

LA AGRUPACIÓN DE INTERÉS ECONÓMICO
COMO HERRAMIENTA DE FOMENTO
AL EMPRENDIMIENTO:
EXPERIENCIA EUROPEA,
ESPECIALMENTE EN ESPAÑA

THE ECONOMIC INTEREST GROUPING
AS A TOOL FOR PROMOTING
ENTREPRENEURSHIP:
EUROPEAN EXPERIENCE, ESPECIALLY IN SPAIN

*Alejandro Lagos Torres**

RESUMEN: Se analiza la Agrupación de Interés Económico en España y la Unión Europea, tanto en sus aspectos jurídicos como en sus beneficios sobre el mercado para empresas y consumidores. Se estudian también usos propios de la economía del siglo XXI, inexistentes cuando fue implementada, y se evalúa la percepción que de ella se tiene en España.

PALABRAS CLAVE: Agrupación de Interés Económico, emprendimiento, cooperación, eficiencia.

ABSTRACT: The Grouping of Economic Interest in Spain and the European Union is analyzed, both in its legal aspects and in its benefits on the market for companies and consumers. The uses of the economy of the 21st century, which did not exist when it was implemented, are also studied, and the perception of it in Spain is evaluated.

KEYWORDS: Economic Interest Grouping, entrepreneurship, cooperation, efficiency.

* Abogado, profesor de Derechos Fundamentales, Universidad del Desarrollo sede Concepción; Magíster en Derecho de la Empresa Mención en Derecho Tributario, Universidad del Desarrollo; Máster Universitario en Análisis Económico del Derecho y las Políticas Públicas, Universidad de Salamanca, España. Correo electrónico: af.lagos@udd.cl

I. INTRODUCCIÓN

Existe desde hace ya tres décadas en la Unión Europea una figura societaria que tiene por objetivo promover la cooperación entre empresas, pero que de forma extraña no ha sido todo lo utilizada que se esperaría al estudiar las múltiples ventajas y beneficios que aporta a los asociados. Es la Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE), y la Agrupación de Interés Económico (AIE) en el caso de su recepción en el derecho mercantil español¹. La idea original era generar una estructura jurídica que soportara una asociación de empresas para desempeñar una actividad auxiliar al objeto principal de los asociados, sin perseguir fin de lucro en sí misma, para así facilitar la cooperación entre empresas, buscando en última instancia fomentar el emprendimiento y aumentar la eficiencia empresarial, especialmente en beneficio de las Pymes. En el caso de la AEIE, se trató, además, de la primera entidad creada en el ámbito europeo² para fomentar la iniciativa mercantil privada.

Emprender es difícil, no solo porque se requiere contar con habilidades y actitudes que favorecen el trabajo independiente, sino, además, porque iniciar un negocio es una aventura onerosa y de largo aliento, el acceso a financiación es caro y complejo, y el retorno tarda tiempo en manifestarse, mientras que, en general, la mayoría de las personas no están dispuestas a esperar, en una clara manifestación de un sesgo en favor del presente. A su vez, la velocidad de la vida contemporánea, potenciada por la revolución tecnológica, genera que el ser humano sienta aun con mayor intensidad esta preferencia por el presente, producto de lo cual se muestra reacio a invertir recursos hoy para cosechar beneficios en el futuro, aun cuando dicha postergación de beneficios le genere en términos absolutos un mayor nivel de bienestar.

¿Por qué estudiar hoy la AIE, transcurridos más de treinta años de vigencia en Europa? Ha parecido interesante su estudio no solo porque no existe en Chile, sino que, además, por las grandes dificultades que enfrenta todo emprendedor para trabajar, mayores aun en el caso de iniciativas sin fines de lucro, y ahora peores con la recesión mundial producida por la pandemia de Coronavirus. Además, si bien se suelen destacar los positivos resultados económicos que ha experimentado Chile en las últimas décadas, presentándose al país prácticamente como si se tratara de una economía

¹ Se usará la sigla AEIE para referirse exclusivamente a la entidad europea, y la sigla AIE para hablar de manera indistinta de la variante española y de la agrupación de interés económico en términos generales.

² Cuando se creó la AEIE en 1985 no existía la Unión Europea, sino que era la Comunidad Económica Europea (CEE).

desarrollada, lo cierto es que aún falta mucho por recorrer para que esta apariencia realmente se concrete, como también se observa una falta de políticas públicas que promuevan en la población una cultura general de la colaboración.

Se dice que las Pymes constituyen el fundamento de la economía de la Unión Europea, dado que el 99% de las empresas de Europa tienen un tamaño inferior a 250 trabajadores y, de ellas, la microempresa, la que cuenta entre cero y nueve empleados y factura como máximo dos millones de euros al año, es mayoritaria en la Unión Europea al representar el 93% del total de las empresas de Europa, y genera, además, un tercio del empleo y una cuarta parte de la facturación total³.

Son varias las razones que han hecho necesaria la intervención de los organismos públicos y de la Unión Europea en favor de las Pymes. En primer lugar, sus características intrínsecas las hacen más vulnerables, especialmente en los primeros años, pues casi la mitad de ellas de la Unión desaparecen en los primeros cinco años de funcionamiento. Los principales factores que determinan esta vulnerabilidad son un entorno legal, fiscal y administrativo cada vez más complejo, la dificultad para acceder a programas y actividades de investigación y para incorporar sus resultados, la debilidad estructural de su capacidad de gestión, problemas de acceso a la financiación a un costo razonable, tanto en la fase de puesta en marcha como en fases de expansión, y la existencia de barreras para acceder a los mercados de bienes y servicios. De todos modos, esta problemática no las afecta por igual a todas, ya que dentro de la Unión existe una gran heterogeneidad en razón de sus tamaños y según los países. Así, en los países del sur las empresas tienden a ser mucho más pequeñas que el promedio europeo, y son mucho más numerosas las microempresas. Por el contrario, las empresas alemanas, luxemburguesas, holandesas y austriacas poseen un tamaño medio muy superior al resto, donde, incluso, duplican en tamaño medio y triplican en facturación media a las empresas del sur⁴.

Nótese que la construcción del mercado interior de la Unión ha cambiado los puntos de referencia de las empresas europeas y les plantea desafíos específicos, pues, por ejemplo, las Pymes tienen mucho que ganar con la desaparición de los obstáculos a los intercambios intracomunitarios, ya que tanto las formalidades burocráticas como las diferencias en reglamentos y normas nacionales tienen un costo proporcionalmente mucho más elevado para ellas que para las grandes empresas.

Además, su estructura financiera genera cargas y gastos superiores a los de las grandes empresas, consecuencia de una mayor infracapitalización

³ JORDÁN (2013), p. 450 ss.

⁴ *Ibid.*

en Europa y América Latina respecto a la estadounidense, una mayor dependencia de fondos ajenos y de financiación oficial directa que las grandes empresas, una gran dependencia de los bancos como fuente principal de obtención de los recursos ajenos, situación que mostró toda su crudeza con la crisis económica de los años 2008-2013 en los países del sur, y una alta proporción de créditos a corto plazo. De todos modos, no se puede generalizar su problemática financiera, ya que las necesidades varían según el tipo de empresa, su tamaño, y el momento del “ciclo vital” en el que se encuentre⁵.

A todos estos factores, se debe agregar el escaso espíritu emprendedor, pues solo el 45% de los europeos afirma que le gustaría trabajar por cuenta propia, frente al 55% que asevera lo mismo en Estados Unidos⁶, un entorno empresarial que no fomenta la creación de empresas y su crecimiento, caracterizado por una fragmentación persistente de la normativa y un exceso de burocracia para iniciar una actividad, la capacidad limitada de las Pymes para adaptarse a una economía baja en carbono y eficiente en el uso de la energía y de los recursos, debido a unos medios financieros y una competencia limitados, como también su limitada capacidad para abrirse a mercados extranjeros dentro y fuera del mercado único.

Por último, tienen una importancia estratégica respecto a los objetivos de creación de empleo y de cohesión económica y social, en conexión con la política de cohesión de la Unión Europea, pues contribuyen de manera significativa a la creación de empleo en las regiones menos desarrolladas, dado que allí son mayoritarias. Por el contrario, en las regiones en declive industrial, tradicionalmente menos dependientes de las Pymes, se necesita estimular la creación de ellas que sustituyan a las grandes empresas en reconversión.

La globalización de los mercados, el aumento de la competencia a escala internacional y el cambio tecnológico surgen como nuevos parámetros orientadores del comportamiento organizacional, donde la revisión de la dimensión empresarial a través de la búsqueda de estructuras más eficientes se convierte en la práctica en imperativa. Aunque las fórmulas son múltiples, la cooperación emerge cada vez con más fuerza, siendo objeto de un gran impulso en las últimas décadas, de modo que se generaliza en todos los sectores de la economía y amplía su campo de acción a todo tipo de instituciones⁷.

Surge así la AEIE como un nuevo instrumento de cooperación internacional dotado de gran flexibilidad, con capacidad jurídica completa, independiente de sus integrantes, que puede ser constituida sin un capital

⁵ JORDÁN (2013), p. 450 ss.

⁶ *Ibid.*

⁷ GONZÁLEZ (1998), p. 585.

social, y cuya finalidad es facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros, con la que debe estar vinculada y ser auxiliar, mas no la de realizar beneficios para sí misma. Resulta interesante advertir que el primer ente creado por el derecho comunitario sea precisamente una fórmula de cooperación internacional cuyo propósito principal es incentivar la colaboración entre agentes económicos de cualquier envergadura y de cualquier sector de actividad, aunque, en particular, entre las Pymes de los Estados miembros⁸, la cual nace ante las dificultades surgidas para la puesta en marcha de otras iniciativas como la Sociedad Europea, la Asociación Europea, la Sociedad Cooperativa Europea o la Mutualidad Europea. Se usará como ejemplo de una AIE nacional exclusivamente el caso español.

