



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, n° 42, noviembre 2002, pp. 81-99**

Las redes de sociedades laborales. Un modelo de vinculación entre empresas de economía social en el marco de la cooperación empresarial

Alfonso Cano López
Universidad de Alicante

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 2002 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

Las redes de sociedades laborales. Un modelo de vinculación entre empresas de economía social en el marco de la cooperación empresarial

Alfonso Cano López

Departamento de Derecho Mercantil de la Universidad de Alicante

RESUMEN

La actual importancia de los procesos de colaboración en red entre Sociedades Laborales radica en la doble función que están llamados a cumplir: A) Minimizar la extrema aversión al riesgo de los socios, -el socio trabajador por la suma de riesgos, el capitalista por el imposible control de su inversión-, permitiendo tanto la circulación de los excedentes de mano de obra entre las Sociedades Laborales integradas, como la creación de fondos de inversión fragmentados y plurales para financiar nuevos proyectos. B) Permitir a la Sociedad Laboral acceder a nuevos segmentos de mercado sin perder por ello su carácter de entidad integradora de la dimensión territorial; esto es, permitir la deslocalización de los resultados empresariales, pero no de la actividad empresarial que permanece vinculada a la comunidad de procedencia de la fuerza de trabajo a la que la Sociedad Laboral concede el estatuto de socio mayoritario.

PALABRAS CLAVE: Empresa de economía social; creación de empleo; interés general; Estado Social; procesos de agregación societaria.

CLAVES ECONLIT: P130, L390, K200, K310, L220.

Les réseaux de sociétés de travailleurs. Un modèle de lien entre les entreprises d'économie sociale dans le cadre de la coopération entrepreneuriale.

RÉSUMÉ: L'importance actuelle des processus de collaboration en réseau entre Sociétés de Travailleurs réside dans la double fonction qu'elles sont amenées à exercer : A) Minimiser l'extrême aversion des associés pour le risque – l'associé travailleur pour la somme des risques, le capitaliste pour l'impossible contrôle de son investissement – en permettant la circulation des excédants de main d'oeuvre entre les Sociétés de Travailleurs intégrées, ainsi que la création de fonds d'investissement fragmentés et pluriels visant à financer de nouveaux projets. B) Permettre à la Société de Travailleurs d'avoir accès à de nouveaux segments de marché sans perdre pour autant sa nature d'entité intégratrice de la dimension territoriale. Autrement dit, il s'agit de permettre la délocalisation des résultats d'entreprise et non pas la délocalisation de l'activité de l'entreprise qui reste liée à la communauté originelle de la force de travail à laquelle la Société de Travailleur accorde le statut d'associé majoritaire.

MOTS CLÉ: Entreprise d'économie sociale, Création d'emploi, Intérêt général, Etat Social, Processus de regroupement sociétaire.

The worker co-operative networks. A model for links between social economy companies in the framework of business co-operation

ABSTRACT: The present importance of network collaboration processes between Worker Co-operatives resides in the dual function they are called on to fulfil: A) Minimising the members' extreme aversion to risk, - due in worker-partners to the abundance of risks, and in capitalists due to the impossibility of controlling their investment -, enabling both circulation of redundant labour among the member companies and creation of multiple separate funds for investment to finance new projects. B) Enabling the Worker Co-operative to access new market segments without losing thereby its nature as an integrating agent in its territorial aspect; that is, enabling delocalisation of business results, but not of the business activity, which remains linked to the community of origin of the workforce to which the Worker Co-operative concedes the status of majority partner.

KEY WORDS: Co-operative companies, job creation, general interest, Social State, social subscription processes.

1.- Consideraciones generales

El fenómeno de la cooperación económica entre empresas presenta una pluralidad y una variedad tal de modelos, estructuras, fórmulas, vínculos y fines que, una primera caracterización del mismo que se pretenda útil, no puede realizarse sino siguiendo una vía negativa¹. Es decir, haciendo hincapié no tanto en aquello que sea la cooperación entre empresas, como en aquello que en ningún caso es. Así, podemos definir el fenómeno de la cooperación interempresarial, como “aquel conjunto de relaciones no competitivas entre empresas, no susceptibles de originar el nacimiento de una nueva unidad empresarial (*rectius*: empresa policorporativa o grupo de sociedades)”.

Desde un plano general, y aunque la tipología es muy fluida, puede afirmarse que la cooperación interempresarial vendría a situarse, dentro de los distintos modos de coordinación de la actividad empresarial con el mercado, en el amplio espacio comprendido entre la lucha competitiva entre empresas, por un lado, y la concentración/integración empresarial, por otro². Más en concreto, los procesos de cooperación interempresarial han de encuadrarse en la categoría, más general, de los procesos de “uniones de empresa o colaboración empresarial”³. Dentro de ellos, y frente a los procesos de concentración empresarial⁴, los de cooperación empresarial se caracterizan básicamente por no exigir de las empresas participantes en el proceso, la pérdida de su autonomía económica empresarial. Cada una de las “empresas cooperantes”, no habrá de soportar, en el ejercicio de su libertad de empresa, más limitaciones y restricciones que las derivadas de los propios acuerdos de colaboración que, desde esa misma libertad de empresa, y con su participación, han sido estipulados⁵.

1.- Sobre la extrema complejidad del fenómeno de la colaboración interempresarial, y su conceptualización como conjunto de fórmulas laxas, donde las empresas se relacionan mediante el establecimiento de acuerdos de cooperación a largo plazo, vid. PORTER, M. y FULLER, M., B., *Coaliciones y estrategia global*. ICE, 1988.

2.- vid. RICHARDSON, G.B., “The organization of industry”, en *The Economic Journal*, núm.82, 1972, p.885.

3.- Preferimos la expresión “unión de empresas o colaboración empresarial” a otras similares con las que comparte vocación de designar el mismo fenómeno económico de vinculación interempresarial -procesos de agregación societaria, concentración empresarial en sentido amplio, sociedades vinculadas y otros-. Con tal expresión trataremos de definir el siguiente concepto: “toda vinculación entre empresas jurídicamente independientes, como consecuencia de la cual, sin pérdida de la autonomía jurídica de las mismas, se origina una mayor o menor disminución de la autonomía económica de los titulares de las empresas vinculadas, con el objeto último de incrementar, ya simétrica o ya asimétricamente según la estructura interna de la relación, sus ventajas competitivas”. Hablamos de unión precisamente porque las empresas en tal proceso participantes, conservan su plena individualidad formal, por más que su autonomía operacional se vea comprometida en mayor o menor medida.

4.- Los procesos de concentración empresarial se caracterizan por la modificación sustancial que provocan en la estructura de poder de las sociedades vinculadas que en ellos participan, que ven notablemente restringida su libertad de mercado, como consecuencia lógica de la formación de la nueva empresa a que la concentración da lugar. Proceso que sin embargo no afecta a su independencia jurídica que, al menos formalmente, permanece inalterada. Esta independencia en que jurídicamente permanecen las empresas vinculadas, unido a su “real” pérdida de autonomía económica consecuencia de su sometimiento a una dirección única y externa a la propia empresa, provoca, adelantemos, un sinnúmero de distorsiones en un Derecho de sociedades -el español-, que, como es sabido, carece de los instrumentos conceptuales básicos, no sólo para la disciplina del fenómeno, sino incluso para una sistemática y general comprensión jurídica del mismo.

5.- Estos acuerdos no provocan distorsiones, no rompen los equilibrios básicos en la aplicación del Derecho de Sociedades, a diferencia de lo que sucede con los fenómenos de concentración empresarial. Sus disfuncionalidades y riesgos se limitan -y no es poco, pero no constituye el objeto de estudio de estas páginas- a la ruptura de equilibrios al ámbito del Derecho de la Competencia.

