medidas necesarias para salvaguardar el futuro económico de la cooperativa en el caso de que la baja del socio pueda perturbar la situación patrimonial de esta. No podemos olvidar que estas cooperativas cuentan con patrimonios muy importantes e históricos y que en muchos casos son sustanciales a determinadas economías locales, por lo que resulta imprescindible asegurar su viabilidad y solvencia patrimonial y económica.

Las Cooperativas Agroalimentaria son muy importantes en un país tradicionalmente agrario y rural como es España. Contamos con más de 3.700 cooperativas que aglutinan casi toda la producción agraria y cohesionan la actividad económica rural.

Otro modelo asociativo de los empresarios y profesionales agrarios son las llamadas Sociedades Agrarias de

Transformación (SAT), instrumento que, aunque ya en desuso, también forma parte de la Economía Social. La legislación nacional en materia agroalimentaria unifica todas estas figuras dentro de las que se ha dado en denominar Entidades Asociativas Agrarias.

OTRAS REFERENCIAS EN LAS LEYES **DE COOPERATIVAS**

Ya hemos tenido oportunidad de repasar los tipos de cooperativas que tienen por objeto directo la asociación de microempresarios, autónomos y profesionales, colectivo al que se viene conociendo en la literatura económica como MAP.

Pero tanto la Ley de Cooperativas Nacional, como las de ámbito autonómico, no cierran aquí este espacio de aprovechamiento de su forma y organización colectiva.

Aparecen otras formas cooperativas que si bien no están pensadas en exclusiva para estos colectivos, sin embargo son muy útiles también para los mismos.

COOPERATIVAS DE SECTORES

Una particularidad de algunas legislaciones autonómicas es la existencia de estas Cooperativas de Sectores, que **tienen por finalidad dar cobertura a cualquier otro tipo de cooperativa que tenga que ver directamente con un sector profesional o de actividad económica**, y que no quede contemplado por los tipos de cooperativas específicos ya analizados en los apartados anteriores.

En especial este Capítulo de la Ley de Cooperativas madrileña hace referencia a las Cooperativas Sanitarias y de Transportes. Para estas cooperativas se entiende que, en primer lugar, se aplica la regulación sectorial específica que, además, en ambos casos coinciden con una regulación básica estatal a través de sendas Leyes Orgánicas.

Además, se indica que se determinará con claridad los requisitos objetivos necesarios para adquirir la condición de cooperador y el tipo de colaboración que deben prestar los socios.

Esta medida tiene el objetivo de aclarar en estos supuestos cuando estamos ante cooperativas de trabajo, es decir socios que lo son para trabajar en común a través de una unidad empresarial o bien cuando cada socio es autónomo (médico

o transportista) y se asocian en exclusiva para abordar servicios en común. De esta definición dependerá el régimen fiscal y de seguridad social aplicable, materias que no son competencia exclusiva de la administración autonómica.

Como se ve este es un tema recurrente que la Ley quiere dejar explícito, se trata de evitar un uso abusivo de la figura de trabajo asociado, cuando realmente cada socio es una unidad empresarial ordinaria e independiente.

También dentro de este apartado la Ley contempla la existencia de cooperativas cuyo objeto sea la gestión indirecta de servicios públicos locales, aunque finalmente no se aporta una definición clara de esta figura cooperativa

MAR y PESCA

Las cooperativas del mar, que **asocian a pescadores, armadores de embarcaciones, organizaciones de productores pesqueros, titulares de viveros de algas, de cetáceas, mariscadores y familias marisqueras, concesionarios de explotaciones de pesca y de acuicultura y, en general, a las personas físicas o jurídicas titulares de explotaciones dedicadas a actividades pesqueras o de industrias marítimo pesqueras y derivadas**, en sus

diferentes modalidades del mar, rías, y lagunas marinas, y a profesionales por cuenta propia de dichas actividades.

Tienen por objeto la **prestación de suministros y servicios** y la realización de operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios.