II. LA INSTITUCIÓN ORIGINAL:

LA AGRUPACIÓN EUROPEA DE INTERÉS ECONÓMICO

Creada por el reglamento de la entonces Comunidad Económica Europea n.º 2137/85 de 25 de julio de 1985, fue diseñada para facilitar a las empresas de diferentes países hacer negocios juntos o para formar consorcios para participar en programas de la Unión Europea⁹. Sus actividades deben ser complementarias a las de sus miembros y, al igual que en una asociación, todo beneficio o pérdida que se produzca se atribuye a sus miembros. Se basa en la figura jurídica francesa *Groupement d'intérêt économique* regulada en los arts. L251-1 a L252-12 del *Código de Comercio* francés, con un carácter de asociación, no de sociedad¹⁰. Se trata de una respuesta a la necesidad de dotar a las empresas, en especial las Pymes, de una estructura jurídica que les permitiera adaptarse a la continua expansión que están experimentando los mercados, pero conservando la personalidad y autonomía de los participantes.

Como instrumento de cooperación, no puede sustituir a sus miembros ni absorber en su totalidad su actividad, teniendo como fin solo desarrollar una actividad auxiliar y vinculada con sus miembros¹¹, donde “auxiliar” no debe interpretarse como “secundaria”, ni en términos excesivamente restrictivos que podrían privar de utilidad a la figura. Como no persigue fines de lucro en sí misma, los resultados que genere se consideran pertenecientes a sus socios y deberán ser repartidos entre ellos en la proporción que haya sido prevista en el contrato o, en su defecto, por partes iguales. Este hecho no se

⁸ GONZÁLEZ (1998), p. 585.

⁹ BAZ (1996), p. 31 ss.

¹⁰ CAMPUZANO (2014), p. 81.

¹¹ Art. 3.1 del reglamento.

conforma como una prohibición de obtención de resultados positivos, incluso de manera reiterada, sino que impone su carácter accesorio con respecto a la actividad de la agrupación. En contrapartida, debe hacerse presente que el reglamento no confiere un eventual derecho a participar en una AEIE.

La AEIE no puede¹²:

- a) ejercer, directa o indirectamente, el poder de dirección o de control de las actividades propias de sus miembros o de las actividades de otra empresa, en particular en los sectores relativos al personal, las finanzas y las inversiones;
- b) poseer, directa o indirectamente, por cualquier título, ninguna participación o acción, en cualquier forma, en una empresa miembro; la posesión de participaciones o de acciones en otra empresa solo es posible en la medida en que es necesaria para alcanzar el objetivo de la agrupación y si tiene lugar por cuenta de sus miembros;
- c) emplear más de quinientos asalariados;
- d) ser utilizada por una sociedad para efectuar un préstamo a un directivo de una sociedad o a cualquier otra persona relacionada con él, cuando tales préstamos están sujetos a restricción o a control según las leyes de los Estados miembros aplicables a las sociedades; una agrupación tampoco debe utilizarse para la transferencia de un bien entre una sociedad y un directivo, o cualquier otra persona relacionada con él, excepto en la medida permitida por las leyes de los Estados miembros aplicables a las sociedades. Para los fines de la presente disposición, el préstamo engloba cualquier operación de efecto similar y el bien puede tener un carácter mobiliario o inmobiliario y
- e) ser miembro de otra AEIE.

Se registrará primero por las normas imperativas del reglamento y de la legislación nacional del Estado sede dictadas en ejecución de la norma europea que resulten aplicables, luego por las cláusulas del contrato y las decisiones adoptadas por los socios sobre puntos no regulados imperativamente por el reglamento y la legislación nacional de ejecución y, por último, por las normas dispositivas del reglamento y de la legislación nacional no modificadas por el contrato o por decisiones de los asociados¹³. En consecuencia, la legislación nacional de la AIE tiene carácter subsidiario en relación con las AEIE que se domicilien en España, por lo que en todo lo que no esté previsto en el reglamento les será aplicable la ley española de AIE.

Ostenta un carácter transnacional y europeo, ya que se exige que al menos dos de sus miembros tengan su administración central o ejerzan su

¹² Art. 3.2 del reglamento.

¹³ BAZ (1996), p. 61 ss.

actividad principal en Estados miembros diferentes. Solo podrán ser miembros de una agrupación¹⁴:

- a) las sociedades y demás entes jurídicos de derecho público o privado, constituidos de conformidad con la legislación de un Estado miembro, que tengan su sede estatutaria o legal y su administración central en la Comunidad y
- b) las personas físicas que ejerzan una actividad industrial, comercial, artesanal, agrícola, de profesión liberal o de otros servicios en la Comunidad.

A su vez la agrupación deberá componerse al menos:

1. De dos sociedades u otros entes jurídicos que tengan su administración central en Estados miembros diferentes
2. De dos personas físicas que ejerzan su actividad con carácter principal en Estados miembros diferentes o
3. De una sociedad o de otro ente jurídico y de una persona física de la que la primera tenga su administración central en un Estado miembro y la segunda ejerza su actividad con carácter principal en un Estado miembro diferente.

Cualquier Estado miembro puede excluir o restringir por razones de interés público, la participación en una agrupación de algunas clases de personas físicas, de sociedades o de otros entes jurídicos. En consecuencia, la AEIE puede constituir la cualquier persona física o jurídica, como sociedades, asociaciones, corporaciones, fundaciones, incluso entes públicos o semipúblicos, con tal que realice alguna actividad económica, entendida esta en su concepto más amplio como actividad industrial, comercial, artesanal, agrícola o, incluso, una profesión liberal, y de que esté vinculada a la Comunidad Europea, pudiendo ejercer cualquier actividad siempre que esté relacionada de forma directa con la de sus miembros y tenga carácter auxiliar a ella.

Esta figura reviste una amplia flexibilidad, y se confiere extensa libertad a los socios para organizar sus relaciones contractuales y el funcionamiento interno. El proceso de constitución consta de dos actos: el contrato y el registro. Aunque es cierto que con estos dos actos basta para que la agrupación se entienda válidamente constituida, es necesario para garantía de terceros que el proceso sea completado con la publicación, que comprende los datos esenciales de la agrupación, y debe practicarse tanto en un boletín oficial apropiado del Estado como en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, con lo cual estamos frente a un sistema de doble publicidad para suplir la carencia de un registro único central.

¹⁴ Art. 4 del reglamento.

El contenido mínimo del contrato es¹⁵:

- a) la denominación de la agrupación precedida o seguida, bien de las palabras agrupación europea de interés económico, bien de las siglas AEIE, a menos que tales palabras o siglas figuren ya en la denominación;
- b) la sede de la agrupación;
- c) el objeto de la agrupación;
- d) el nombre, razón o denominación social, la forma jurídica, el domicilio o sede social y, en su caso, el número y el lugar de registro de cada uno de los miembros de la agrupación y
- e) la duración de la agrupación, cuando no sea indefinida.

No se exige la intervención de un ministro de fe, por lo cual basta que el contrato conste en instrumento privado.

En cuanto al registro y publicación¹⁶, los Estados miembros designarán el o los registros competentes para la inscripción, determinarán las normas aplicables a esta, fijarán las condiciones en que se efectuará el depósito de los documentos pertinentes, garantizarán que cualquier persona pueda tomar conocimiento en el registro correspondiente de los documentos, actos e indicaciones que deban figurar en el mismo e, incluso, obtener copias, y limitarán el importe de los gastos relativos a las operaciones mencionadas, si está previsto su pago por los propios interesados.

Se deben inscribir los siguientes actos¹⁷:

- a) cualquier modificación del contrato de agrupación, incluidos cambios de su composición;
- b) la creación y la supresión de cualquier establecimiento de la agrupación;
- c) la decisión judicial por la que se comprueba o declara la nulidad de la agrupación;
- d) el nombramiento del o de los administradores de la agrupación, su nombre y cualquier otra información de identidad exigida por la ley del Estado miembro en el que se halla el registro, la indicación de que pueden actuar solos o deben hacerlo conjuntamente, así como el cese en sus funciones;
- e) cualquier cesión por un miembro de su participación en la agrupación o de una fracción de esta;
- f) la decisión de los miembros por la que se declara o constata la disolución de la agrupación, o la decisión judicial que declara esta disolución;

¹⁵ Art. 5 del reglamento.

¹⁶ Art. 39 del reglamento.

¹⁷ Art. 7 del reglamento.

- g) el nombramiento del o de los liquidadores de la agrupación, así como el cese en sus funciones;
- h) el cierre de la liquidación de la agrupación;
- i) el proyecto de traslado de sede y
- j) la cláusula por la que se exonera a un nuevo miembro del pago de las deudas nacidas con anterioridad a su entrada.

Detenta plena capacidad para obrar, ser titular de derechos y obligaciones, celebrar contratos y litigar, aunque no tiene por qué traducirse en atribución de personalidad jurídica. En este punto, la discusión sobre la naturaleza jurídica de la AEIE se ha decantado dentro de las siguientes opiniones¹⁸:

1. Es un contrato de colaboración, por sobre cualquier consideración institucional, cuya finalidad es ayudar al desarrollo de la actividad de sus miembros, sin sustituirla ni obtener beneficios para sí;
2. Se trataría de una especie de cooperativa, aunque no le resulte aplicable la normativa de estas entidades;
3. Correspondería a una figura de naturaleza societaria, ya que integra todos los elementos propios del contrato de sociedad, aunque presente peculiaridades en materia de aportaciones y de lucro, tratándose en definitiva de un nuevo tipo empresarial societario y
4. Sería una institución jurídica nueva híbrida situada a medio camino entre las sociedades y las asociaciones, características que le confieren al mismo tiempo originalidad y autonomía.

En todo caso, a partir del diseño general establecido por el reglamento, no resulta apropiado hablar de un único modelo de AEIE, sino de tantos como Estados integran la Unión Europea, con lo cual lo mismo se puede afirmar respecto de la naturaleza jurídica de esta institución. De todas formas debe observarse que el reglamento diseña la AEIE siguiendo al modelo francés, en el que la agrupación no constituye una sociedad.

Una gran novedad es que no se requiere de capital social para su constitución, donde la justificación parece hallarse en la intención de hacerla más accesible a las empresas de menor tamaño. En contrapartida, se establece un régimen de responsabilidad solidaria e ilimitada para los miembros por las deudas de la agrupación en cuanto a la contribución a la deuda, si bien en carácter de subsidiario respecto a la obligación a la deuda¹⁹, y existe en todo caso la posibilidad de exonerar a los nuevos socios de las deudas originadas con anterioridad a su incorporación²⁰.

¹⁸ BAZ (1996), p. 73 s.