Dichos acuerdos, formalizados o no, se celebran, conviene reiterarlo, entre empresas independientes⁶, que desean seguir siendolo. Su objeto, en una suerte de ejercicio de no competencia para una posterior mejora de la competencia, es la creación de un conjunto de vínculos entre los empresarios "cooperantes", a través de los cuales compartir parte de sus respectivos recursos, con el fin último de incrementar las ventajas competitivas de cada uno de ellos⁷. Presentan, ya lo hemos adelantado, una notable variedad y heterogeneidad, tanto en su forma y composición, como en su contenido material, lo cual no puede sorprender si pensamos en el relevante papel que, en su configuración y régimen, desempeña el principio de libertad contractual. Este, en consecuencia, lógico carácter protético y polisémico del fenómeno de la cooperación interempresarial, hace del mismo, un supuesto de hecho difícil -casi imposible-, para cualquier intento de regulación jurídica unitaria.

Siendo relevantes, por las razones expuestas, las dificultades con la que tropezaría cualquier hipotético intento de regulación jurídica unitaria del fenómeno. No es menos cierto, y conviene tenerlo presente, que los procesos de cooperación entre sociedades, a diferencia de los procesos de concentración empresarial en la pluralidad y de su manifestación más relevante: los grupos de sociedades, no quiebran los presupuestos de aplicación del Derecho de sociedades, ni amplifican los riesgos vinculados al abuso del recurso a la personalidad jurídica, ni rompen los tradicionales binomios de "poder de dirección-responsabilidad patrimonial" y de "forma societaria-función típica", ni, por último, fuerzan una ineludiblemente poco eficiente intervención judicial. Por consiguiente, no exigen, a diferencia de los grupos de sociedades, una urgente e imperativa intervención del legislador⁸.

Además, no puede obviarse el hecho de que nuestro legislador ya ha intervenido en la ordenación y disciplina del fenómeno de la cooperación entre empresas, previendo estructuras jurídicas, no adornadas por la exclusividad⁹, y cuya expresa función no es otra que la de fomentar, posibilitar y vertebrar los procesos de colaboración entre empresarios: unión temporal de empresas, agrupación de interés económico, cooperativas de segundo grado o cooperativas de integración¹⁰.

6.- Se trata, en palabras del prof. EMBID IRUJO (*Concentración de empresas y Derecho Cooperativo*, Murcia, 1991.), de vínculos más laxos que los de la concentración, las empresas que en ellos participan mantienen, formal y materialmente, inalterada su capacidad de obrar, y su libertad de decisión empresarial no se ve gravemente afectada. Situación opuesta, como hemos visto, a la creada por la estipulación de un contrato de afiliación/dominación

7.- En ningún caso se trata de unificar las políticas empresariales de las empresas participantes, sino de arbitrar mecanismos (PAZ-ARES, C., "Uniones de empresas y grupos de sociedades", en URÍA Y MENENDEZ, *Curso de Derecho Mercantil I*, Madrid, 1999, p.1334, refiriéndose a la formación de consorcios) para facilitar el desarrollo de sus propias actividades empresariales, para lo cual, reducen los niveles de competencia entre ellas, hasta, como no podía ser de otro modo, el umbral de las prohibidas "prácticas restrictivas de la competencia" -vid. art.1.1. Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia-

8.- En este sentido no deja de ser relevante que las razonadas y razonables propuestas del FORUM EUROPÆUM DERECHO DE GRUPOS ("Por un Derecho de los grupos de sociedades para Europa", en RDM, núm. 232, 1999) sobre la necesaria armonización europea del derecho de grupos, deje fuera del perímetro de la intervención del legislador a los procesos de colaboración empresarial.

9.- Además del recurso a formas jurídico-societarias de carácter univalente como la cooperativa de segundo grado, o la agrupación de interés económico, nada impide la utilización de formas jurídico-societarias funcionalmente neutras y por tanto de estructura polivalente como la sociedad anónima, la sociedad de responsabilidad limitada e incluso la sociedad civil.

10.- Vid. Ley 4/1999, de 16 de julio, de Cooperativas; RD 84/1993 de 22 de enero, por el que se regulan las llamadas "Cooperativas de integración"; Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre Régimen Fiscal de Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas; Ley 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de Interés Económico.

2.- Las “redes de sociedades”

2.1. Noción y funciones

2.1.1. La red: forma compleja de cooperación entre empresarios

Las redes de empresas constituyen una forma compleja de cooperación interempresarial, caracterizada por la presencia de un conjunto de empresarios interdependientes, coordinados entre sí por relaciones duraderas que, con independencia de su naturaleza y contenido, no se cuestionan de forma sistemática sometiendo al juego de la competencia en el mercado. Este conjunto de relaciones, a través de las que se va “tejiendo” la red, son, en un sentido figurado, relaciones de “no mercado”, dirigidas a posibilitar un mejor estar en el mercado a las empresas integradas en la red. Constituyen una estrategia empresarial, quizá una de las de mayor complejidad, de adaptación a un entorno económico inevitablemente turbulento. Las empresas colaboran en red, porque esperan de este modo obtener unas mejoras que estiman superiores a las que obtendrían de actuar de forma aislada y por separado¹¹. Asumiendo el riesgo de la simplificación, puede decirse que, en general, y con independencia del contenido de los acuerdos celebrados entre las empresas integradas en la red de sociedades, ésta, encuentra su justificación y razón de ser¹²: o bien en la reducción de los costes de transacción que pasan a disfrutar las empresas participantes, o bien en las economías de escala y economías de oportunidad que posibilitan.

2.1.2. ¿Para qué una red de Sociedades Laborales?

El primer mandato básico de la Sociedad Laboral, en tanto que forma jurídica de organización y promoción de una empresa, no puede ser otro, por peculiar y distinta a otras empresas que sea la posición de los factores de producción en el seno de la empresa que constituye su objeto social, que el de sobrevivir en el espacio económico en el que le toca competir. En la medida que la característica esencial de la Sociedad Laboral, en tanto que agente de la economía social, es la persecución de un

11.- Parafraseando a NORTH, D.C. en *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, 1993, -él lo refiere a los individuos como agentes maximizadores de utilidad-, diríamos que todas las empresas, en una economía de mercado fuertemente competitiva, tienen dos tipos de funciones de utilidad, aquellas que favorecen conductas empresariales de lucha, muy competitivas, y las que favorecen preferencias orientadas a la participación en procesos de colaboración con otros empresarios. Las empresas realizan intercambios entre ambas funciones. Y lo hacen con mayor o menor libertad, según cual sea su situación en el mercado. Pues bien, como ya hemos dicho, en el escenario económico actual, para las empresas de trabajo asociado, y entre ellas las sociedades laborales, los procesos de agregación y colaboración se imponen como estrategia de mera supervivencia, único que tienen a su alcance para realizar su actividad empresarial.

12.- Sobre las diferentes razones que justifican los procesos de colaboración empresarial, vid., FERNÁNDEZ, Z., “Introducción a los grupos”, en *Grupos empresariales de la Economía Social en España*, MTAS, DGFES, Valencia, 1999. pp. 29 y ss.

objetivo de interés general (*rectius*: funcionalización), parece claro que a la supervivencia empresarial habrá de añadirse una dimensión pública: reducción de los efectos de un estructural desempleo. De este modo, la eficiencia de la empresa intensiva en el recurso al factor trabajo que integra el objeto social, deja de ser algo que interese “sólo” y exclusivamente a los miembros de la Sociedad Laboral.

Precisamente es esta peculiar naturaleza del fin último de la actividad empresarial desarrollada por la Sociedad Laboral -“*character indelebilis*”, la que explica, por un lado, su actuación como cauce de la intervención microeconómica del Estado en un mercado tan singular como el de trabajo, y por otro lado, su conversión en centro de imputación de gasto público. De aquí se deduce fácilmente que la promoción debida¹³ por los poderes públicos a sociedades laborales, sociedades cooperativas y otros agentes del sector de la Economía Social, en orden a la función que desarrollan y que el legislador tipifica en sus distintos estatutos jurídicos, pasa por la mejora de su eficiencia económica empresarial -a la que inexorable y conscientemente queda vinculado el perseguido objetivo de interés general¹⁴-, y de sus condiciones de permanencia en el mercado.