COOPERATIVAS SANITARIAS

Es importante resaltar la importancia que el cooperativismo sanitario tiene en algunas Comunidades como las de Madrid o Cataluña. **La conocida aseguradora ASISA o Asistencia Médica Colegial en Catalunya mantienen esta base cooperativa** ya que son propiedad de una Cooperativa de profesionales médicos.

También existen **cooperativas sanitarias formadas por los propios usuarios del servicio de salud para promover clínicas u hospitales cooperativos**, este es el caso del conocido Hospital Cooperativo de Catalunya de la Sociedad Cooperativa de Instalaciones Asistenciales y Sanitarias (SCIAS).

CRÉDITO Y SEGUROS

También debemos resaltar las características de las cooperativas de crédito y de seguros. Especialmente las primeras se fueron creando prioritariamente por parte de empresarios y profesionales. El ejemplo más característico es el de **las Cajas Rurales**, cuyos socios son los titulares de explotaciones agrícolas y ganaderas, o las Cajas Profesionales, como las de Ingenieros y Arquitectos, formadas en primera instancia por este tipo de profesionales colegiados.

Las Cooperativas de Seguros han tenido muy poco desarrollo en nuestro país porque las formulas asociativas en este ámbito han sido cubiertas en otros momentos por Mutuas, Mutualidades y Montepíos, así como por los Fondos de Pensiones. Este es un sector que necesita de un análisis pormenorizado y particular. Sin duda se trata de Instrumentos de Economía Social también al servicio de los profesionales y empresarios.

INTEGRALES Y DE SUPERIOR GRADO

Tenemos que referirnos en este capítulo a las Cooperativas Integrales reguladas por el artículo 105 de la Ley nacional.

Se denominan cooperativas integrales aquéllas que, con independencia de su clase, su actividad cooperativizada es doble o plural, cumpliendo las finalidades propias de diferentes clases de cooperativas en una misma sociedad.

En algunas leyes autonómicas quedan definidas **como aquellas que gestionan bajo los principios cooperativos las actividades convergentes de, al menos, dos fases económicas, en especial la producción y la distribución** de bienes y servicios, a partir del esfuerzo diferenciable, pero coordinado, de socios de trabajo y socios usuarios. Sin duda una definición compleja pero que en su amplitud y futuro desarrollo, podría dar solución organizativa a algunas nuevas iniciativas, como las ya mencionadas vinculadas a las Plataformas Tecnológicas o también ofrecer estructura adecuada a la nueva economía naciente a través del “peer to peer” o “bussines to bussines”.

En otro ámbito podemos referirnos a las Cooperativas de Segundo Grado, Grupos Cooperativos y otras formas de colaboración económica.

Las Cooperativas de Segundo o ulterior grado tienen por objeto promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de sus socios y reforzar e integrar la actividad económica de los mismos, se constituyen al menos por dos cooperativas pero también pueden integrarse en calidad de socios otras personas jurídicas, públicas o privadas y empresarios individuales, hasta un máximo del cuarenta y cinco por ciento del total de los socios.

Se entiende por Grupo Cooperativo el conjunto formado por varias sociedades cooperativas y la entidad cabeza del grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las cooperativas agrupadas, de forma que se produce una unidad de decisión en el ámbito de dichas facultades.

Por su parte la norma legal hace referencia a otras formas de colaboración económica, resaltando que las cooperativas de cualquier clase pueden constituir sociedades, agrupaciones, consorcios o uniones entre sí, o con otras personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, y formalizar convenios o acuerdos, para el mejor cumplimiento de su objeto social y para la defensa de sus intereses.

Como se puede comprobar toda esta formulación legal flexibiliza y permite múltiples sistemas de asociación, sin duda pensados para los procesos asociativos más complejos,

como pudiera ser el caso del Grupo Mondragón, pero utilizables en todos los ámbitos y sectores productivos y comerciales.

TRABAJO ASOCIADO EN RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS

Hasta aquí llegamos en cuanto a la tipología cooperativa que tiene una relación directa con la asociación empresarial y profesional.

Cuestión distinta a la hasta aquí planteada es la relativa a la **presencia de un buen número de socios de cooperativas que bajo su condición de socios de trabajo su afiliación a la Seguridad Social se realiza en el RETA**, debido a la doble opción que estos trabajadores tienen.