¹⁹ Art. 24.1 del reglamento.

²⁰ Art. 26.2 del reglamento.

La AEIE se disolverá²¹:

- a) Por decisión unánime de sus miembros;
- b) Por decisión de sus miembros que declare cumplido el periodo de actividades, la realización de su objeto o la imposibilidad de conseguirlo;
- c) Cuando no tenga el mínimo necesario de miembros y
- d) Por sentencia judicial en caso de infringirse prohibiciones impuestas por el Reglamento, o a petición de cualquier interesado en caso de pérdida del mínimo de socios, o por justa causa, o a petición de un Estado miembro por causa de interés público.

Finalmente en materia tributaria²² le es aplicable el régimen tributario de transparencia fiscal, en que los resultados de la agrupación solo estarán sujetos a imposición en el ámbito de sus miembros. No obstante, la tributación de las AEIE está sometida a las reglas generales de la imposición estatal, autonómica y local, salvo las particularidades señaladas en los arts. 30 de la Ley 12/1991 de AIE y 44 de la Ley 27/2014 de Impuesto sobre Sociedades.

Respecto de la AEIE rige lo siguiente:

- a) En el Impuesto sobre Sociedades, están sometidas al mismo régimen que las AIE, salvo que no tributan por el impuesto sobre sociedades, ni por la base imponible imputable a los socios residentes, ni por la base imputable a los socios no residentes.
- b) Las AEIE y sus socios residentes en España no tienen obligación de efectuar retenciones a cuenta del impuesto sobre la renta de las personas físicas o del impuesto de sociedades, respecto de los rendimientos sometidos a retención que recíprocamente se satisfagan.
- c) Se aplican las normas de las AIE en cuanto a obligaciones formales referentes a la relación de socios, notificación de imputaciones e información relativa a dividendos distribuidos, que se analizarán más adelante.
- d) Respecto al IVA, y a las transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, siguen las mismas normas y exenciones aplicables a las AIE, que se verán más adelante.

Respecto de la tributación de los socios de la AEIE, debe hacerse la siguiente distinción:

- a) Si la AEIE es residente en España, se debe subdistinguir:
 - i. Los socios residentes en España deberán integrar en la base imponible de su impuesto personal sobre la renta la parte correspondiente a la base imponible positiva o negativa obtenida por la AEIE.

²¹ Arts. 31 y 32 del reglamento.

²² Art. 21 del reglamento.

- ii. Si el socio no reside en España, será sujeto pasivo del impuesto a la renta de los no residentes únicamente si, de acuerdo con lo establecido en la ley de impuesto a la renta de los no residentes o en el respectivo convenio de doble imposición internacional, resultase que la actividad realizada a través de la AEIE da lugar a la existencia de un establecimiento permanente en territorio español, el cual tributará por la totalidad de las rentas que le sean imputables con independencia de su lugar de obtención.
- b) Si la AEIE no reside en territorio español: en principio rige lo mismo que lo señalado para la AEIE residente, pero este régimen no procederá en el periodo impositivo en que la AEIE realice actividades distintas de las propias de su objeto o alguna de las señaladas como prohibidas en el art. 3.2 del reglamento.

III. LA RECEPCIÓN ESPAÑOLA:

LA AGRUPACIÓN DE INTERÉS ECONÓMICO

Como consecuencia de la creación en el ámbito comunitario de la AEIE en 1985, los Estados miembros de la Comunidad tenían la obligación de tomar las medidas oportunas para la efectiva puesta en marcha de esta institución en sus respectivos territorios. En el caso de España se optó por crear una normativa *ad hoc* por medio de la cual se creó la Agrupación de Interés Económico mediante la Ley 12/1991 de 29 de abril de 1991.

Ya el ordenamiento jurídico español consideraba diferentes entidades que trataban de facilitar la cooperación entre empresas, y que se mostraban a todas luces insuficientes. Así, las Agrupaciones de Empresas, las Sociedades de Empresas y la Cesión de Unidades de Obra resultan derogadas con la implementación de la AIE, que busca ser un instrumento que permita desarrollar proyectos a personas físicas o jurídicas, que excedan de sus capacidades individuales, pero que, a la vez, no tengan suficiente envergadura como para que se justifique constituir una nueva sociedad mercantil. Para ello, el legislador español se apartó del modelo francés que inspirara a la AEIE como una agrupación sin carácter societario, creando para España una figura *ad hoc* inspirada en el modelo alemán, esto es tomando como base la sociedad colectiva²³, orientación que se manifiesta especialmente en la responsabilidad personal e ilimitada de los socios²⁴, y en la aplicación del estatuto de las sociedades colectivas como normativa supletoria²⁵.

²³ CAMPUZANO (2014), p. 268 s.

²⁴ Art. 5 de la Ley de AIE.

²⁵ Art. 1 de la Ley de AIE.

La AIE también se encuentra dotada de una amplia flexibilidad que emana de la extensa capacidad de acción que se le reconoce a los miembros, no tendrá ánimo de lucro para sí misma²⁶, aunque nada impide que pueda conseguir resultados positivos como consecuencia de la actividad que le es propia, detenta un carácter auxiliar²⁷, ya que su finalidad es desarrollar o facilitar la actividad de sus socios, en tanto que se le prohíbe la posesión directa o indirecta de participaciones en sociedades que sean miembros suyos, y la dirección o control directo o indirecto de las actividades de sus miembros o terceros²⁸, al tiempo que se caracteriza por la amplitud de sujetos que pueden intervenir, cualesquiera personas físicas o jurídicas que desempeñen actividades empresariales, agrícolas o artesanales, entidades no lucrativas dedicadas a la investigación, y profesionales liberales²⁹. Por consiguiente, no pueden formar parte de una AIE las entidades dedicadas con ánimo de lucro a la investigación, las sociedades capitalistas cuyo objeto no consista en una actividad empresarial, agrícola o artesanal, las Uniones Temporales de Empresas por carecer de personalidad jurídica, las sociedades civiles salvo las de profesionales, las que desarrollen actividades agrícolas o artesanales, o las que se dediquen a la investigación sin ánimo de lucro, y las fundaciones o asociaciones salvo las que desarrollen actividades agrícolas o artesanales o se dediquen a la investigación sin ánimo de lucro. En todo caso, presenta una libre configuración de la denominación social, pues no hace falta que figuren los nombres de los socios.

Se constituye por medio de escritura pública que luego se debe inscribir en el Registro Mercantil correspondiente al domicilio de la agrupación que se inscribe³⁰. Sin embargo, antes de suscribirse dicha escritura, deberá solicitarse al Registro Mercantil la denominación y, en consecuencia, obtener la certificación de que la denominación solicitada está disponible, por no figurar previamente registrada. La escritura de constitución deberá contener como mínimo³¹:

1. La identidad de los socios;
2. La voluntad fundacional de los otorgantes;
3. El capital social, si lo tuviere, con expresión numérica de la participación que corresponde a cada socio;
4. La denominación;
5. El objeto;

²⁶ Art. 2.2 de la Ley de AIE.

²⁷ Arts. 2.1 y 3.1 de la Ley de AIE.

²⁸ Art. 3.2 de la Ley de AIE.

²⁹ Art. 4 de la Ley de AIE.

³⁰ Art. 7 de la Ley de AIE.

³¹ Art. 8 de la Ley de AIE.

6. La duración y la fecha de inicio de sus operaciones;
7. El domicilio social, que deberá establecerse en España y
8. La identidad de las personas que se encargan de la administración.

Del punto de vista patrimonial no se exige capital social ni patrimonio propio³², pero sí se le atribuye personalidad jurídica³³, con lo que puede desarrollar relaciones externas distintas de las existentes con sus partícipes, y puede formar un patrimonio separado. Respecto a la prohibición legal de perseguir ánimo de lucro por sí misma, cuando los socios pacten en el contrato de constitución la realización de actividades lucrativas con terceros, ha de entenderse que el contrato celebrado es de otra índole, y si a pesar de ello la agrupación operare, ha de ser tratada como una sociedad mercantil colectiva irregular, o en su caso como una sociedad civil. Los problemas más graves se presentan en la hipótesis de que la violación de la cláusula no lucrativa sea encubierta, es decir, cuando la agrupación constituida de forma correcta realiza *de facto* operaciones con terceros en el mercado³⁴. En este caso, el régimen fiscal privilegiado deja de aplicarse y habrá que considerar que la sociedad incurre en causal de disolución³⁵, que puede ser hecha valer por cualquier interesado o por la autoridad competente³⁶.

En cuanto a su naturaleza jurídica, predominan las opiniones de que la AIE española posee una naturaleza asociativa basada en la sociedad colectiva, que le permite actuar jurídicamente, al tiempo que se trata de una estructura independiente de los socios que no permite aplicar el “levantamiento del velo”³⁷. Se le confiere mercantilidad por la forma, es decir, siempre reviste carácter mercantil, independientemente de su objeto³⁸.

En cuanto a los socios, la AIE posee un carácter personalista, pues se establece un régimen de responsabilidad especial por el cual los miembros responden personal, solidaria e ilimitadamente por las deudas de la agrupación en cuanto a la contribución a la deuda, aunque siempre de forma subsidiaria a esta respecto de la obligación a la deuda³⁹. Los socios pueden perder tal condición por muerte, concurso o suspensión de pagos⁴⁰, en tanto que se requiere del consentimiento de todos los socios para la transmisión de las

³² Art. 8.1.3º de la Ley de AIE.

³³ Art. 1 de la Ley de AIE.

³⁴ ALFARO (2016).

³⁵ Art. 18.1.6º de la Ley de AIE.

³⁶ Art. 18.3 de la Ley de AIE.

³⁷ CAMPUZANO (2014), p. 37.

³⁸ Art. 1 de la Ley de AIE.

³⁹ Art. 5 de la Ley de AIE.

⁴⁰ Art. 16 de la Ley de AIE.

partes sociales⁴¹. En cuanto a los acuerdos, estos pueden adoptarse en asamblea de socios, por correspondencia o por cualquier otro medio que permita dejar constancia escrita de la consulta y del voto emitido, al tiempo que el régimen jurídico que establece el legislador es la regla general de unanimidad⁴².

