

**Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «Distintos tipos de empresa»
(Dictamen de iniciativa)**

(2009/C 318/05)

Ponente: **Mr CABRA DE LUNA**

Coponente: **Ms ZVOLSKÁ**

El 10 de julio de 2008, el Comité Económico y Social Europeo, de conformidad con el artículo 29.2 de su Reglamento Interno, decidió elaborar un dictamen de iniciativa sobre el tema:

«Distintos tipos de empresa».

La Sección Especializada de Mercado Único, Producción y Consumo, encargada de preparar los trabajos en este asunto, aprobó su dictamen el 9 de septiembre de 2009 (ponente: Miguel Ángel CABRA DE LUNA; coponente: Marie ZVOLSKA).

En su 456º Pleno de los días 30 de septiembre y 1 de octubre de 2009 (sesión del 1 de octubre), el Comité Económico y Social Europeo ha aprobado por 113 votos a favor y 4 abstenciones el presente Dictamen.

1. Conclusiones y recomendaciones

1.1 El presente dictamen se propone como objetivo describir la diversidad de formas de empresa existente en la Unión Europea (UE), cuya salvaguarda y fomento son muy importantes para alcanzar el mercado único y mantener el modelo social europeo, así como para conseguir los objetivos de la Estrategia de Lisboa en materia de empleo, competitividad y cohesión social.

1.2 El dictamen se centra en la necesidad de que el marco legal regulatorio de las empresas y de la política de competencia promueva de forma coherente la diversidad y la pluralidad de formas de empresa, que constituyen uno de los principales activos de la UE, a fin de lograr la igualdad de condiciones entre todos los diferentes tipos de empresas teniendo en cuenta las características de cada uno.

1.3 El pluralismo y la diversidad de las diferentes formas de empresa son reconocidos tanto en el Tratado como en los hechos, a través de los diferentes estatutos jurídicos ya aprobados y aquellos que están todavía en fase de estudio.

1.4 Esta diversidad contribuye a la riqueza de la UE y tiene una dimensión central para Europa, cuya divisa es «Unidos en la diversidad». Todas las formas de emprender son la expresión de

una parte de la historia europea, y cada una es portadora de nuestra memoria y cultura colectivas, de «nuestras culturas». Esta diversidad merece ser preservada.

1.5 Esta diversidad constituye igualmente una base indispensable para el éxito de los objetivos de Lisboa en materia de crecimiento, empleo, desarrollo sostenible y cohesión social basada en el mantenimiento y el desarrollo de la competitividad de las empresas.

1.6 El derecho de la competencia no debe tener como objetivo la uniformidad sino proporcionar un marco legal igualitario de aplicación entre las diferentes formas de empresa, que deben poder desarrollarse conservando sus propios objetivos y modalidades de funcionamiento.

1.7 El CESE solicita a la Comisión que inicie los trabajos para aprobar sendos estatutos europeos de las asociaciones y las mutualidades y se felicita por los trabajos iniciados sobre el estatuto europeo de las fundaciones que esperamos concluyan próximamente con la aprobación del Estatuto de la Fundación Europea. Asimismo recibe con agrado la simplificación del reglamento de la Sociedad Cooperativa Europea (SCE), cuya complejidad ralentiza su desarrollo.

1.8 Las redes y servicios de apoyo y de información, asesoramiento jurídico, asistencia en temas de marketing y otros servicios deben cubrir la pluralidad de formas de empresa.

1.9 El CESE exhorta a la Comisión a respetar la identidad de las cooperativas en materia contable, de modo que el capital social de los socios sea considerado como fondo propio de las cooperativas y no como deuda mientras que el socio no se convierta en acreedor al darse de baja.

1.10 Las estadísticas económicas sobre cooperativas, mutualidades, asociaciones, fundaciones y otras empresas similares son muy limitadas y heterogéneas, lo que dificulta la realización de análisis sobre las mismas y la evaluación de su contribución a los grandes objetivos macroeconómicos.