Además de en las cooperativas de trabajo asociado o societario este fenómeno se produce en particular en las de comercio ambulante, ya estudiadas, y en las de Enseñanza, específicamente en aquellas creadas por los propios profesores.

OTROS INSTRUMENTOS

ASOCIATIVOS

Cómo ya hemos indicado en apartados anteriores, las cooperativas son las fórmulas más tradicionales y socialmente adecuadas para abordar el modelo asociativo en el sector empresarial, sin embargo, volvemos a incidir en que no son los únicos instrumentos para este fin.

Repasamos algunos otros modelos habituales que tienen presencia en nuestro tejido económico:

Sociedades profesionales.

Si bien los profesionales liberales colegiados han tenido siempre tendencia a unir sus esfuerzos para trabajar en común, sin embargo, lo han hecho manteniendo su autonomía individual, la gestión de los clientes propios y con personalidad fiscal independiente. De esta forma han sido sociedades civiles, en especial comunidades de bienes, las que han dado cobertura a sus servicios en común. Estas

sociedades están limitadas en su acción mercantil ante terceros.

Para salvar en determinados aspectos esta limitación es por lo que nace la nueva **Ley de Sociedades Profesionales, Ley 2/2007, de 12 de Marzo.**

Reconoce la Exposición de Motivos de la mencionada ley que las organizaciones colectivas que operan en el ámbito de los servicios profesionales han ido adquiriendo una creciente difusión, escala y complejidad, con acusada tendencia en tiempos recientes a organizar el ejercicio de las profesiones colegiadas por medio de sociedades colectivas.

Estas nuevas sociedades profesionales tienen naturaleza mercantil y se consideran a todos los efectos como “un profesional colegiado”, con independencia de que tengan base jurídica societaria. Pueden estar sustentadas en cualquier tipo de sociedad de base aunque se deberán inscribir tanto en el Registro Mercantil como en el Colegio Profesional correspondiente.

Tienen como especial característica que, en garantía de sus clientes que requieren sus servicios, **se establece junto a la responsabilidad societaria, también la personal de los profesionales que la componen o de otros no socios que hayan intervenido en la prestación del servicio,** respecto a

las deudas o responsabilidades contraídas que se pudieran originar.

Cuando no se trate específicamente de profesionales colegiados, la alternativa a este tipo de sociedades son las denominadas Comunidades de Bienes.

Existe Comunidad de Bienes cuando la propiedad de un bien o derecho pertenece por igual a varias personas, físicas o jurídicas, y todos los copropietarios participan en el mantenimiento de ese bien o derecho, sufragan sus gastos y perciben sus beneficios de acuerdo a su cuota de participación.

La Comunidad de Bienes se regula en el Código Civil, Título III del Libro II.

No hay formalidades especiales para su constitución, la diferencia con respecto a otras sociedades es que su capital social sólo puede estar constituido por bienes y no por dinero o trabajo y no existe tampoco un capital mínimo. También, a diferencia de otro tipo de sociedades, estas no deben inscribirse en el Registro Mercantil ni tienen que cumplir las obligaciones contables y fiscales propias de las sociedades mercantiles.

Sin embargo esta última característica es la que más limita el uso de estas entidades, puesto que no pueden actuar

libremente en el Mercado. Es decir no son adecuadas para presentarse a concursos públicos ni realizar actividades mercantiles habituales con terceros, tan solo puede ser titulares de actividades propias que sean la simple explotación complementaria de los bienes atribuidos a su capital.

En cuanto a la responsabilidad de **los comuneros, éstos tienen responsabilidad personal ilimitada por las deudas de la Comunidad.** De las deudas posibles o responsabilidades de la Comunidad en primera instancia responde ésta y después, en ulterior instancia, los comuneros de forma ilimitada y solidaria, con todo su patrimonio personal.

Para la administración y disfrute de los bienes y derechos de la Comunidad será necesario el acuerdo de la mayoría de los comuneros miembros de la misma.