En este específico ámbito, los procesos de colaboración en red parecen estar en disposición de desarrollar - con mayor eficacia que otros instrumentos de cooperación interempresarial- además de las funciones generales que les son propias, dos funciones de carácter más específico. Por un lado **(a)**, va a tratar de reducir los problemas derivados de la rigidez a la que el legislador condena a la Sociedad Laboral tanto en orden a la utilización del factor trabajo¹⁵, como en relación a las dificultades financieras a la hora de acometer nuevas inversiones. Y por otro **(b)**, va a procurar paliar los problemas derivados de la “extrema territorialidad” de la Sociedad Laboral. Una y otra función de la organización en red presentan la nota común de tratar de hacer compatible con el mercado ciertos rasgos de caracterización de la Sociedad Laboral como empresa vinculada a un objetivo de interés general, señaladamente la creación y/o el mantenimiento de empleo estable.

A) En primer término, la cooperación en red trata de dar respuesta a un problema estrictamente empresarial: la escasez, cuando no ausencia, de nuevas inversiones en las Sociedades Laborales y sus graves consecuencias¹⁶. Se trata de un problema que hunde algunas -no todas- de sus raíces

13.- Vid. Art. 129.2 CE. “Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán”, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas (*rectius*: empresas de economía social). También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción (sic, sociedad laboral como medio indirecto)”. Por su parte, la STC 77/1985, de 27 de junio declara que la desigualdad que introduce el art. 129.2, como diferencia de trato desde los poderes públicos en favor de las empresa de economía social, en la medida que tiene un fundamento constitucional expreso, no puede tacharse de irrazonable”.

14.- Al vincular la reducción de los efectos de un fenómeno social -el desempleo- socialmente configurado como problema social y constitucionalmente diseñado como objetivo de interés general, a la constitución y funcionamiento de unas especiales sociedades privadas y mercantiles -las sociedades laborales-, el legislador pretende someter a mercado, o mejor, a la eficiencia del mercado, precisamente tal objetivo de interés general; sobre este rasgo de caracterización del Derecho de la Economía Social: la mercantilización y/o privatización de ciertas funciones sociales.

15.- Vid. art. 1.2 Ley 4/1997, de Sociedades Laborales, que dispone que “el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios, no podrá ser superior al 15% del total de horas-año trabajadas por los socios trabajadores. Si la sociedad tuviera menos de 25 socios trabajadores, el referido porcentaje no podrá ser superior al 25% del total de horas-año trabajadas por los socios trabajadores”.

16.- Tan bien expresado en el conocido “circulo vicioso de las empresas de economía social”: a) deficiencias organizativas, b) bajo nivel tecnológico, c) baja productividad, d) reducidos márgenes de beneficio, e) tensiones de tesorería, f) elevados costes financieros, g) reducida tasa de capitalización, h) dificultades de acceso al crédito, i) reducida inversión- y vuelta a empezar, a) deficiencias

en la fuerte aversión al riesgo que manifiestan los socios de la Sociedad Laboral¹⁷. Uno, el socio trabajador, por la combinación sumatoria de riesgos -como trabajador su fuerza de trabajo y como inversor parte de su patrimonio- que realiza en una única apuesta empresarial. Otro, el socio capitalista privado, por el imposible control, dada su estructural y permanente posición minoritaria, de la actividad empresarial en la que realiza una inversión¹⁸. De tal modo que uno y otro no pueden sino manifestar una fuerte aversión a asumir nuevos riesgos empresariales. Ambos, socio trabajador y socio inversor, estarán lógicamente poco dispuestos a la asunción de los naturales riesgos que conlleva bien el lanzamiento de un nuevo producto, bien la incorporación de una innovación tecnológica, por necesaria que, una acción u otra, sea para una eficiente explotación del objeto social. La red de Sociedades Laborales, como veremos más adelante, va a permitir tanto la circulación y colocación de excedentes de mano de obra entre las sociedades laborales integradas; como la creación de fondos de inversión para nuevos proyectos. Y, de este modo, minimiza, cuando no elimina, ambos riesgos.

B) En segundo término, la cooperación en forma de red entre Sociedades Laborales habrá de dar respuesta a una serie de problemas económico-empresariales que tienen como denominador común una misma causa: el carácter personalista de la Sociedad Laboral¹⁹, cuyas raíces jurídicas, no lo olvidemos, están pegadas, incrustadas, al territorio²⁰. La cooperación en red es susceptible de otorgar, a las sociedades laborales en ella integradas, una insensibilidad al espacio, una deslocalización empresarial que, en ningún caso, puede alcanzarse desde la Sociedad Laboral aislada. Y ello, sin quebranto de aquello que constituye una de sus características básicas, en tanto que forma jurídico-societaria de un conjunto de trabajadores: su arraigo a la comunidad de la que surge el problema del desempleo al que se trata de dar respuesta. Así, de este modo, la red de sociedades, en tanto que proceso de integración interespacial, va a permitir a sus miembros -Sociedades Laborales- acceder a nuevos segmentos de mercado, sin por ello perder el carácter de entidad integradora de la dimensión territorial. En otras palabras, a través de la cooperación en red, se posibilita una "deslocalización" de los resultados empresariales, pero no de la propia actividad empresarial, que permanece vinculada a la comunidad de procedencia de la fuerza de trabajo a la que la Sociedad Laboral concede el estatuto de socio mayoritario -*vid.* art.1.1 Ley 4/1997-.

17.- Vid. TOMAS CARPI, J.A., "La economía social en un mundo en transformación" en CIRIEC-España, núm. 25, (1996); GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C., "La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada Economía Social. La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información", en CIRIEC-España, núm. 33, diciembre 1999, pp.79-115.

18.- Vid. art.1.1 Ley 4/1997, de Sociedades Laborales: "las sociedades .../.. en las que la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos..."

19.- Sociedad personalista de estructura corporativa y mercantilidad necesaria, cuyo capital social, nunca inferior a diez millones o a quinientas mil ptas, según el subtipo legal de Sociedad Laboral por el que se haya optado -anónima laboral o limitada laboral-, e integrado por aportaciones interdependientes de contenido patrimonial y nunca de contenido laboral, se encuentra dividido en acciones nominativas o participaciones sociales que habrán de pertenecer mayoritariamente a los trabajadores estables de la propia sociedad, cuyo número determinará la intensidad con la que la empresa de economía social, cuya actividad constituye el objeto social de la Sociedad Laboral, podrá recurrir al factor trabajo sin integrarlo previa o simultáneamente en la estructura societaria.

20.- Vid. SOULAGE, F., "El futuro de las empresas de economía social en el Mercado Único Europeo: aspectos empresariales y financieros", en Revista de Economía y Sociología del Trabajo, núm. 12, (1991).

3.- Las redes de sociedades laborales

3.1. Estructura y régimen jurídico de la red de sociedades laborales

3.1.1. Estructura jurídica básica: el grupo por coordinación o grupo de estructura paritaria

Las estructuras organizativas susceptibles de hacer posible la colaboración en “red” entre empresarios formal y materialmente autónomos, son, por las razones más arriba apuntadas, múltiples, variadas y fluidas. No obstante, más allá y tras ese polimorfismo de los procesos de cooperación entre empresas independientes, puede constatarse que todos ellos tienen en común el hecho de responder básicamente al modelo estructural de los grupos de estructura paritaria o grupos por coordinación. Es decir, al modelo de las agrupaciones de empresarios basadas, no en el principio de subordinación como los grupos de sociedades, sino en el principio de coordinación²¹.