Pero el aspecto en que se detecta un mayor alejamiento respecto de la regulación de la sociedad colectiva es, sin duda, el referente a la administración de la sociedad, que se halla muy próximo al establecido para las sociedades anónimas⁴³. La AIE será administrada por una o varias personas designadas en la escritura de constitución o nombradas por acuerdos de los socios⁴⁴. Se admite expresamente que administre un tercero no socio⁴⁵ y la designación como administrador de una persona jurídica⁴⁶. Las posibilidades de organizar contractualmente el órgano administrativo y de establecer otros órganos auxiliares son en la práctica ilimitadas, incluyendo la administración privativa de un socio. Si la AIE dispusiere de un consejo de administración, se aplicarán supletoriamente las reglas previstas para las sociedades de capital⁴⁷. La representación corresponde a los administradores⁴⁸, cuya responsabilidad sufre una agravación respecto de lo previsto en el *Código de Comercio* español para la sociedad colectiva⁴⁹, pues responderán de forma solidaria de los daños causados a la agrupación, salvo que prueben haber actuado con diligencia⁵⁰.

Son causales de disolución⁵¹:

1. Por acuerdo unánime de los socios;
2. Por expiración del plazo o por cualquier otra causa establecida en la escritura;
3. Por la apertura de la fase de liquidación, cuando la Agrupación se hallare declarada en concurso;
4. Por conclusión de la actividad que constituye su objeto o por imposibilidad de realizarlo;
5. Por paralización de los órganos sociales de modo que resulte imposible su funcionamiento;

⁴¹ Art. 15 de la Ley de AIE.

⁴² Art. 10 de la Ley de AIE.

⁴³ ALFARO (2016).

⁴⁴ Art. 12 de la Ley de AIE.

⁴⁵ Art. 12.3 de la Ley de AIE.

⁴⁶ Art. 12.2 de la Ley de AIE.

⁴⁷ Art. 12.4 de la Ley de AIE.

⁴⁸ Art. 13 de la Ley de AIE.

⁴⁹ El art. 130 del *Código de Comercio* español hace responsable de dicho daño exclusivamente al socio que lo causó.

⁵⁰ Art. 14.2 de la Ley de AIE.

⁵¹ Art. 18.1 de la Ley de AIE.

6. Por no ajustarse la actividad de la Agrupación al objeto de la misma;
7. Por quedar reducido a uno el número de socios y
8. Por concurrir justa causa.

Se aplica a las AIE el régimen de transparencia fiscal, pero deben tributar en el Impuesto de Sociedades por la parte de base imponible correspondiente a sus socios no residentes, aunque no se les atribuye limitación respecto de la imputación de bases imponibles negativas, a diferencia del resto de entidades transparentes⁵².

La tributación de las AIE se rige por lo siguiente:

- a) En cuanto a la renta, son sujetos pasivos de Impuesto de Sociedades, ya que se trata de una entidad mercantil con personalidad jurídica propia, a las que se les aplican las normas generales para el cálculo de la base imponible, es decir, al resultado contable se le aplicarán los ajustes fiscales positivos o negativos que reflejen las diferencias permanentes y temporales entre la norma contable y la norma fiscal. Para determinar la tributación de la base imponible se debe considerar la situación de los socios:
 - i. La AIE no tributa por la parte de la base imponible imputable a los socios residentes en el territorio español, y tampoco tiene derecho a percibir devoluciones por las retenciones e ingresos a cuenta correspondientes a esa parte de la base imponible.
 - ii. La AIE sí tributa por la parte de base imponible imputable a los socios no residentes en territorio español, al tipo de gravamen general del 30%, salvo que cumplan las condiciones para ser considerada “empresa de reducida dimensión”, en cuyo caso les serán aplicables las tasas de estas empresas de 25% o 20% según sea el caso. Se aplican las deducciones y bonificaciones en la cuota del impuesto de sociedades así como las retenciones e ingresos a cuenta soportados a que tengan derecho los socios no residentes en territorio español, aunque los convenios de doble tributación pueden alterar esta regla. La AIE deberá realizar pagos fraccionados por sus participantes socios no residentes.
- b) En cuanto al impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, regido por el real decreto legislativo 1/1993, existen importantes ventajas fiscales, ya que las operaciones de constitución, aportación de los socios y su reducción, de transformación, de disolución y de liquidación, así como los contratos preparatorios y demás documentos cuya formalización constituya

⁵² Art. 23 y siguientes de la Ley de AIE, y 43 de la Ley 27/2014 de Impuesto sobre Sociedades.

legalmente presupuesto necesario para dicha constitución, gozan de exención de este impuesto.

- c) Respecto del IVA, regulado por la Ley 37/1992, por regla general las AIE son sujetos pasivos de este impuesto. Sin embargo, los servicios prestados directamente por las AIE a sus socios podrán gozar de exención en la medida que cumplan los requisitos señalados en el art. 20.1.6º de la ley del IVA:
 - a) Que los servicios se presten de primera mano por la entidad a sus miembros;
 - b) Que los servicios se utilicen directa y exclusivamente en las actividades de sus miembros y sean necesarios para el ejercicio de las mismas;
 - c) Que los miembros se limiten a reembolsar la parte que les corresponde en los gastos hechos en común y
 - d) Que las AIE solo pueden prestar servicios a sus socios, quedando excluidas las entregas, salvo aquellas que se refieran a los bienes que se hayan utilizado por la propia AIE en el desarrollo de su actividad.

En cuanto a la tributación de los socios, debe hacerse la siguiente distinción:

- a) Respecto de los socios residentes en España, la renta obtenida por la AIE se les traslada de manera íntegra en la misma proporción que les corresponda, de modo que la base imponible positiva se traslada o imputa a los socios, integrándose en la renta de estos últimos en el impuesto sobre la renta que les corresponda, según su naturaleza de persona física o jurídica, con la particularidad de que no se aplicará limitación alguna respecto de la imputación de bases imponibles negativas.
- b) Respecto de los socios no residentes en España, es la AIE la que tributa por la parte de la base imponible imputable a los socios no residentes en el territorio español, al tipo de gravamen que le corresponda en el impuesto de sociedades, al tiempo que los dividendos percibidos por los socios no residentes tributarán por el impuesto a la renta de no residentes, así como, si procede, por lo dispuesto por los convenios de doble tributación.

IV. COMPARACIÓN DE LA AEIE CON LA AIE

Pese a las múltiples similitudes, en especial como consecuencia de que el legislador ha tenido la intención de darles la mayor correspondencia posible,

ambas instituciones no son figuras jurídicas idénticas, sino que, al contrario, detentan diferencias sustanciales que deben tenerse en consideración.

En primer lugar, como ya se ha señalado, la AEIE tiene la naturaleza jurídica de una agrupación de empresas, siguiendo el modelo del *Groupe-ment d'intérêt économique* francés, en tanto la AIE se encuentra regulada tomando como base las sociedades colectivas, por haberse utilizado para ello como ejemplo el modelo alemán.

Si bien la capacidad para actuar en el tráfico jurídico de que está dotada la AEIE no tiene por qué traducirse necesariamente en la atribución de personalidad jurídica, esta atribución se encuentra, a propósito, reconocida para la AIE en la ley española.

Debe también notarse que la AEIE va a tener un carácter mercantil o civil en función de la naturaleza de la actividad que desarrolle. Por el contrario, la AIE revestirá siempre carácter mercantil, independiente de su objeto, es decir, según la ley española goza de mercantilidad de forma.

Por tratarse de una figura de marcado carácter transnacional, se exige que al menos dos de los componentes de la AEIE tengan su administración central o ejerzan su actividad principal en diferentes Estados miembros de la Unión Europea, circunstancia que por fuerza de la lógica no se produce en la AIE.

El art. 4.3 del reglamento considera la posibilidad de que algún Estado miembro restrinja el número de socios de una AEIE a un máximo de veinte, en tanto que esta limitación no existe en la ley española para la AIE.

La AEIE tiene prohibido realizar una serie de acciones señaladas expresamente en el art. 3.2 del reglamento, disposiciones que acotan de forma considerable el ámbito de acción de estas entidades. Por el contrario, la ley española no indica para la AIE otras restricciones al objeto que el desempeñar una actividad auxiliar al giro principal de los miembros y el no perseguir fines de lucro por sí misma.

Según la ley española, en la AIE es perfectamente factible que alguno de los partícipes de la agrupación llegue a detentar la mayoría de votos. En contrapartida, el art. 17.1 del reglamento prohíbe de manera expresa esta posibilidad para la AEIE.

Señala la ley española que las AIE tributan en el Impuesto de Sociedades por la parte de la base imponible correspondiente a los socios no residentes. Pero los socios no residentes de las AEIE establecidas en el territorio español tributarán por obligación real solo si la actividad que realizan a través de la agrupación determina la existencia de un establecimiento permanente en España.

Finalmente se debe notar que la AEIE puede contratar sin problemas con los diferentes Estados. Por el contrario, aunque en estricto rigor legalmente no se establece ninguna limitación por la ley española a la AIE, en la práctica solo se reconoce en los concursos públicos como fórmula de coope-

ración apta para el acceso a la Unión Temporal de Empresas, lo cual deja en los hechos fuera a las AIE de la posibilidad de participar en estas instancias.

V. LA AGRUPACIÓN DE INTERÉS ECONÓMICO APLICADA EN ESPAÑA

Ahora se analizarán algunos temas puntuales sobre la aplicación de la AIE en España que reflejan la gran utilidad que puede prestar a la actividad empresarial.

a) Algunas formas de realizar el traspaso de beneficios

Se verán solo algunos ejemplos de cómo pueden vincularse la AIE y sus socios para materializar el traspaso de los beneficios por ella generados, sin que se agote el abanico de posibilidades. Todo dependerá de la disposición que tengan los asociados, en razón de lo que permitan las circunstancias, a relacionarse con la AIE de otras diferentes maneras⁵³.

Primeramente, en una agrupación constituida para prestar servicios a sus miembros, el traspaso de beneficios de manera directa podría consistir en que el precio que de ordinario le abonarán los socios será un precio inferior al del mercado, el cual será equivalente, sumados los costos operativos, al de adquisición del producto o de producción del servicio de que se trate, mientras que en forma indirecta los socios pueden recibir la ventaja de la asociación estableciendo que la AIE pacte con sus miembros precios de mercado, pero que luego les reembolse de forma periódica el excedente.