Como puede fácilmente deducirse este es un tipo de sociedad instrumental adecuada para despachos colectivos o para aquellos autónomos que quieran contar con almacenes, inmuebles o maquinarias en común y explotarlos para su propio uso.

Sin embargo la experiencia nos dice que desmontar a través de un proceso de disolución o escisión este tipo de Comunidades es muy complicado y conflictivo entre los

socios, por lo que a veces resulta más fácil que estos bienes sean propiedad de una sociedad mercantil al uso, bien por participaciones nominativas o acciones anónimas, ya que estas son divisibles y el socio que decide abandonar la actividad a través de la entidad puede mantener su copropiedad a través de los títulos representativos del capital o bien transmitirlos sin necesidad de afectar al bien en términos físicos o patrimoniales.

Sociedades Laborales.

Volviendo a los Instrumentos de Economía Social quizá **el modelo mercantil de mayor uso y aprovechamiento sea la Sociedad Laboral**, única entidad reconocida institucionalmente como parte de la Economía Social, manteniendo su carácter mercantil.

Son muchos los autónomos que desean hacer uso de un instrumento jurídico para llevar adelante su actividad económica habitual.

Con carácter principal van a utilizar el servicio de un Sociedad Limitada ordinaria, más aún si se trata de una sociedad unipersonal, sin embargo son pocos los que conocen la posibilidad de hacerlo a través de una Sociedad Limitada

Laboral. **El requisito es que deben ser al menos tres socios, de los cuales dos sean a su vez trabajadores de la nueva empresa** a la que da cobertura jurídica la sociedad constituida, de ahí su denominación de laboral y consideración como entidad participada por sus trabajadores, a estos efectos equivalente a la sociedad cooperativa de trabajo asociado.

Es cierto que estas sociedades tienen algunas limitaciones con respecto al resto de las sociedades mercantiles en general, limitaciones que provienen de sus características específicas, de su vocación social y definición como empresas de trabajadores, pero también a cambio mantiene algunas ventajas.

Un ejemplo práctico es que los socios administradores pueden quedar adscritos en el Régimen de Autónomos o en el Régimen General a efectos de Seguridad Social, en este último caso siempre que no sea retribuida su actividad como Administrador ni tengan Contrato de Alta Dirección. En sentido contrario los administradores no retribuidos, aunque tengan una posición de dominio en la Sociedad, y siempre que sean trabajadores de la misma o ejerzan su actividad profesional a través de ella, podrán cotizar como tales trabajadores en la empresa.

Las sociedades laborales, tanto anónimas como limitadas, disfrutan de una bonificación del 99% en los pagos por el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y exención en este impuesto sobre las cuotas devengadas por operaciones societarias de constitución y aumento de capital social. Todo ello con independencia del domicilio, puesto que se trata de una regulación fiscal nacional.

Estas sociedades están reguladas por la **Ley 44/2015, de 14 de Octubre** y, a diferencia de lo ocurrido en el ámbito de las cooperativas no se contempla normativa autonómica, puesto que esta legislación está dentro del campo de reserva de la legislación mercantil, aunque las Comunidades Autónomas, y en particular la de Madrid, las incluye a efectos de apoyo y fomento de las empresas de Economía Social.

La mencionada Ley, en su artículo 14, ha incorporado un nuevo concepto societario, que denomina Sociedad Participada por Trabajadores.

Estas sociedades serán las que cuentan con trabajadores que posean participación en el capital de la sociedad, participación en los derechos de voto y fomenten la incorporación de trabajadores con la condición de socios.

La característica de Sociedad Participada puede ser reconocida por el Departamento que corresponda a las

competencias del Ministerio de Trabajo. No hay referencias a los ámbitos competenciales autonómicos pero se podría fácilmente deducir que esta competencia es asumible dentro el ámbito genérico del fomento empresarial y de la Economía Social

Sin duda por el momento es tan sólo una pincelada regulatoria, pero habrá que estar pendiente de su desarrollo, puesto que podría ser un buen instrumento también para promocionar la actuación en común dentro del concepto de Economía Social y en el ámbito del artículo 129 de la Constitución Española que establece que los poderes públicos fomentaran la participación de los trabajadores (podría aquí añadirse también a los profesionales) en el seno de la empresa y en la propiedad de los medios de producción.