Es por ello que un breve apunte sobre los grupos de sociedades por coordinación o grupos de estructura paritaria, no parezca inoportuno a efectos de aclarar los límites del concepto de grupo de sociedades. Pensamos, con el prof. FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, que los grupos por coordinación o de estructura paritaria, deben permanecer extramuros del concepto útil de grupo de sociedades, pero no de la categoría más amplia de colaboración empresarial o unión de empresas, en los términos aquí expuestos²², y dentro de la cual el grupo por coordinación se integra sin violencia alguna. Estos “grupos”, o mejor, estas peculiares formas de uniones de empresas, se han tratado de caracterizar²³ a través de una más que problemática conjunción entre una dirección unitaria, por un lado, y la ausencia entre las sociedades del grupo de relaciones de subordinación o dependencia, por otro. Pretendiendo, de este modo, que las sociedades integradas mantengan no sólo su plena autonomía jurídica sino también su autonomía económica. Las empresas así agrupadas, serían las encargadas de establecer, desde una posición igualitaria, la política empresarial del grupo, la cual será continuamente revisada sobre la base del mutuo acuerdo. Pero, incluso de esta forma, es decir, participando en pie de igualdad en la adopción de las decisiones empresariales del “grupo”, las sociedades en él integradas, tan sólo

21.- Al lado de los procesos de concentración, los de cooperación empresarial se caracterizan, por su parte, por no alterar la independencia económica, la libertad de mercado, de las sociedades que en ellos participan, cuya autonomía económica no sufre otras limitaciones que las derivadas del propio ejercicio de su derecho de libertad de empresa materializado en la formalización del acuerdo de colaboración. En otras palabras, se trata de iniciativas empresariales cooperativas y no concentrativas, que permiten a sus participantes mantener una doble autonomía: jurídica y económica.

22.- En esta dirección FERNANDEZ DE LA GANDARA, L., y CALVO CARAVACA, A., *Derecho Mercantil Internacional. Estudios sobre Derecho Comunitario y del comercio internacional*, Madrid, 1993, pp. 120 y ss.; y PAZ-ARES, C., *Uniones de empresa y grupos de sociedades*, op.cit. p. 1334), para quién los grupos horizontales o de estructura paritaria se encuentran más cerca del consorcio que del grupo de sociedades, ya que la experiencia demuestra que una dirección unitaria o es autocrática o es precaria. En contra de la exclusión del grupo por coordinación del ámbito de los grupos de sociedades EMBID IRUJO, J.M., *Concentración de empresas y Derecho Cooperativo*, cit., y, con muchas dudas, SACRISTAN REPRESA, M., “Los grupos de estructura paritaria: caracterización y problemas”, en RDM, 1982, pp. 375 y ss.

23.- Vid. EMBID IRUJO, J.M., *ibid.*, SACRISTAN REPRESA, M., *ibid.*,

estarían obligadas a aceptar aquellas instrucciones de la paritaria dirección unificada que les sean ventajosas, o, a lo sumo, neutrales desde el punto de vista del resultado²⁴.

Una estructura organizativa como la anteriormente descrita no parece, ni mucho menos, la más adecuada para la toma de las decisiones que conlleva el ejercicio de una actividad empresarial en un escenario económico tan competitivo como el actual. Pero sin embargo, y esta es a nuestro juicio la cuestión clave, tan importante restricción no supone disfuncionalidad alguna, ya que el grupo de estructura paritaria, el grupo por coordinación, ni actúa, ni tiene por qué actuar en el mercado con la lógica de una única empresa. En otras palabras, el grupo por coordinación ni se constituye, ni opera como una nueva y policorporativa empresa. Cuando tal acontece en un agregado de sociedades, con independencia de nominalismos, nos encontraremos, en todo caso, ante un grupo, y el grupo de sociedades por antonomasia, es el grupo por subordinación, con unas consecuencias, en cuanto a régimen y garantías, de las que nos hemos ocupado en otro lugar²⁵.

En nuestra opinión, no puede apreciarse en el grupo por coordinación o de estructura paritaria una dirección económica única, elemento esencial y básico que vertebró el concepto de grupo de sociedades. La categoría jurídico doctrinal del grupo por coordinación se encuentra sometida a una contradicción insuperable: compatibilizar la estructura de grupo con la ausencia de subordinación entre las sociedades en el mismo integradas²⁶, y hacerlo a través de un permanente "diálogo igualitario" en un mercado globalizado e hipercompetitivo. Tal contradicción genera un problema de identidad²⁷, que sólo encuentra solución cuando el grupo por coordinación se caracteriza desde otra perspectiva jurídica: como la estructura básica y general de la cooperación entre sociedades que no renuncian a su libertad de mercado. Y no cuando trata de caracterizarse como lo que no puede ser: un instrumento de concentración empresarial (*rectius*: grupo de sociedades). Pues bien, son estas peculiares características las que hacen que el grupo de estructura paritaria o por coordinación este llamado a jugar, en el ámbito de la Economía Social, un importante papel como estructura jurídica de base de las redes de Sociedades Laborales.

En una similar línea de pensamiento, la Propuesta de Novena Directiva sobre grupos (Doc. III/1639/84) se ocupa en su sección 9ª, arts. 40 y 41, de la caracterización del grupo por coordinación²⁸, pero sin establecer el régimen jurídico del mismo. ¿Se trata de un descuido, un olvido del legislador comunitario? O quizá es que el grupo por coordinación presenta más problemas en orden a su

24.- vid. EMBID IRUJO, J.M., *Concentración de empresas y Derecho Cooperativo*, y también, "Problemas actuales de la integración cooperativa" en RDM, 1988, pp. 7 y ss.

25.- Vid. CANO LÓPEZ, A., "El fenómeno de las Uniones de Empresas en el ámbito de la Economía Social: Los Grupos de Sociedades Laborales", en *Derecho de Sociedades. Libro Homenaje a Fernando Sánchez Calero*, Madrid, 2002.

26.- *Sobre la difícil, cuando no imposible, compatibilidad entre la dirección económica unitaria y la autonomía económica empresarial de las sociedades integradas*, vid. ANTUNES, J.E., *Os grupos de sociedades*, Coimbra, 1993, p.755

27.- Parece claro que esos problema no harían sino empeorar por la inseguridad que crearía la consideración de estos grupos como estructuras "en tránsito". Hemos de suponer que la sociedad aislada sería su lugar de origen y el grupo por subordinación su lugar de destino.

28.- Una sociedad independiente, declara el art.40, y una o varias empresas independientes podrán por contrato escrito, decidir de común acuerdo, colocarse bajo una única dirección sin que la una dependa de la otra.

trasposición a los derechos de los Estados miembros que el grupo por subordinación. La explicación se nos antoja mucho más simple, ni olvido ni temor a su posible complejidad: el grupo de estructura paritaria no provoca los riesgos inherentes a la distorsión de una buena parte de los presupuestos del Derecho de Sociedades y no exige, por tanto, un aparato normativo de tutela de los intereses, en otro caso, potencialmente afectados. Todo ello, porque no se trata de una empresa policorporativa, porque no se trata de un auténtico grupo de sociedades. Los grupos por coordinación o de estructura paritaria deben pues quedar fuera del marco de los procesos de concentración empresarial -grupos de sociedades- y situarse dentro de la multiforme categoría de la cooperación empresarial -redes de sociedades-.

3.1.2. Su ineludible articulación contractual

En tanto que agregados empresariales, las redes de sociedades²⁹ se configuran a través de un contrato explícito entre las empresas llamadas a esta forma de cooperación, en el que se establecerá el régimen y características del funcionamiento de la misma. Más en concreto, el mencionado contrato habrá de presentar el contenido mínimo siguiente: **a)** establecer la actividad o actividades a las que se extiende la red; los objetivos de la misma -puede tratarse tanto de una cooperación inmediata dirigida a posibilitar la puesta en común de activos específicos de las empresas en red, como de una cooperación de proceso, dirigida a posibilitar una actividad en común, ya en la comercialización de un nuevo producto, como en la explotación de nuevos mercados-; **b)** fijar los mecanismos para garantizar su cumplimiento; **c)** distribuir las cargas y obligaciones que asumen cada una de las sociedades intervinientes, en especial cuando concurren determinadas circunstancias descritas expresamente en el contrato -pensemos en la obligación de destinar parte de los excedentes a reservas y su posterior utilización, o en la obligación de, en ciertos casos, participar en el capital de otro miembro de la red o soportar su recíproca participación-; **d)** determinar las concretas aportaciones a que se obligan, en su caso, las distintas sociedades participantes; **e)** dibujar el procedimiento a seguir para la toma de decisiones y, sobre todo, el grado de formalización de la propia estructura³⁰.