Otra técnica de acceso a la ventaja de la asociación podría ser “deseconomizar” la gestión, donde la AIE va a proporcionar la prestación final a los socios directamente y sin contraprestación alguna, es decir, sin “precio”, al tiempo que la agrupación solo se va a financiar mediante las cuotas de contribución que con periodicidad van a ser enteradas por sus miembros según lo pactado en el contrato de constitución.

Una tercera técnica de acceso de los socios a la ventaja generada por la agrupación pudiera ser la actuación de la AIE por cuenta de los socios, por ejemplo, en las agrupaciones que tengan por objetivo la realización de obras. Aquí la AIE va a desarrollar la actividad programada por cuenta de las empresas agrupadas, de manera que, al igual que en un mandato, la agrupación va a cargar y abonar en la cuenta de sus miembros todos los costes en que incurra y todos los ingresos que reciba, cerrando de esta forma su balance en cero.

⁵³ ALFARO (2016).

b) Explotación de bienes bajo régimen de comunidad

Siguiendo a Jesús Alfaro, es factible imaginarse un caso práctico de utilización de la AIE consistente en la explotación de bienes que se hallan en comunidad⁵⁴, por ejemplo, dos empresas generadoras de electricidad A y B que son copropietarias de una central nuclear según las reglas de las comunidades de bienes conforme a al art. 392 y siguientes del *Código Civil* español.

En este caso, la explotación de la central está encargada por los copropietarios a una AIE de la que son socios las mismas empresas, siendo, a su vez, la AIE el titular “de la autorización de explotación” según disposición adicional 2ª del real decreto-ley 13/2014⁵⁵. Esta estructura organizativa significa que las copropietarias encargaron a la AIE la gestión de la central nuclear en razón de los altos costes de funcionamiento y mantención que esta genera. La AIE se limita a esta labor, de modo que la energía producida por la central es “entregada” a los copropietarios en proporción a su participación en la propiedad, por ejemplo, si la central es por mitades propiedad de A y B, la producción será entregada por mitades a cada una de ellas.

Entonces son A y B las que venden en el mercado la electricidad así producida, pero sin efectuar pago alguno a la AIE por la electricidad generada bajo esta modalidad. Así, A y B cubren los gastos de la AIE transfiriéndole los fondos necesarios para pagar sueldos, combustible y demás costos, razón por la cual la AIE no genera beneficios ni reparte bien alguno entre sus socios.

Se trata, en definitiva, de otra alternativa de naturaleza contractual, distinta de las tres señaladas en el apartado anterior, para que la AIE traspase los beneficios que produce a los socios.

c) El cine en España

Un caso de particular interés lo constituye en la actualidad la producción cinematográfica española, la cual se realiza recurriendo a las AIE en razón de la normativa explícitamente señalada en los arts. 21 de la Ley del Cine 55/2007 y 36 de la Ley de Impuesto sobre Sociedades 27/2014, disposiciones que señalan importantes incentivos fiscales para fomentar esta actividad cultural.

En efecto, el art. 21.2 de la Ley del Cine señala:

“Para un mejor aprovechamiento de los incentivos fiscales previstos en la normativa tributaria..., el Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales fomentará: a) La constitución de agrupaciones de interés económico de acuerdo con lo previsto en la Ley 12/1991...”.

⁵⁴ ALFARO (2016).

⁵⁵ Real decreto-ley 13/2014.

A su vez, el art. 36.1 de la Ley de Impuesto sobre Sociedades indica:

“Las inversiones en producciones españolas de largometrajes cinematográficos y de series audiovisuales de ficción, animación o documental, que permitan la confección de un soporte físico previo a su producción industrial seriada darán derecho al productor a una deducción: a) Del 25 por ciento respecto del primer millón de base de la deducción. b) Del 20 por ciento sobre el exceso de dicho importe. La base de la deducción estará constituida por el coste total de la producción, así como por los gastos para la obtención de copias y los gastos de publicidad y promoción a cargo del productor hasta el límite para ambos del 40 por ciento del coste de producción. Al menos el 50 por ciento de la base de la deducción deberá corresponderse con gastos realizados en territorio español. El importe de esta deducción no podrá ser superior a 3 millones de euros. En el supuesto de una coproducción, los importes señalados en este apartado se determinarán, para cada coproductor, en función de su respectivo porcentaje de participación en aquella”.

Las normas señaladas significan en la práctica que se beneficia la producción cinematográfica con una deducción contra el impuesto sobre sociedades de un porcentaje de los costes generados con la producción de la película. Para hacer uso de este beneficio, se constituye una AIE entre un productor y un inversor, donde este último será quien financiará el rodaje, llevando, a su vez, un 99% de la participación en la AIE para maximizar el beneficio tributario. Una vez rodada la película, se cede la propiedad intelectual a la AIE para que tenga desde entonces la calidad de “productora” y con ello pueda acceder al derecho de obtener el referido incentivo fiscal.

Entonces, como la AIE es la productora, y los beneficios y pérdidas correspondientes a la AIE se trasladan a sus socios, estos integrarán en su propia base imponible los rendimientos obtenidos por parte de la AIE en el porcentaje en que participan en ella, con lo cual el inversor que detenta el 99% tendrá derecho a imputar a su impuesto a la renta el 99% de los beneficios y pérdidas de la AIE y el 99% del porcentaje de deducción al que le da derecho la ley, con lo cual el incentivo fiscal queda trasladado al inversor, quien verá recuperada vía deducción de impuesto a la renta la inversión realizada para financiar la obra.

VI. LA AIE EN EL SIGLO XXI

Ahora se verán nuevos usos de la AIE derivados de circunstancias propias del siglo XXI, inexistentes cuando fue implementada en 1991.

a) Competencia, regulación y bienestar

La AIE puede ser una poderosa herramienta para potenciar la especialización entre las empresas, pues, además de la simple cooperación, el objetivo fundamental de las AIE es generar sinergia entre los asociados, de forma tal que el ambiente colaborativo que se produzca va a favorecer el desarrollo de actividades en condiciones más competitivas que serían imposibles de abordar por los socios en forma independiente, sea por los altos costos o, bien, por la falta de especialización. Se puede, entonces, señalar que la AIE favorece enormemente la competencia, en especial considerando los aspectos que indicamos a continuación⁵⁶.

La primera gran consecuencia de utilizar una AIE es que, como efecto de trabajar en grupo, los asociados pueden beneficiarse de las economías de escala y de alcance, lo cual les permitirá disminuir sus costos operativos, por ejemplo, la compra de materias primas o el utilizar una infraestructura común o una red de proveedores común, sumado, además, al aumento de eficiencia como consecuencia de lograrse un mayor grado de especialización.

El efecto consiguiente de la disminución de costos de operación, como consecuencia de que la AIE está pensada para favorecer el trabajar en grupo, es que dicha baja de costos será traspasada a los consumidores finales en la forma de una disminución de los precios, lo cual no solo significa para ellos el aumento de su bienestar, sino que, además, es un factor adicional para estimular la competencia entre los agentes del mercado, considerando que en una economía de libre mercado es el precio el elemento fundamental que ordena el intercambio.

Luego, se observa un aumento de la calidad de los bienes y servicios, pues como la AIE está pensada para desempeñar una actividad auxiliar al giro de sus socios, principalmente en potenciar la especialización de las empresas, se produce como efecto lógico que la AIE debería estimular el desarrollo de las actividades productivas de sus asociados, con lo cual, en definitiva, debería obtenerse como resultado un aumento de la calidad de los productos y servicios ofertados por los asociados a sus consumidores finales, quienes, a su vez, verán como consecuencia que se incrementa su bienestar.

La competencia hará también que aumente la inversión, siendo la AIE un poderoso vehículo para que las empresas inviertan, pues genera la posibilidad de que todas en conjunto empleen recursos en proyectos comunes en beneficio de todos los asociados, con lo cual se está fomentando la inversión al utilizarse los recursos de una forma mucho más eficiente que si cada

⁵⁶ PASCUAL (2018), p. 115.

una de las empresas se avocara a efectuar esas mismas inversiones en forma separada, y como consecuencia de ello, los agentes económicos aumentarán la innovación, aspecto que también es resultado del mayor grado de especialización que favorece la AIE, ya que al ser externalizada en ella una determinada actividad del proceso productivo, se obtiene la ventaja de que habrá una sola entidad dedicada exclusivamente al desarrollo de nuevos procesos, productos, mejoras, etcétera. En definitiva, la AIE permite que el mercado gane eficiencia para las empresas, condición que es indispensable para que aumente la competencia y con ello crezca el bienestar de los consumidores.

Pero es bien sabido que las empresas a la larga tienden a no competir, por lo que un acuerdo de cooperación entre empresas pudiere, en principio, ser visto con suspicacia, debiendo, entonces, tenerse presente la legislación antitrust, normativa que en caso de la Unión Europea se encuentra establecida en el art. 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)⁵⁷. Señala el apartado 1 de dicho artículo:

“Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior y, en particular, los que consistan en: a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción; b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones; c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento; d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva; y e) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos”.

Todo lo anterior debe entenderse sin perjuicio de las excepciones a los ilícitos señalados, que corresponden a las exenciones, las excepciones generadas por la ley por interés general y la regla “de minimis”⁵⁸.

En este estudio la atención se centra en los “acuerdos horizontales”, que son los que se celebran entre competidores reales o potenciales, es decir, dentro del mismo eslabón de la cadena de producción, debiendo distinguirse aquí el “cártel”, que consiste en coordinar las partes su comportamiento en

⁵⁷ La redacción actual del TFUE está dada por el Tratado de Lisboa de 2007.