Uniones Temporales de Empresas y Agrupaciones de Interés Económico.

Estudiamos ahora las herramientas que la legislación española nos ofrece para abordar la asociación temporal y complementaria de las empresas para ofrecer sus servicios en común.

Las Uniones Temporales de Empresas (UTE) son las más conocidas, vienen reguladas por la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de empresas, en particular por su Título III a partir del artículo séptimo.

Tiene esta consideración el sistema de colaboración entre empresarios por tiempo cierto, determinado o indeterminado, para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro.

Las Uniones así constituidas tendrán una duración idéntica a la de la obra, servicio o suministro que constituya su objeto, pero siempre con el límite máximo de diez años.

Esta es la figura societaria o asociativa más adecuada para la presentación conjunta de empresas a concursos o convenios públicos cuando se necesitan mutuamente más de una empresa por la especialización de cada una, pero también para la realización de servicios a terceros bajo contrato sujeto a derecho privado.

Su aspecto más positivo es la flexibilidad, pero en contra se podría aducir como carácter negativo su duración limitada y exceso de concreción en el objeto, lo que obliga a formalizar una nueva UTE cada vez que se trate de un nuevo contrato o servicio, con los correspondientes costes.

Por esta razón a veces resulta más cómodo para las MAP (Microempresas, autónomos y profesionales) ser subcontratados por otras empresas de mayor dimensión que a su vez sean las titulares del contrato principal, sin embargo la UTE permite que la empresa pequeña sea titular compartido del contrato a efectos de experiencia empresarial y habitualmente permite mejorar las condiciones económicas del servicio, entre otras razones por una mayor transparencia e información con la que no se cuenta en el supuesto de la subcontrata.

Por su parte la **Agrupación de Interés Económico (AIE)** tiene otro carácter y funcionalidad

Es una Sociedad Mercantil con personalidad jurídica propia creada para desarrollar alguna actividad económica auxiliar de la que desarrollan sus socios, y con el fin de facilitar la actividad de los mismos o mejorar sus resultados.

Su objetivo, por tanto, se limitará exclusivamente a una actividad económica auxiliar o complementaria con el objeto social de sus socios. Esta circunstancia supone que las actividades económicas propias de los miembros no se sustituyan por la actividad que constituya el objeto de la AIE. Lo cual no significa subordinación a las actividades de los agrupados, sino la complementariedad de estas.

Su regulación legal es la **Ley 12/1991, de 29 de Abril, de Agrupaciones de Interés Económico y el Reglamento CEE 2137/1985, de la Agrupación Europea de Interés Económico.**

De la regulación de las AIE debe destacarse también su flexibilidad, derivada del hecho de que son muy pocos los escasos preceptos de la Ley 12/1991 que tienen carácter imperativo.

Permite, por tanto, establecer todos los pactos que, con arreglo a la Ley, estimen convenientes los empresarios agrupados.

Sus principales características son las siguientes:

- Carácter mercantil y personalidad jurídica propia.
- No se establece capital social mínimo
- Mínimo dos socios.
- No tiene ánimo de lucro para sí misma.
- Sólo pueden constituirse por personas físicas o jurídicas que desarrollen actividad económica o por entidades sin ánimo de lucro que tengan entre sus objetivos los de la investigación.
- No podrán poseer, directa o indirectamente, participaciones en sociedades que sean miembros suyos, ni dirigir o controlar las actividades de sus socios o de terceros.

En la Escritura de Constitución deberá consignarse:

-Los requisitos de convocatoria de la Asamblea, así como las mayorías necesarias para la adopción de acuerdos.

-El número máximo y mínimo de administradores, requisitos para su nombramiento y revocación.

-Número de votos atribuidos a cada miembro y reglas para determinar la participación de los miembros en los resultados económicos positivos o negativos.