Estos contratos, de organización en sentido amplio, dirigidos a hacer posible la cooperación interempresarial en red, en ningún caso, y conviene reiterarlo, alteran la estructura orgánica de las Sociedades Laborales que participan en los mismos, y por lo tanto, su estipulación no debe quedar reservada al órgano soberano que agrupa y reúne a los socios: la junta general. Estos acuerdos de colaboración, por el contrario, deben quedar integrados en el ámbito funcional de la ordinaria gestión

29.- Vid. ARRUÑADA, B., *Teoría contractual de la empresa*. Madrid, 1998, especialmente el capítulo VII.4 "Especialización, estrategia empresarial y estructura organizativa", pp-329-345, y allí más información.

30.- *Las sociedades que deciden cooperar a través de la creación de una red, habrán de ponerse de acuerdo sobre la conveniencia o no de proceder a la creación de un órgano central con la función de dirigir y vigilar el desarrollo de los acuerdos de cooperación. En el supuesto de que decidan su creación, tal órgano podrá configurarse, si las partes intervinientes así lo estiman oportuno, como una sociedad, con personalidad jurídica propia, tipificada legalmente o no, pero, en todo caso, creada para el "auxilio" de las empresas "en red", que, de este modo vendría a constituir su objeto social. En la práctica, los operadores económicos suelen preferir y utilizar modalidades más discretas -sociedad civil interna- con eficacia meramente interna. Vid. PAZ-ARES, C., "Uniones de empresa y grupos de sociedades" op.cit. p.1334.*

y dirección de la empresa que constituye el objeto de la sociedad, y, por lo tanto, parece claro que el órgano competente para su preparación, discusión y conclusión, a diferencia de los contratos de dominación o afiliación³¹, ha de ser el órgano de administración de cada una de las Sociedades Laborales intervinientes³².

Aún siendo lo habitual la configuración contractual de la red, nada impide que ésta se <<teja>> no sólo y exclusivamente sobre vínculos contractuales, sino que también se refuerce a través de participaciones recíprocas en el capital social de las Sociedades Laborales. De este modo, cada Sociedad Laboral, no sólo participará en la adopción de los acuerdos de cada uno de los otros empresarios en red, sino que además controlará el cumplimiento de los mismos, a la vez que es controlada por el empresario con el que se integra en la red y que, a su vez, participa en su capital social como socio. Habrá de ser el propio contrato de organización, creador de la red, el que prevea el recurso a estas participaciones recíprocas³³, como medio de acrecentar la confianza entre los participantes y, de esta forma, hacer más operativa a la propia red de sociedades. Nuestro Derecho de Sociedades, como es sabido, admite las participaciones recíprocas entre todo tipo de sociedades siempre que, por su escasa entidad y cuantía -nunca superior al 10% de capital de las sociedades participadas-, no puedan producir efectos que distorsionen la cobertura patrimonial de la cifra del capital social o el correcto funcionamiento de las competencias orgánicas de las sociedades participadas recíprocamente³⁴. Nada impide pues, es más pensamos que se trata de una fórmula más que aconsejable, la existencia de una red de Sociedades Laborales, endogámica o mixta, homogénea o heterogénea, tejida a través de vínculos tanto de naturaleza contractual -contrato de organización- como de naturaleza societaria -participaciones recíprocas-, en virtud de los cuales las Sociedades Laborales se vean compelidas a ocupar, unas en el capital social de las otras, la posición de socio no trabajador con una participación no superior al 10% del capital social -*vid. art.5 Ley 4/1997*-.

3.1.3. Un apunte, en sede de principios, sobre el régimen jurídico de la red de Sociedades Laborales

En cuanto al régimen jurídico de las redes de Sociedades Laborales, en nuestra opinión y apoyándonos en las razones hasta aquí argüidas, nos parece suficiente el indudable reconocimiento legal y legitimidad de la figura, sin que veamos necesario dotarla de régimen específico alguno, que vaya

31.- *Sobre las características del contrato de afiliación en los grupos de sociedades laborales, y su ineludible pertenencia al ámbito competencial de la Junta de socios, vid., CANO LÓPEZ, A., "El fenómeno de las Uniones de Empresas en el ámbito de la Economía Social: Los Grupos de Sociedades Laborales", op. cit.*

32.- *Sobre su organización y funcionamiento en las sociedades laborales así como su apertura democrática a los socios minoritarios, "sólo" cuando adopte la forma de consejo de administración, vid. art.12 Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales.*

33.- *Las participaciones recíprocas constituyen una de las formas que adoptan los vínculos entre empresas societarias, su finalidad es facilitar la colaboración e integración empresarial. Se produce cuando entre dos sociedades existe un cruce de participaciones en el capital, de manera que cada una es socia de la otra. (Vid. SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J., "Las participaciones recíprocas en la Ley de sociedades anónimas", en RDBB, (1990) p.487, y, sobre todo, FLORES DONA, M. S., Participaciones recíprocas entre sociedades de capital, Pamplona, 1998).*

34.- *Vid. DUQUE, J., "El Derecho de las empresas vinculadas en la legislación española" op. cit.:. Dónde se ilustra con brillantez el régimen de prohibición más limitación establecido en el art.82 TRLSA para unas participaciones recíprocas que, a diferencia de la adquisición originaria de los propios títulos, son arriesgadas pero conceptualmente posibles.*

más allá de los límites generales a los que se somete el “libre” juego de la autonomía de la voluntad de las sociedades participantes en la red, y los más específicos a que el imperativo estatuto legal de la Sociedad Laboral -Ley 4/1997, de 24 de marzo- somete a las mismas. Esto, nos obliga a limitarnos, en la consideración de su régimen jurídico, a los principios con respecto a los cuales ha de operar la red y, en el supuesto de que se haya recurrido a una estructura jurídica a través de la que vehicular la colaboración, habrán de agregarse las normas que integren el estatuto jurídico formal de tal estructura.

Las razones de ello son claras, la red de sociedades, en tanto que manifestación compleja del fenómeno de cooperación empresarial, no altera la independencia económica de las sociedades participantes, a las que no somete a ningún dominio o interés ajeno; ni tampoco modifica significativamente su libertad de empresa; ni hace surgir una nueva forma de empresa “policorporativa” superpuesta a las sociedades laborales integradas; ni tampoco, por último, distorsiona la aplicación de una buena parte de nuestro Derecho de Sociedades. En suma, por esas razones y por la imposible existencia de conflicto entre un interés de grupo, que no existe, y el interés de las sociedades integradas, podemos concluir que la existencia de la red de sociedades y su tratamiento legal puede afrontarse con garantías suficientes con el régimen general del Derecho de Sociedades³⁵.

En efecto, los procesos de cooperación interempresarial en red, no sólo no ponen en peligro los distintos intereses -públicos y privados, particulares y generales- vinculados a la Sociedad Laboral, sino que, por el contrario, los favorecen y promueven. En puridad, la Sociedad Laboral integrada en una red de empresas, a diferencia de lo que ocurre cuando se integra en un grupo de sociedades, no es instrumentalizada, ni siquiera en su propio beneficio -como ocurre en la empresa policorporativa de economía social o grupo de sociedades laborales-, a otros intereses que no sean los propios, ni su estructura orgánica sufre transformación alguna³⁶. Su integración, con otros empresarios, de economía social o de economía convencional capitalista, en un proceso de cooperación en red tiene un carácter “neutro” respecto a los riesgos que soportan los portadores de intereses legítimos en la órbita de la Sociedad Laboral; más en concreto aquellos que son propios de sus socios, sus acreedores y sus trabajadores no socios. Y además, es absolutamente “inocua”, cuando no claramente favorecedora, respecto a la protección y tutela de los intereses de carácter general anudados por el legislador al tipo societario “laboral”: la creación y/o el mantenimiento de empleo estable³⁷.