⁵⁸ La regla “de minimis” es tolerar lo que no tiene la suficiente importancia como para que la ley le preste atención.

el mercado, sin que sea necesario que el acuerdo sea secreto, del “acuerdo de cooperación”, que es aquel que busca producir efectos positivos en el mercado, para empresas y consumidores, como serían, por ejemplo, acuerdos de investigación, desarrollo, mejora de producción, acuerdos de especialización, de comercialización, de estandarización, transferencia de tecnologías, etcétera. Por el contrario, un cártel en la Unión Europea es siempre ilícito, aunque también se dice que no toda fijación de precios es mala, pues si el acuerdo beneficia al consumidor, esta debiera aceptarse. Por consiguiente, el problema con los acuerdos horizontales ocurre cuando los acuerdos de cooperación pueden eliminar la competencia según qué es lo que se ha pactado, por lo que en principio los acuerdos horizontales están permitidos. Será ilícito el acuerdo en la medida en que afecte el mercado, bien por su “objeto” si hubiere intención directa de afectar la libre competencia o, bien, por su “efecto” en el caso en que debía preverse el resultado de afectarse la competencia, aunque este no haya sido el objeto de la conducta, debiendo distinguirse en uno u otro caso las cláusulas negras, que se refieren a elementos esenciales del acuerdo que son prohibidos y que como consecuencia anulan todo el acuerdo, de las cláusulas grises, que recaen sobre elementos accesorios del acuerdo que son prohibidos, y en tal caso se anula solo dicha cláusula.

Sin embargo, el apartado 3 del mismo art. 101 señala que la prohibición del apartado 1 puede ser dejada sin efecto si el acuerdo:

1. Contribuye a mejorar la producción o distribución de productos o al desarrollo económico;
2. Aporta ventajas equitativas a los usuarios (produce bienestar a los consumidores) y
3. No impone a las empresas concertadas condiciones que les impida competir o que, derechamente, se elimine la competencia.

No obstante, en el derecho antitrust la línea entre lo lícito y lo ilícito es difusa, pues muchas veces un acuerdo entre empresas puede generar un efecto no deseado que afecta la competencia, y como en esta materia los delitos son de peligro, la intención no es relevante, al tiempo que el riesgo de cártel siempre está presente en un acuerdo de cooperación, pues la empresas naturalmente tenderán a no competir. Así, la Comisión Europea⁵⁹ ha señalado criterios para la correcta aplicación del señalado art. 101, al tiempo que reconoce:

“Los acuerdos de cooperación horizontal pueden dar lugar a beneficios económicos sustanciales, en especial si combinan actividades, conocimientos o activos complementarios. La cooperación horizontal puede ser un medio de compartir el riesgo, ahorrar costes, incrementar las

⁵⁹ La Comisión Europea es el poder ejecutivo de la Unión Europea.

inversiones, agrupar los conocimientos técnicos, aumentar la calidad y variedad del producto y lanzar más rápidamente la innovación”⁶⁰.

Como ejemplos de acuerdos horizontales podemos señalar:

- a) Acuerdos de cooperación, los que aun cuando en principio pueden tener un fin completamente lícito, se corre el riesgo de caer en la especialización extrema, con lo que se paraliza la investigación y desarrollo, y, en definitiva, se deja de competir, eliminándose así la posibilidad de innovación subsiguiente;
- b) Acuerdos de compras o ventas conjuntas, por los que se hace una sola operación buscando eficiencia;
- c) Acuerdos de transferencia de tecnologías como, por ejemplo, trabajar todos juntos para comercializar una sola licencia por el total, lo cual es más barato, pero el riesgo de cártel es alto y
- d) Acuerdos de intercambio de información, por ejemplo, de los registros de morosos, con los que, si bien se protege al sistema financiero, en la práctica se genera un alto riesgo de cártel.

Se puede concluir que la AIE puede en efecto potenciar el desarrollo de las empresas, en especial de las Pymes, dado que les permite trabajar cooperando entre sí de forma institucionalizada, logrando con ello principalmente una mayor eficiencia, pero debe tenerse especial atención en que dicha cooperación no configure situaciones que tengan como consecuencia una limitación o, incluso, la total eliminación de la competencia. En definitiva, una cooperación entre empresas bien gestionada a través de una AIE, y dentro del marco de la ley antitrust, sin lugar a dudas generará beneficios para el mercado.

b) Mejora la economía colaborativa

Con la expresión “economía colaborativa” se suele hacer referencia, de manera genérica, a los nuevos sistemas de producción y consumo de bienes y servicios surgidos a principios del siglo XXI, que en opinión de la generalidad de la doctrina tienen como rasgos distintivos:

- a) el necesario uso de Internet;
- b) la interconexión en red tanto de personas como de activos;
- c) el acceso al uso de activos tangibles e intangibles desaprovechados;
- d) el logro de interacciones significativas y la confianza y
- e) el carácter abierto, inclusivo y global⁶¹.

⁶⁰ COMISIÓN EUROPEA (2011).

⁶¹ STOKES *et al.* (2014), p. 11, en ALFONSO (2016), p. 236.

La Comisión Europea entiende, a su vez, por la expresión economía colaborativa a aquellos

“modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares”⁶².

En todo caso, las transacciones de la economía colaborativa no implican necesariamente un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro.

Según la Comisión Europea⁶³, en la economía colaborativa intervienen tres tipos de agentes:

1. Los prestadores de servicios, que son los particulares o profesionales que comparten activos, recursos, tiempo o competencias, de forma gratuita o previo pago, debiendo, a su vez, subdistinguirse en esta categoría a los “pares” (o “prosumidores”), que son los particulares que ofrecen sus servicios de manera ocasional, de los “prestadores de servicios profesionales”, que corresponden a aquellos prestadores de servicios que actúan a título profesional;
2. Los usuarios, que son quienes disfrutan de los servicios que ofrecen los citados prestadores de servicios y
3. Las plataformas colaborativas, que son plataformas en línea que actúan como intermediarias, conectando en tiempo real a los prestadores de servicios con los usuarios, facilitando las transacciones entre ellos.

Sin embargo, las plataformas que posibilitan la utilización de la economía colaborativa generan también una serie de inconvenientes que pueden repercutir tanto en el desempeño y la utilidad que a través de ella tienen quienes intervienen en calidad de vendedores o prestadores de servicios como también es posible que se produzcan determinadas situaciones que derechamente perjudican los intereses de los consumidores. Ocurre así, por ejemplo, con situaciones derivadas de la propiedad de la plataforma en relación con la utilidad que esta genera, ya que por lo general el propietario y el usuario de la plataforma son personas distintas, lo que acarrea entre otras consecuencias, problemas relacionados con la gobernanza de la plataforma, así como también referentes a estándares mínimos de seguridad y de garantías que el uso de la plataforma debe entregar a los diversos intervinientes. En este contexto, resulta interesante mirar a la AIE como una entidad de

⁶² COMISIÓN EUROPEA (2016b).

⁶³ *Ibid.*

coordinación de la utilización de las plataformas colaborativas que pueda facilitar que sean los mismos agentes intervinientes quienes gestionen la administración de las plataformas, aprovechando precisamente el carácter auxiliar del giro principal de los asociados con el que fue diseñada la agrupación, al tiempo que es también la utilización común de una plataforma colaborativa una excelente instancia para generar sinergia en forma institucionalizada entre las entidades que conforman la AIE.

Se ha dicho que la economía colaborativa tiene, en realidad, poco de este adjetivo, siendo más acertado hablar de “capitalismo de plataforma”, ya que estas plataformas no comparten ni la propiedad ni los beneficios con los usuarios que, en definitiva, son quienes generan valor dentro de ellas. Surge, entonces, en contraposición, una nueva doctrina que fomenta volver a la raíz del adjetivo colaborativo, dando lugar a plataformas en las que propiedad, beneficios y responsabilidad sean realmente distribuidos entre quienes trabajan en ellas⁶⁴. Así nace la noción de “cooperativismo de plataforma”, esto es, de plataformas cuya propiedad corresponde a los usuarios que proporcionan los recursos para hacerlas funcionar, ya sea en forma de trabajo o de bienes, o como consumidores de un producto o servicio, gobernadas de forma democrática, y que, incluso, reparten sus beneficios entre los copropietarios, sean productores o consumidores⁶⁵. Se tiene, entonces, que la AIE, por ser una entidad con personalidad jurídica propia que puede participar en el tráfico jurídico con un carácter auxiliar de las actividades principales de las empresas en ella asociadas, puede ser la entidad que desempeñe el papel de administrador de una plataforma colaborativa que sirva a los intereses de los asociados. Al explotar de esta forma una plataforma colaborativa, las empresas miembros ganan en eficiencia en cuanto a los recursos que deben destinar en visibilidad y en posesionarse en el mercado, ya que dicha actividad será realizada en forma unificada por una sola entidad que la gestiona para todos los asociados, sin despilfarros y con un único estándar de calidad para todo el grupo, de manera que todos los miembros puedan posesionarse por igual en el mercado.

Asimismo, además de la visibilidad y posicionamiento conjunto en el mercado, la utilización de una sola plataforma unificada para todos los miembros del grupo permite el desarrollo de otras actividades unificadas soportadas por la misma plataforma única con un mismo estándar de calidad, como podría ser, por ejemplo, el establecimiento de centrales de compras y ventas de los diferentes productos y servicios trabajados por los miembros de la agrupación, con lo cual efectivamente los asociados ganan en cuanto

⁶⁴ PASSONI (2016), pp. 1-4, en ALFONSO (2016), p. 243.

⁶⁵ SCHOLZ (2014), en ALFONSO (2016), p. 243.

a la eficiencia con que utilizan sus recursos, al tiempo que el presentarse en grupo al tráfico mercantil puede garantizar a miembros y consumidores un determinado estándar común de calidad.

Pero tal vez la primera inquietud que llega a la mente de un usuario de una plataforma colaborativa sea saber con quien está tratando. Lo normal es que las plataformas colaborativas controlan de algún modo el acceso de prestadores de servicios y usuarios, exigiendo para el registro en la plataforma datos personales como nombre y apellidos, dirección de correo electrónico o una cuenta abierta en redes sociales como Facebook o Google. Se ha propuesto, incluso, una regulación específica relativa a las condiciones de acceso, llegando a considerarse la identificación mediante la presencia física del prestador en aquellos servicios que puedan generar un mayor riesgo, así como también la contratación de seguros o la entrega de una determinada documentación a los usuarios, como certificados penales, carnets, licencias, etcétera. Pero en contra también se argumenta que puede no resultar adecuado extender las mismas obligaciones a todas las plataformas colaborativas, independiente de los servicios que entreguen, debiendo tal vez optarse por regímenes jurídicos específicos para cada tipo de plataforma colaborativa, ya que un exceso de celo en el control del acceso podría traducirse en un obstáculo para prestadores y usuarios decididos a participar en un modelo de negocio presidido por la confianza⁶⁶. Parece, entonces, que una plataforma administrada por una AIE claramente es un aporte para la seguridad de las transacciones, ya que permite que exista una absoluta certeza acerca de quiénes son los prestadores de los bienes y servicios ofertados.