La AIE será administrada por una o varias personas designadas en la Escritura de Constitución. Podrá ser una persona jurídica, pero en este caso deberá designarse una persona natural que actúe como representante suyo en el ejercicio de las funciones propias del cargo. No se exige expresamente mantener la condición de socio para ser administrador.

En principio por mandato legal se requiere unanimidad para la adopción de acuerdos, pero se establece la excepción de que la Escritura de Constitución pueda establecer otro quórum para determinadas decisiones.

Los socios de la Agrupación de Interés Económico responderán personal y solidariamente entre sí por las deudas de aquella.

La AIE tributa en régimen de transparencia fiscal, pero está obligada a presentar el Impuesto de Sociedades, con arreglo

al cual los socios tributarán en sus respectivos impuestos (IRPF o IS según su naturaleza) conforme a las bases imponibles que se les hayan imputado.

Los beneficios y pérdidas procedentes de las actividades de la Agrupación serán considerados como beneficios de los socios y repartidos entre ellos en la proporción prevista en la Escritura o, en su defecto, por partes iguales.

Cómo se puede comprobar la AIE puede ser el instrumento idóneo para que un grupo de muy pequeñas empresas o autónomos asuman colaborar de manera habitual en ámbitos específicos auxiliares o complementarios de su actividad principal, uno de estos ámbitos sin duda será el que tiene el objeto de presentarse a la contratación pública, bien a través de convenios de colaboración, bien a través de la licitación o concursos.

En este último supuesto, además, **cabe la complementariedad entre la UTE y la AIE**. La AIE analiza el contrato y gestiona la presentación al mismo, pero para ello fomenta la creación de una Unión Temporal para cada caso y con la presencia de los miembros de la AIE que lo decidan y estén en condiciones de hacerlo. También permite que la AIE busque algún socio específico no miembro estable de la AIE pero que puede incorporarse a la UTE. **Como se puede ver la AIE produce estabilidad y la UTE ofrece flexibilidad y con este modelo se diversifica el riesgo.**

PARTICIPACIÓN DE LAS **MICROEMPRESAS, AUTÓNOMOS Y** **PROFESIONALES (MAP) EN LA** **CONTRATACIÓN PÚBLICA**

Reiteramos que uno de los objetivos que tiene la agrupación en instrumentos colectivos es la de mejorar la capacidad de las microempresas en la participación en la contratación pública.

Pero para ello no es suficiente con una mayor capacidad de asociación. Por fin la Ley de Contratos Públicos ha flexibilizado y mejorado las condiciones de acceso para las empresas que habitualmente han encontrado muchas barreras en este objetivo.

Tradicionalmente la contratación pública ha estado reservada a las grandes empresas y a sus corporaciones debido a los exigentes requisitos de solvencia y la complejidad de los procesos. Ello ha llevado a las MAP a sufrir una subcontratación generalizada, puesto que las grandes empresas han monopolizado esta contratación pública, pero a su vez necesitan a las pequeñas y autónomas

para poder desarrollar las acciones contenidas en dichos contratos.

La novedad legislativa es la reciente aprobación de la Ley 9/2017, de 8 de Noviembre, de Contratos del Sector Público, que entró en vigor el 9 de marzo de 2018.

Esta nueva ley transpone las Directivas 23 y 24 de la UE del año 2014.

Su objeto es facilitar el acceso de la pyme y micropyme a la contratación pública.

Podemos destacar entre otras algunas novedades y medidas incluidas:

- Mayor transparencia y publicidad de las Licitaciones.
- Nuevos medios de acreditación del cumplimiento de requisitos de la licitación.
- Primacía de ofertas con mejor relación calidad/precio frente al criterio anterior de dar prioridad sólo a las económicamente más ventajosas.
- Lucha contra las licitaciones anormalmente bajas, ampliando y concretando el concepto de baja temeraria.
- Aceleración de los periodos de pagos en las diferentes escalas de contratación y subcontratación.

-Simplificación de los trámites administrativos, especialmente en los contratos menores y sistemas negociados, reduciendo los límites de las cuantías.

-Eliminación del límite del 60% a la subcontratación, pero con más requisitos en el cumplimiento con el subcontratado.