35.-vid. GIRÓN TENA, J., *Las grandes empresas. Problemas jurídicos actuales de tipología empresarial. La gran SA. Los grupos de sociedades*, Méjico-Valladolid, 1965.

36.- Si tal ocurriera, si tras la apariencia de red de sociedades y de coordinación paritaria, se encontrara en realidad un grupo de sociedades por subordinación, entraría en juego el Principio de conversión de figuras (Vid. MASSAGUER, “Estructura interna de los grupos de sociedades”, en RDM, 1989, y EMBID IRUJO, *Concentración de empresas y Derecho cooperativo, op.cit.*) y deberían entrar en juego las cautelas y medidas de protección aplicables a los grupos por subordinación.

37.- Un apunte sobre la caracterización funcional de la Sociedad Laboral en CANO LÓPEZ, A., “En torno a una peculiar técnica de agregación de esfuerzos: la sociedad anónima laboral” (STS 20 de septiembre de 1993), en Rds, núm.5, 1995.

3. 2. Redes de Sociedades Laborales: modalidades relevantes

3.2.1. Preliminar

La participación de una Sociedad Laboral en un proceso de cooperación interempresarial en forma de red implica que una parte de su actividad económico empresarial, mayor o menor según el tipo y los objetivos de la red de sociedades, se va a desarrollar mediante una alianza estratégica con otros titulares de empresa. Es decir, implica que parte de su objeto social se va a realizar a través de un acuerdo entre empresarios independientes que han decidido coordinar, consciente y contractualmente, esfuerzos y recursos en pos de objetivos comunes, sobre la base de la reciprocidad, interdependencia y confianza mutua³⁸. Pues bien, atendiendo preferentemente a los objetivos que se pretenden lograr con esta forma estable y compleja de cooperación empresarial, puede hablarse de dos tipos o modalidades de red de sociedades. Por un lado -redes convencionales-, las de carácter y contenido estrictamente económico-empresarial. Por otro lado -redes de economía social-, aquellas que, al mencionado contenido económico-empresarial, se añaden fines de ayuda y solidaridad para aquellos miembros de la red que, por una u otra causa, atraviesen dificultades previamente determinadas.

3.2.2. Las redes económico-convencionales

Constituyen formas de cooperación en red de carácter estrictamente económico y pueden clasificarse, atendiendo a su contenido, en comerciales, productivas o mixtas. Es decir, de distribución, de fabricación y de ambas actividades conjuntamente, y admiten, atendiendo a la naturaleza de los empresarios integrados en ellas, todo tipo de posibles combinaciones. Así, pueden ser homogéneas: integradas sólo por Sociedades Laborales; heterogéneas de economía social: integradas por Sociedades Laborales y otras formas jurídicas de empresa de economía social; y heterogéneas en sentido estricto o mixtas: integradas por Sociedades Laborales y sociedades convencionales de carácter mercantil. A diferencia de los supuestos de grupos de sociedades laborales -empresa policorporativa de economía social-, dónde defendemos la radical ilicitud de los grupos "mixtos"³⁹; es decir, la imposible configuración de una empresa policorporativa integrada por Sociedades Laborales y sociedades de capital. Por el contrario, en los supuestos de cooperación empresarial en red, no sólo es lícita la creación de redes mixtas o estrictamente heterogéneas, sino que incluso nos parece una estrategia aconsejable. En efecto, pensamos que la red mixta constituye una vía idónea para que la Sociedad Laboral pueda aprovechar sinergias y recursos de las formas jurídico-societarias de empresa convencional // capitalista de su entorno próximo⁴⁰.

38.- Parece claro que, en caso contrario los costes de transacción, mas en concreto los costes de negociación y los costes de garantía se dispararían en mucha mayor medida que los que se soportarían en la mera relación de mercado. (Vid. DURÁN HERRERA, J.J., *Empresa y actividad económica*, Madrid, 1997, y ARRUÑADA, B., *Teoría contractual de la empresa*, op.cit. p. 144 y ss.).

39.- Vid. CANO LÓPEZ, A., "El fenómeno de las Uniones de Empresas en el ámbito de la Economía Social: Los Grupos de Sociedades Laborales", op.cit.

40.- Vid. TOMAS CARPI, J.A., "La Economía Social en un mundo en transformación", op.cit., y GARCÍA-GUTIERREZ FERNÁNDEZ, C., "La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada Economía Social. La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información", en CIRIEC-España, núm.33, diciembre 1999, pp.79-115.

3.2.3. Las Redes de Economía Social

Las Redes de Economía Social constituyen una forma de cooperación interempresarial en red, caracterizada por agregar, a su normal contenido económico-empresarial, un “*prius*” de solidaridad y altruismo. Su máxima eficiencia parece que haya de pasar por su carácter homogéneo y endogámico. Es decir, no sólo habrán de estar integradas por empresas de economía social, sino que además, éstas habrán de revestir la forma de Sociedades Laborales exclusivamente. Estas redes homogéneas y solidarias se configuran como un mecanismo “unitario” de respuesta -red de sociedades- a las presiones de un entorno económico amenazante, con la finalidad de mejorar la eficiencia empresarial de una pluralidad de mecanismos de respuesta al problema del desempleo -Sociedades Laborales-⁴¹. A su través, se pretende dar una respuesta útil a dos de los más graves problemas con los que se enfrentan, en el actual contexto económico, las Sociedades Laborales.

En primer lugar, el problema de la difícil adecuación del factor de producción trabajo, necesariamente integrado en la sociedad -por ello laboral- como socio, a las necesidades de la propia actividad empresarial. Unas necesidades determinadas por la demanda, siempre incierta, que el mercado fije sobre el bien o servicio que la propia Sociedad Laboral trata de intercambiar en él⁴². Por otro lado, y en segundo lugar, el no menos difícil problema del acceso a una financiación en condiciones “soportables” por las Sociedades Laborales, y en unos momentos de manifiesto “repliegue” de los poderes públicos⁴³, en orden a la cuantía de los programas de ayudas públicas a la financiación de las empresas del sector de la Economía Social.

A) Respecto al primero de los mencionados problemas -la racionalización de la organización de los factores de producción en general y la optimización de la utilización del factor trabajo en particular, en el seno de la Sociedad Laboral-, la cooperación en red parece estar llamada a prestar un importante servicio. En efecto, la red de sociedades laborales puede convertirse en un valioso instrumento de redistribución de los excedentes de socios de trabajo de aquellas Sociedades Laborales, en ella integradas, que, por exigencias de mercado, se vean obligadas a reducir su actividad productiva, y con ello el recurso al factor trabajo. Una estrategia de colaboración en red haría posible que, en todo momento, cada una de las singulares Sociedades Laborales, no utilice más fuerza de trabajo -socios

41.- *La red de sociedades muestra de este modo su aptitud como instrumento de amplificación de la capacidad de resistencia de la sociedad laboral al entorno económico “permanentemente” hostil.*

42.- *Problema agravado en la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales. En efecto, la nueva ley mantiene como elemento tipológico la limitación al recurso a la mano de obra no integrada en la sociedad, y a la vez suprime las acciones en cartera reservadas a los trabajadores previstas y reguladas -con muy poca fortuna hay que decirlo- en el art.6 de la “vieja” LSAL de 1986 (Vid. CANO LÓPEZ, A., <<Mercado, competencia y empresa. En torno al problema de las acciones en cartera en las Sociedades Anónimas Laborales>>, en Las empresa públicas, sociales y cooperativas en la nueva Europa, Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social, Valencia, 1994.). La cuestión es que con la desaparición de las acciones en cartera no desaparece el problema al que tales oscuras acciones trataban de dar una respuesta: coordinar las exigencias de una empresariales en la utilización de los factores de producción incluido el trabajo, con la mencionada restricción tipológica, y todo ello en una sociedad de capital social fijo y no variable como la sociedad cooperativa.*

43.- *Respecto al tránsito -transformación/racionalización de un Estado Social en dificultades- de un Estado Keynesiano a un Estado Schumpeteriano, vid. un relato del mismo en GARCÍA-GUTIERREZ, C., “La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada economía social. La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información”, en CIRIEC-España, núm.33, 1999.*

trabajadores- que aquella que el propio mercado del bien producido o del servicio a prestar, le demanda. Trasladando su exceso de factor trabajo a aquellas Sociedades Laborales de la red que lo necesiten. Y, todo ello, sin necesidad de recurrir al, cuando menos socialmente ineficiente, mecanismo del “despido//contratación temporal”⁴⁴.