También es muy importante para las relaciones comerciales a través de plataformas el poder saber si la relación se está entablando con un profesional o con un prestador particular. Así la Comisión Europea destaca como factores importantes a tener en cuenta a la hora de distinguir entre prestadores particulares y profesionales la frecuencia de los servicios prestados, el fin lucrativo y el volumen de negocio⁶⁷. Si bien será necesario llegado el momento realizar un estudio caso a caso, señala que se podría entender que hay indicios de estar ante un profesional cuanto mayor sea la frecuencia con la que se prestan los servicios, si el prestador está actuando con ánimo de lucro, es decir, recibiendo una compensación por encima de los costos, y cuanto mayor es el volumen de negocio generado por dicho prestador. Para despejar esta incertidumbre, mucho ayudaría una plataforma colaborativa administrada por una AIE, ya que sin lugar a dudas aportaría certeza a los intercambios en cuanto a saber que a través de ella están operando de ma-

⁶⁶ MARTÍN (2017), p. 191.

⁶⁷ COMISIÓN EUROPEA (2016a).

nera exclusiva los profesionales que están asociados en la AIE, con lo que el comercio colaborativo ganaría sustancialmente en términos de certeza, confianza, y de otorgar garantías a los distintos intervinientes en las operaciones que se realicen.

Existen también plataformas colaborativas que establecen códigos de conducta, que, si bien constituyen textos programáticos y, por ende, no vinculantes, no dejan por ello de ser una herramienta más de protección del consumidor⁶⁸. Si dicho código de conducta reglase una plataforma cuya propiedad y administración recaerá en una AIE, ciertamente que entregaría a los usuarios la confianza de que se está tratando con una plataforma seria operada por profesionales, que se han comprometido a hacer cumplir el código que ellos mismos se han autoimpuesto, por lo que tienen la disposición y motivación de que sus miembros asociados lo van a hacer cumplir.

Lo mismo ocurriría frente a un sistema coordinado de resolución de conflictos. Al respecto, el Parlamento europeo destaca la necesidad de una mayor claridad en relación con la protección de los consumidores en caso de litigio, y pide a las plataformas colaborativas que velen por el establecimiento de sistemas efectivos para los procedimientos de reclamación y la resolución de litigios, simplificando el modo en que los consumidores pueden ejercer sus derechos⁶⁹. Así, en caso de conflicto entre un prestador de servicios y un usuario, invita a las plataformas a representar un papel activo, ofreciéndose como mediadoras. En definitiva, la AIE puede mejor responder a las exigencias de sistemas de resolución de conflictos que se espera sean implementados por las plataformas, pues se crea un soporte institucional que administra la plataforma, en el que el interés del grupo de asociados será la mejor garantía de un sistema transparente y eficiente de resolución de conflictos, como consecuencia de que los problemas que afecten a la plataforma incidirán directamente sobre los intereses comunes de todos los miembros de la agrupación.

c) Marcas colectivas e información asimétrica

En general una marca tiene como función básica indicar al mercado el origen empresarial del producto o servicio, pero, además, cumple una función indicadora de un estándar de calidad determinado, con lo cual se produce una suerte de retroalimentación calidad-publicidad, donde la calidad actúa como reclamo frente al público, y la publicidad como medio necesario de difusión de la calidad de los productos y servicios identificados por el signo.

⁶⁸ MARTÍN (2017), p. 193.

⁶⁹ PARLAMENTO EUROPEO (2017).

Por ello, dada la relevancia publicitaria de la marca, resulta importante tener en cuenta las normas de competencia desleal y publicidad ilícita con el fin de evitar utilizaciones de signos que puedan crear engaño, confusión, asociación, imitación, aprovechamiento de prestigio o cualquier otro efecto no deseado susceptible de generar error en la mente de los consumidores y usuarios, alterándose así el funcionamiento eficiente del mercado en términos de libre y leal competencia.

Según el art. 62.1 de la Ley de Marcas 17/2001, se entiende por Marca Colectiva

“todo signo susceptible de representación gráfica, de los expresados en el artículo 4.2, que sirva para distinguir en el mercado los productos o servicios de los miembros de una asociación titular de la marca de los productos o servicios de otras empresas”,

siendo su función distintiva primaria indicar el origen empresarial de los productos o servicios de los usuarios de la marca, tal como sucede con la marca individual. A su vez, señala el art. 68.1 de la misma ley que se entiende por Marca de Garantía

“todo signo susceptible de representación gráfica, de los expresados en el artículo 4.2, utilizado por una pluralidad de empresas bajo el control y autorización de su titular, que certifica que los productos y servicios a los que se aplica cumplen unos requisitos comunes, en especial, en lo que concierne a su calidad, componentes, origen geográfico, condiciones técnicas o modo de elaboración del producto o de prestación del servicio”,

siendo su función primaria indicar un estándar de calidad de los productos o servicios certificados por esa marca, o de poseer una serie de características comunes y singulares, función que tiene un carácter secundario en la marca individual y en la marca colectiva. En definitiva, mientras la marca individual y la marca colectiva indican una calidad homogénea de los productos o servicios distinguidos por la marca en un plano socioeconómico, la marca de garantía garantiza jurídicamente un cierto nivel de calidad en los productos o servicios identificados por ella⁷⁰.

Tanto las marcas colectivas como las de garantía son de uso colectivo, en las que debe distinguirse entre el titular de la marca y el colectivo de usuarios de ella. El titular no las usa, sino que se limita a autorizar y controlar su uso por terceros. Sus usuarios serán autorizados y controlados por el titular, normalmente mediante el mecanismo de la licencia de marca, entendiéndose satisfecha

⁷⁰ CARBAJO (2009), p. 516 s., en MARTÍNEZ (2009).

la obligación de uso con la utilización que de ella haga cualquiera de los usuarios autorizados para ello. Sin embargo, en el caso de la marca de garantía la distinción entre titular y usuarios tiene un mayor alcance, pues no está condicionado por requisitos de índole subjetiva como pudiese ser la pertenencia a una asociación, sino por el estricto cumplimiento de los requisitos objetivos relacionados con los componentes, la calidad, el origen geográfico, las condiciones técnicas o el modo de elaboración del producto o de prestación de servicio.

Se dice que las marcas colectivas tienen un impacto positivo sobre la eficiencia, aunque este viene moderado por el tamaño de la marca colectiva, produciéndose así una relación curvilínea en forma de U invertida, es decir, el impacto de la marca colectiva es menor cuando el conjunto de empresas que utiliza la marca es muy reducido o a la inversa si es muy grande, generándose los rendimientos óptimos en conjuntos de usuarios de tamaño medio. La posición tradicional postula que las marcas colectivas proporcionan economías de escala en producción y en promoción, al tiempo que también se sugiere que la marca colectiva tiene una influencia en la eficiencia de sus empresas miembro, debido a que señala una reputación colectiva que fomenta una inversión más eficiente en calidad. Sin embargo, la marca colectiva también puede tener un efecto opuesto sobre los incentivos de una empresa a una inversión en calidad, ya que dicha marca puede incentivar la aparición de “gorrones”⁷¹. Resulta indispensable, entonces, un sistema de administración y control eficaz respecto del cumplimiento de las obligaciones que pesan sobre quienes usan la marca colectiva.

La participación en una marca colectiva facilita, además, la especialización, lo que también permite ahorros significativos, al tiempo que la coordinación de actividades queda motivada por las complementariedades de demanda, por ejemplo, diversas empresas especializadas en producción de vinos requieren de una coordinación exigida por la pertenencia a una Denominación de Origen, la cual en definitiva crea una sinergia.

Se tiene, entonces, que una AIE administrando una marca colectiva evitará la duplicación de los costos fijos asociados con la promoción o, al menos, los reducirá en promedio. De hecho, uno de los objetivos perseguidos con el uso de marcas colectivas es reducir las inversiones de *marketing* requeridas en el lanzamiento de un nuevo producto⁷². La reputación colectiva fomenta una inversión eficiente en calidad por parte de las empresas que elaboran productos de experiencia donde la calidad del producto es difícil de observar antes de la compra, produciéndose, por consiguiente, graves problemas de información asimétrica entre consumidores y productores.

⁷¹ SELLERS (2011), p. 6 s.

⁷² *Ibid.*

En definitiva, las marcas colectivas y de garantía permiten que se reduzca la incertidumbre en los consumidores, reduciéndose así, a su vez, la cantidad de información de *marketing* necesaria para vender.

Confirma lo dicho un estudio efectuado en 2011 al sector vinícola español⁷³, donde el vino es precisamente de un bien de experiencia, existiendo por cierto problemas de información asimétrica en perjuicio de los consumidores. En todo caso, no debe olvidarse que un importante riesgo de las marcas colectivas es que los defectos de calidad de cualquier marca individual podrían afectar a la imagen de la marca colectiva y, por tanto, a la imagen de todas las marcas individuales implicadas.

En consecuencia, se puede observar que efectivamente la AIE podría ser la entidad que, siendo independiente de sus asociados, y cumpliendo sin fin de lucro directo un objetivo auxiliar al giro de sus miembros, solicite y gestione la titularidad y utilización de marcas colectivas y de garantía, administrando en forma unificada y con un estándar común la utilización de estos signos distintivos en beneficio de los asociados, quienes, a su vez, no tendrán que invertir recursos en esta tarea, con lo que ganarán eficiencia en el desempeño de sus actividades principales, lo cual se traspasará en definitiva a los consumidores en la forma de mayor bienestar.

VII. LA PERCEPCIÓN DE LA AIE EN ESPAÑA

Por último, se cita un estudio que busca analizar la AIE sobre la base de su desempeño transcurrida una década de vigencia^{74, 75}. Si bien es antiguo, igual sirve para ilustrar empíricamente el comportamiento de esta institución en España, arrojando la siguiente caracterización:

- a) El 78,51% de las AIE tiene un tamaño pequeño de menos de cincuenta empleados.
- b) El 46,42% tiene un volumen de ventas inferior a trescientos millones de pesetas, es decir, se trata de agrupaciones más bien pequeñas; en tanto solo un 26,79% genera ventas por sobre mil millones de pesetas.
- c) El 44,64% se dedica a realizar actividades auxiliares en áreas económicas catalogadas como “servicios diversos”; un 30,35% trabaja

⁷³ SELLERS (2011), p. 22 s.