- Adecuación de la acreditación de la solvencia técnica al objeto y cuantía del contrato.

-Se permite y se fomenta la división de los concursos por lotes convirtiendo una excepción en una regla y limitando la cuantía de cada contratación.

Se crea además una nueva Clasificación de los Contratos Públicos:

- a) Contrato de Obra (obra completa o definida por proyecto independiente)
- b) Concesión de Obras. (conservación y mantenimiento de elementos construidos)
- c) Concesión de servicios. (poder adjudicador encomienda la gestión de un servicio)
- d) Contrato de suministro. (adquisición o arrendamiento de bienes muebles)

- e) Contrato de servicios (prestación de una actividad distinta a una obra o suministro)
- f) Contratos Mixtos (contiene prestaciones correspondientes a otros)

Se crea por otra parte la figura del **Procedimiento de Adjudicación Abierto Simplificado**.

Este procedimiento incluye las siguientes garantías:

- a) Se adjudica en un mes.
- b) Se presenta un solo sobre.
- c) No tiene garantía provisional.
- d) Se pide tan sólo inscripción limitada en el Registro de Licitadores.

Se establecen además los Procedimientos de Adjudicación Directa, Negociada y Restringido o en Diálogo Competitivo. Todo ello permite una mayor capacidad de las Administraciones para valorar conceptos más subjetivos que posibilitan tener en cuenta características especiales de las pequeñas empresas, como puede ser la localización, creación neta de empleo en el territorio, etc...

Es muy importante resaltar que para los criterios de adjudicación se incluyen por primera vez consideraciones de tipo social, medioambiental, y de innovación y desarrollo. En este sentido el modelo cooperativo y la utilización de Instrumentos de Economía Social se convierte en un factor favorable que puede facilitar el acceso restringido a estos concursos.

En la clasificación de quién puede licitar se recoge expresamente que lo pueden hacer las empresas naturales o jurídicas que se comprometan a constituir una sociedad específica para el contrato o las Uniones de Empresarios temporales o indefinidas que tengan clasificación individual o la habilitación profesional correspondiente.

Por lo tanto la creación indefinida de entidades como las que aquí hemos estudiado se convierte en un referente básico para que las Microempresas, Autónomos y Profesionales (MAP) puedan acceder al mercado de la contratación pública en las mismas condiciones que otras grandes o medianas empresas.

ABSTRACT

Los Programas Nacionales de Reformas del Reino de España consideran el desarrollo empresarial como condición básica de nuestra consolidación económica.

El desarrollo empresarial pasa por conseguir una dimensión media de la empresa española que responda mejor a las medias existentes en la Unión Europea.

España es un país de microempresas, pero aún más de trabajadores autónomos sin asalariados y que no llegan a constituir sociedad.

Este análisis es muy equivalente para todas las CCAA.

Tenemos menos empresas que nuestros socios europeos y son más pequeñas.

Los objetivos de la Dimensión no sólo se consiguen con el crecimiento propio sino también con la unión entre las empresas para abordar más ambiciosas metas.

Las empresas e Instituciones de la Economía Social son quizá la fórmula empresarial más adecuada tanto en términos económicos como sociales para conseguir esta dimensión por la unión.

Cooperativas de Servicios, Agrarias, de Comercio Ambulante o de Sectores son, entre otras, formas cooperativas que la legislación cooperativa, nacional o autonómica, ofrece para conseguir este objetivo.

Otras formas de Economía Social, como las Mutuas o Sociedades Laborales también ayudan a este objetivo.

Los instrumentos idóneos más allá del ámbito de la Economía Social son las Sociedades Profesionales, Comunidades de Bienes, así como las Uniones Temporales de Empresas o Agrupaciones de Interés Económico, estas últimas son las más adecuadas para conducir la presencia de micro empresas, autónomos y profesionales (MAP) en la Contratación Pública.

En esta línea la nueva Ley de Contratación Pública en vigor desde hace escasamente algunos meses, parece que puede promover la presencia de las empresas de menor dimensión y autónomos a través de medidas como la mayor transparencia o la aceptación de cláusulas de contenido social.