B) Respecto al segundo de los retos a los que inevitablemente han de enfrentarse las Sociedades Laborales -la congénita debilidad financiera de la empresa de economía social en general y de las Sociedades Laborales en particular-, la cooperación en red, también aquí, tiene un importante papel que desempeñar. Por su especial estructura la red de sociedades laborales podría permitir la creación y el mantenimiento de un fondo patrimonial, fragmentado entre los distintos patrimonios de las Sociedades Laborales integradas en la red, con el destino de ser empleado, previo acuerdo adoptado con los requisitos y condiciones establecidos en el contrato de creación de la red de sociedades laborales, para ayudar a aquellas sociedades que atravesaran por cualquiera de las circunstancias previamente determinadas en el mencionado contrato: dificultades financieras, necesidades de financiación para nuevos productos o proyectos u otras similares⁴⁵.

Entre las mencionadas circunstancias, sería conveniente la inclusión, de una estrictamente societaria y muy vinculada a los fines propios del sector de la Economía Social. Se trataría de facilitar -prestar asistencia financiera en suma-, el acceso a la condición de socio de los trabajadores de cualquiera de las Sociedades Laborales integradas en la red, mediante la adquisición de acciones o participaciones de sus respectivas Sociedades Laborales. Ya se trate de una adquisición originaria, como consecuencia de un aumento, o una adquisición derivativa, como consecuencia de la transmisión efectuada por un socio⁴⁶.

Pues bien, parece claro, tanto que quizá no haría falta mencionarlo, que ni el objetivo de la racionalización empresarial de la Sociedad Laboral, ni el propósito de la suavización de sus congénitos problemas de financiación, imposibilitan, por sí mismos, la presencia de sociedades convencionales de capital en esta modalidad de red de empresas de economía social, no obstante la hacen muy poco probable. Tan poco probable como la presencia de socios inversores privados guiados por el interés de rentabilizar su aportación a capital, en el seno de una Sociedad Laboral aislada⁴⁷.

44.- *Técnicamente tal función bien podría articularse a través del instrumento de las participaciones recíprocas, la venta y adquisición de estas acciones y su conversión en acciones de la clase laboral prevista en el art.6.3 de la Ley 4/1997, permitiría la <<recolocación>> de los socios trabajadores en las sociedades donde su fuerza de trabajo fuera más útil. Las acciones representadas por la participación de la sociedad laboral en el capital de otra vendrían a cumplir así la función que la LSAL de 1986 reservaba a las conflictivas y ya desaparecidas <<acciones en cartera>>.*

45.- *Técnicamente podría llevarse a cabo a través de la creación de una reserva de carácter estatutario, con la mencionada finalidad, y a la que obligatoriamente cada sociedad laboral habría de destinar un porcentaje de los beneficios anuales. La presencia de unos miembros de la red de Economía Social en el capital social de los otros como socios no trabajadores reforzaría, sin duda, el cumplimiento de la obligación estatutariamente asumida.*

46.- *El art. 81 TRLSA de 1989 prohíbe a la sociedad facilitar ningún tipo de asistencia financiera a un tercero para la adquisición de acciones propias, a la vez que establece una excepción respecto de aquellos préstamos, anticipos de fondos o garantías que tengan por objeto facilitar a los trabajadores y <<personal>> de la sociedad la adquisición de acciones de la misma. Entendemos, con la prof. FLORES DOÑA, (<<Asistencia financiera para la adquisición de acciones propias>>, en *Derecho de Sociedades Anónimas, T.II V.2 Madrid, 1994.*) que la mencionada excepción se extiende no sólo a los trabajadores de la propia sociedad laboral que presta la asistencia, sino también a los trabajadores de cualquiera de las otras sociedades laborales vinculada a través de la red con la que presta la asistencia financiera.*

4.- Apunte a modo de recapitulación crítica

4.1. El agotamiento de un modelo: la Ley 15/1986 de Sociedades Anónimas Laborales

Un entorno económico hostil e incierto como el actual pone de manifiesto, con suma claridad, los límites de la estrategia competitiva de las sociedades anónimas laborales impulsada y fomentada por el propio legislador: la reducción “a toda costa” de los costes de producción, fundamentalmente los laborales, pero sin olvido de los costes fiscales, los costes de acceso al crédito e incluso los costes de gestión. Pues bien, es en esta situación de agotamiento de un modelo⁴⁸ dónde cobra sentido el art.5.3. de la Ley 4/1997 como paso⁴⁹, ciertamente timorato, hacia una nueva estrategia legal de permanencia en el mercado para las sociedades laborales, que, sin sustituirla, se añada a la vieja estrategia de la reducción de costes. Se trataría así, desde la nueva ley, de incentivar la participación de las Sociedades Laborales en los procesos de agregación societaria, en los procesos de colaboración empresarial en general, ya a través de su participación en la creación de una nueva unidad empresarial: la empresa policorporativa de economía social, en la que a modo de grupo contractual por subordinación de sociedades laborales quedarían integradas; ya a través de su participación en la formación de redes de sociedades convencionales o de economía social, a modo y con la estructura básica de los grupos por coordinación o de estructura paritaria.

Y todo ello, con la finalidad última de optimizar, a través del uso de la técnica jurídico-societaria del grupo de sociedades, la ampliación del espacio del “no-mercado” en el ámbito -mercado- de formación del precio de una “mercancía” singular: la fuerza de trabajo. Una mercancía que, si bien es cierto que en una economía de mercado no puede quedar al margen de la racionalidad económica que determina la formación de los precios de los factores de producción a organizar en la empresa. No lo es menos que, en un Estado Social y Democrático de Derecho⁵⁰ su “necesario” intercambio salarial, su conversión en empleo retribuido, su conversión en nivel de renta y de acceso a bienes

47.- *Sobre la participación de los distintos tipos de socio en el capital social de las sociedades anónimas laborales, vid. AAVV, Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España, Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social, Madrid, 1996; y AAVV, Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana, Generalitat Valenciana, Conselleria d'Ocupació, Indústria i Comerç, Valencia, 1998.*

48.- *Modelo que fue el que inspiró al redactor de la ya derogada Ley 15/1986, de 25 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales.*

49.- *Vid. art. 5.3. Ley 4/1997, que dispone que: “ninguno de los socios podrá poseer acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social, salvo que se trate de sociedades laborales participadas por el Estado ...//... en cuyo caso la participación de las entidades públicas podrá superar dicho límite, sin alcanzar el 50% del capital. Igual porcentaje podrán ostentar las asociaciones u otras entidades sin ánimo de lucro”.*

50.- *“España se constituye -art.1.1. CE.- en un Estado social y democrático de Derecho que propugna como valores superiores de su ordenamiento jurídico la libertad, la justicia, la igualdad y el pluralismo político.”. Por su parte, la STC 83/1984, entre otras, considera como una de las finalidades propias del Estado social y democrático de Derecho la “igualdad real”, cuya procura encomienda la propia Constitución a todos los poderes públicos. art.9.2-.*

básicos, no puede quedar exclusivamente sometida a los impersonales, eficientes y, con palabras del prof. SARTORI⁵¹, crueles y ciegos mecanismos de la oferta y demanda.