⁷⁴ Se trata del estudio “Análisis de las agrupaciones de interés económico”, de la Dra. Emilia Aragón Bueno de la Universidad de Extremadura, realizado sobre una muestra de AIE de todo el territorio español, publicado en 2001.

⁷⁵ Nótese que por la época del estudio se habla de “pesetas” (recién en 2001 entró en circulación el euro).

- en áreas correspondientes a comercio, energía y agua, y construcción; en tanto un 10% lo hace en las áreas de industria, transporte y telecomunicaciones.
- d) El 84% opera dentro de España; el 7% trabaja a escala europeo y el 9% lo hace en el ámbito internacional.
 - e) Dentro de las que solo opera en el contexto nacional, el 44% trabaja solo en su provincia sede; el 20% opera dentro de su Comunidad Autónoma y el 36% lo hace abarcando varias comunidades autónomas.
 - f) El 21,43% tiene dos socios; el 50% tiene hasta tres socios; el 55% tiene hasta cuatro; el 58,93% tiene hasta cinco; el 41,07% tiene más de seis y el 66,07% tiene hasta nueve socios.
 - g) El 62,50% se compone solo de personas jurídicas privadas; el 23,21% está constituida por personas jurídicas privadas y personas físicas; en tanto ninguna (0%) está conformada solo por personas físicas o profesionales liberales.
 - h) El 95% están constituidas con el aporte de un capital inicial, en tanto solo el 5% fueron constituidas sin efectuar dicho aporte.
 - i) De aquellas AIE en las que se hizo un aporte inicial, el 66,03% recibió un capital inferior a diez millones de pesetas; en tanto solo un 3,78% recibió un aporte inicial superior a quinientos millones de pesetas.
 - j) De las AIE que recibieron un aporte inicial, el 86% lo recibió en dinero; el 2% lo hizo en bienes; el 8% recibió dinero y bienes a la vez (el 4% restante no contestó).
 - k) En cuanto al valor asignado a las aportaciones no dinerarias, el 57% recibió el aporte a valor de mercado; el 30% lo hizo a valor contable y en el 13% restante la valorización se hizo de otra manera.
 - l) El 70% no tiene establecido un sistema de aportes periódicos o esporádicos de parte de los socios como forma de financiación; en tanto el 30% sí posee este sistema.
 - m) De aquellas AIE que tienen establecido un sistema de aportaciones periódicas o esporádicas, en el 18% de ellas las cuotas son reintegrables a los socios; en tanto que en el 82% de los casos dichas cuotas no se les reintegran.
 - n) De las AIE que recibieron un aporte inicial, el 30% tiene socios que aportaron industria; en tanto el 70% no posee socios que hayan aportado industria.
 - ñ) Finalmente el 64,29% reparte todo el beneficio que genera a sus socios; el 28,57% reinvierte las utilidades en la misma AIE; en tanto el 7,14% señala que no reparte beneficios por no generar utilidades.

El estudio detecta una baja utilización de esta figura, señalando que en España las AIE se caracterizan por ser de tamaño pequeño a mediano, realizar sus actividades mayoritariamente en un radio limitado a su provincia o Comunidad Autónoma, poseer pocos socios, por lo general dos o tres, los cuales en todo caso son empresarios con personalidad jurídica, se destaca como rasgo preponderante la gran flexibilidad de esta figura, concluyendo que se trata de un mecanismo apropiado para ser utilizado por las Pymes. Señala, a su vez, como principales inconvenientes el tipo de responsabilidad que deben asumir los socios y las limitaciones al objeto de su actividad. Reconoce el estudio que el bajo nivel de implantación de esta figura en el ámbito societario español puede deberse a la poca publicidad que se le ha dado y a los inconvenientes ya señalados. En consecuencia, no obstante el bajo nivel de utilización que se observaba a fines de la década de 1990, se concluye que se trata de un instrumento adecuado para ser utilizado por las Pymes, tal como señalara el legislador al establecer esta figura.

VIII. CONCLUSIONES

La importancia de estudiar la AIE, tras tres décadas de vigencia, es que efectivamente presenta un gran potencial para apoyar el emprendimiento, en especial como consecuencia de que favorece y fomenta la cooperación entre empresas, lo cual es muy relevante respecto de los pequeños negocios, no solo por la importancia que las Pymes tienen hoy en la economía, en especial en los países aun en vías de desarrollo, sino que, además, porque el trabajo independiente constituye una vía de autorrealización y de movilidad social que, en definitiva, contribuye a la superación de la pobreza y a la inclusión social. En consecuencia, se observa que la AIE es una poderosa herramienta para fortalecer el mercado, ya que hace posible a las empresas aumentar su grado de especialización y disminuir sus costos, lo cual resulta relevante especialmente en aquellos países donde las Pymes son un elemento clave para el funcionamiento de la economía.

Por tratarse de una entidad dotada de personalidad jurídica y con total capacidad para actuar en el tráfico jurídico, aunque sin conformar una nueva sociedad, que tiene como fin específico desarrollar una actividad auxiliar del giro principal de los asociados, y que está liberada de varios elementos y obligaciones que recaen sobre las sociedades, el empresario persona natural, y las entidades sin fines de lucro, la AIE constituye una interesante herramienta de fomento al emprendimiento, ya que puede desempeñar su cometido en favor de sus socios con mayor fluidez que la que caracteriza a las figuras mercantiles tradicionales.

Entre las ventajas más destacadas se encuentra su régimen fiscal, la independencia respecto de sus miembros y la flexibilidad. Sorprende la baja valoración a la ausencia de capital social y de patrimonio obligatorio. En general, el balance sobre el empleo de esta figura es favorable, aunque cabe señalar como principales inconvenientes la parquedad de la ley, en exceso concisa en algunos casos, la novedad de la figura, el régimen de responsabilidad de los socios y el carácter auxiliar de la figura que disuade la realización de determinadas labores o dificulta la definición del objeto social. Se estima que, no obstante las notables ventajas que la AIE genera, ha sido poco utilizada hasta ahora en gran medida producto del desconocimiento que de ella tienen los emprendedores.

Debe destacarse, además, los indudables beneficios que la AIE aporta al mercado en términos de eficiencia, tanto para empresas como para consumidores, en especial en cuanto a los nuevos usos propios del siglo XXI que pueden darse a esta figura, impensables cuando la AEIE y la AIE fueron creadas hace ya tres décadas como, por ejemplo, el poder utilizarse para administrar marcas colectivas o plataformas colaborativas, lo cual se traduce, en definitiva, en mayores niveles de bienestar general para toda la sociedad.

Por último, parece importante destacar que la AIE, que no existe en Chile, es una institución tremendamente novedosa para el derecho mercantil nacional, por cuanto una futura implementación en el ordenamiento jurídico chileno sería un real aporte al fomento del emprendimiento y la cooperación empresarial en Chile, en especial en el contexto de una economía que se ralentiza.

IX. BIBLIOGRAFÍA

- ALFARO ÁGUILA-REAL, Jesús (2016). "Lecciones: la Agrupación de Interés Económico". Disponible en www.almacenederecho.org/ [fecha de consulta: 8 de febrero de 2019].
- ALFONSO SÁNCHEZ, Rosalía (2016). "Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social", en *Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, n.º 88, diciembre .
- ARAGÓN BUENO, Emilia (2001). "Análisis de las agrupaciones de interés económico", en *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXX, n.º 109, julio- septiembre. Disponible en www.dialnet.unirioja.es/ [fecha de consulta: 7 de abril de 2019].
- BAZ IZQUIERDO, Fernando (1996). *Agrupaciones de interés económico y sus conexiones con la ley de sociedades limitadas*, Madrid: Civitas.
- CAMPUZANO, Ana Belén et al. (2014). *Agrupaciones de interés económico*, Madrid: Thomson Reuters.

- GONZÁLEZ, Lydia (1998). "La cooperación interempresarial a través de las agrupaciones de interés económico, Universidad Europea de Madrid". Disponible en www.dialnet.unirioja.es/ [fecha de consulta: 8 de febrero de 2019].
- JORDÁN GLADUF, Josep María *et al.* (2013). *Economía de la Unión Europea*, Madrid: Thomson Civitas.
- MARTÍN MORAL, María Flora (2017). "Economía colaborativa y protección del consumidor", en *Revista de Estudios Europeos*, n.º 70, julio-diciembre.
- MARTÍNEZ GUTIÉRREZ, Ángel *et al.* (2009). *Marca y publicidad comercial. Un enfoque interdisciplinar*, Madrid: La Ley.
- PASCUAL PONS, Carlos (2018). "Los beneficios sociales de la competencia y su defensa", en *ICE Regulación de mercados y competencia*, n.º 905, noviembre-diciembre.
- SELLERS, Ricardo *et al.* (2011). "Valor de marca colectiva: aproximación desde el enfoque de la eficiencia, Ivie Serie EC". Disponible en www.dialnet.unirioja.es/ [fecha de consulta: 7 de abril de 2019].

Normas

- Código Civil español (1889).
- Código de Comercio español (1885).
- COMISIÓN EUROPEA (2011). "Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal", 14 de enero.
- COMISIÓN EUROPEA (2016a). "Guía revisada sobre la Directiva relativa a las prácticas comerciales desleales", 25 de mayo.
- COMISIÓN EUROPEA (2016b). "Una Agenda Europea para la economía colaborativa", 2 de junio.
- Ley 12/1991 de AIE.
- Ley 17/2001 de Marcas.
- Ley 27/2014 de Impuesto sobre Sociedades.
- Ley 37/1992 de IVA.
- Ley 55/2007 del Cine.
- PARLAMENTO EUROPEO (2017), resolución de 15 de junio.
- Real decreto legislativo 1/1993 sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
- Real decreto-ley 13/2014, por el que se adoptan medidas urgentes en relación con el sistema gasista y la titularidad de centrales nucleares.
- Reglamento CEE n.º 2137/85 sobre AEIE.
- Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea TFUE (redacción actual de 2007).