4.2. Una nueva estrategia de aliento de Leviatán: la Ley 4/1997, de Sociedades Laborales

La Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales, no sólo ha de caracterizarse, por más que nos pese, como una ley defectuosa e imperativa, mejor motivada que justificada, que lo es, sino también y sobre todo, ha de caracterizarse como una normativa “útil” del Estado Social⁵². Una ley que trata de configurar política y conscientemente el mercado de trabajo, en un intento de reducir, desde el Derecho de Sociedades, los efectos de un fenómeno, el desempleo, congruente con nuestro sistema económico -economía de mercado- pero que pone en grave peligro nuestro orden constitucional -Estado social- de convivencia política. Y trata de conseguirlo a través de la puesta a disposición de los propios trabajadores en situación de “incertidumbre” de un instrumento jurídico-societario “promocionable” desde los poderes públicos -la Sociedad Laboral-, llamado a hacer posible la integración de esfuerzos diversos, y fundamentalmente la agregación de trabajo, en torno a una actividad empresarial cuya gestión y dirección corresponde precisamente al factor trabajo que, de este modo, se desplaza al rol de titular de la empresa⁵³, si quiera a través del expediente técnico de la personalidad jurídica.

El art.5.3 Ley 4/1997 no hace sino participar en tal finalidad, a través del establecimiento de una nueva estrategia competitiva para las Sociedades Laborales. Una técnica jurídica que se compeadece bien con el actual momento de “racionalización” -reducción del gasto público- del Estado Social. Un precepto que se apoya, no tanto en la “subvención” desde los poderes públicos dirigida a la reducción de los costes totales de funcionamiento de la Sociedad Laboral, como en el desarrollo de una doble estrategia: **a)** por un lado, abrir la Sociedad Laboral a una posible inversión institucional privada, y **b)** por otro, facilitar la colaboración empresarial -ya concentración: grupos; ya cooperación: redes- de las sociedades laborales como “modo” cualificado de permanecer en el mercado. Pues bien, es a estas últimas formas de colaboración, las Redes de Sociedades Laborales, a las que han pretendido servir las reflexiones precedentes.

51.- Vid. SARTORI, N., *Elementos de teoría política*, Madrid, 1992, especialmente el capítulo 7. dedicado al Mercado, pp. 131-149, “...el mercado es una entidad cruel. Su ley es la del éxito del mejor, .../... los irremediabilmente inadaptados son expulsados de la sociedad del mercado y dejados perecer o sobrevivir de otros recursos... La crueldad del mercado es una crueldad social, una crueldad colectiva. El mercado es ciego frente a los individuos, es daltónico de forma individualista; es, por el contrario, una máquina despiadada al servicio del conjunto de la sociedad>”.

52.- Vid. CANO LÓPEZ, A., “Reflexiones acerca de un nuevo instrumento societario: la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de sociedades laborales”, en RdS, núm.8, 1997.

53.- Sobre la posibilidad que la Sociedad Laboral ofrece al factor trabajo de desarrollar un nuevo rol en las economías de mercado, vid. SIMON, H., “Una teoría formal de la relación laboral” en *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid, 1994.

5.- Bibliografía

- ANTUNES, A. y ENGRACIA, J.A. *Os grupos de sociedades. Estrutura e organizaçao jurídica da empresa polurisocitária*. Coimbra, 1993.
- ARRUÑADA, B. *Teoría contractual de la empresa*, Madrid, 1998
- CANO LÓPEZ, A. En torno a una peculiar técnica de agregación de esfuerzos: la sociedad anónima laboral (STS 20 de septiembre de 1993), en *RdS*, núm.5, 1995.
- CANO LÓPEZ, A. El fenómeno de las Uniones de Empresas en el ámbito de la Economía Social: Los Grupos de Sociedades Laborales, en *Derecho de Sociedades. Libro Homenaje a Fernando Sánchez Calero*, Madrid, 2002.
- CANO LÓPEZ, A. Mercado, competencia y empresa. En torno al problema de las acciones en cartera en las Sociedades Anónimas Laborales, en *Las empresa públicas, sociales y cooperativas en la nueva Europa*, Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social, Valencia, 1994.
- DUQUE, J y RUIZ PERIS, J. Los grupos en el Ordenamiento Jurídico: Grupos de sociedades cooperativas y Grupos por subordinación integrados por entidades de Economía Social, en *Grupos empresariales de la Economía Social en España*, Valencia 1999.
- DUQUE, J. El derecho de las empresas vinculadas en la legislación española, *RDBB*, núm. 35, 1989.
- DURÁN HERRERA, J.J. *Empresa y actividad económica*, Madrid, 1997.
- EMBID IRUJO, J.M. *Concentración de empresas y Derecho Cooperativo*, Murcia, 1991.
- EMBID IRUJO, J.M. Problemas actuales de la integración cooperativa, en *RDM*, nº 227, 1999.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. y CALVO CARAVACA, A. *Derecho Mercantil Internacional. Estudios sobre Derecho Comunitario y del comercio internacional*, Madrid, 1993.
- FERNÁNDEZ, Z. Introducción a los grupos, en *Grupos empresariales de la Economía Social en España*, MTAS, Valencia, 1999.
- FLORES DOÑA, M. S. *Participaciones recíprocas entre sociedades de capital*, Pamplona, 1998.
- FORSTHOFF, E. Concepto y esencia del Estado Social de derecho, en *El Estado Social*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1986.
- FORUM EUROPÆUM. Por un Derecho de grupos de sociedades para Europa, *RDM*, núm.232, 1999.
- GARCÍA-GUTIERREZ FERNÁNDEZ, C. La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada "Economía Social". La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información, en *CIRIEC-España*, núm. 33, 1999.

- GIRÓN TENA, J. *Las grandes empresas. Problemas jurídicos actuales de tipología empresarial. La gran S.A.; Los grupos de sociedades*, Méjico-Valladolid, 1965.
- MASSAGUER FUENTES, J. Estructura interna de los grupos de sociedades (aspectos jurídico-societarios) en *RDM*, 1989.
- NORTH, D.C. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, 1993.
- PAZ-ARES, C. Uniones de empresas y grupos de sociedades, en URÍA-MENENDEZ, *Curso de Derecho Mercantil I*, Madrid 1999.
- PORTER, M, y FULLER, M.,B. *Coaliciones y estrategia global*, ICE, 1988.
- PUTTERMAN, L. Sobre algunas explicaciones recientes del por qué el capital contrata trabajo, en *Naturaleza económica de la empresa*, Madrid, 1994.
- RICHARDSON, G.B. The organization of industry, en *The Economic Journal*, núm.82, 1972.
- SACRISTAN REPRESA, M. Los grupos de estructura paritaria: caracterización y problemas, en *RDM*, 1982.
- SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J. Las participaciones recíprocas en la Ley de sociedades anónimas, en *RDBB*, 1990.
- SAJARDO MORENO, A. *Análisis económico del sector no lucrativo*, Valencia, 1996.
- SARTORI, G. *Elementos de teoría política*, Madrid, 1992.
- SIMON, H. Una teoría formal de la relación laboral, en *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid, 1994.
- SOULAGE, F. El futuro de las empresas de economía social en el mercado único europeo: Aspectos empresariales y financieros, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, nº 12, junio 1991.
- TOMAS CARPI, J.A. La Economía Social en un mundo en transformación, *CIRIEC-España*, Valencia, 1996.
- TOMÁS CARPI, J.A., y MONZÓN, J.L. (Directores), *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, Generalitat Valenciana, Valencia, 1998.