1.10.1 Por ello, el CESE pide a la Comisión y a los Estados miembros que promuevan la creación de registros estadísticos de las empresas anteriormente mencionadas. En particular, la elaboración de sus cuentas satélite, según los criterios armonizados por el Sistema Europeo de Cuentas (SEC-1995) en el «Manual for drawing up the satellite accounts of Companies in the Social Economy: Cooperatives and Mutual Societies»⁽¹⁾ y en el «Informe del CESE sobre la Economía Social en la Unión Europea»⁽²⁾.

1.11 El CESE pide a la Comisión que anime a los Estados miembros a estudiar la posibilidad de conceder medidas compensatorias a las empresas sobre la base de su utilidad social comprobada o de su contribución contrastada al desarrollo regional⁽³⁾.

1.12 El CESE solicita a la Comisión Europea que, junto con un observatorio de la diversidad de formas de empresa, en cuanto elemento esencial para la competitividad europea, desarrolle los instrumentos orgánicos necesarios ya existentes, cuyo papel sería velar para que las empresas no sufran discriminación en ninguna de las políticas que las afectan y coordinarse con los distintos servicios de la Comisión al efecto.

⁽¹⁾ «Manual for drawing up the satellite accounts of Companies in the Social Economy: Co-operatives and Mutual Societies», CIRIEC, en nombre de la Comisión Europea, 2006.

⁽²⁾ CIRIEC, «La Economía Social en la Unión Europea», CESE, Bruselas 2008, www.cese.europea.eu, ISBN 928-92-830-08-59-0

⁽³⁾ DO C 234 de 22.9.2005.

1.13 Por último, el CESE invita a que, en aquellos casos que demuestren su representatividad, las organizaciones más representativas de la diversidad de formas de empresa sean involucradas en el diálogo social.

2. Diversidad de formas de empresa y mercado interior en la Unión Europea

2.1 Las diversas formas de las empresas existentes en la Unión Europea se derivan de nuestra compleja y variada evolución histórica. Cada una de ellas responde a un determinado contexto histórico y a una situación social y económica, a menudo diferentes en cada país europeo. Por otra parte, las empresas tienen que evolucionar y se adaptan continuamente a la evolución de las sociedades y las tendencias del mercado, incluso modificando su forma jurídica. El pluralismo y la diversidad de diferentes formas de empresa constituyen un valioso patrimonio de la Unión Europea, imprescindible para el logro de los objetivos establecidos por la Estrategia de Lisboa en materia de crecimiento, empleo, desarrollo sostenible y cohesión social basada en el mantenimiento y el desarrollo de la competitividad de las empresas. La defensa y preservación de dicha diversidad constituyen objetivos de primer orden para garantizar el desarrollo de mercados competitivos, la eficiencia económica y la competitividad de los agentes económicos, manteniendo la cohesión social de la UE.

2.2 Esto es reconocido por las instituciones europeas a través de las disposiciones contenidas en los artículos 48, 81 y 82 del Tratado, y en el Tratado de Lisboa⁽⁴⁾, cuyo artículo 3.3 propugna como objetivo de la Unión una economía social de mercado, basada en el equilibrio entre las reglas del mercado y la protección social de los individuos en tanto que trabajadores y ciudadanos.

2.3 La diversidad de formas de empresa puede definirse en función de diferentes criterios como el tamaño, su estructura jurídica, sus formas de acceso a la financiación, sus objetivos, los diferentes derechos políticos y económicos atribuidos al capital (distribución de beneficios y dividendos, poder de voto) o la propia composición de este último, público o privado, la designación de gestores, su importancia para la economía (Europea, nacional y local), el empleo, el riesgo de quiebra, etc. Todo ello crea una matriz de la diversidad que puede apreciarse simplícidamente en el siguiente cuadro:

⁽⁴⁾ Versión consolidada del Tratado de la Unión Europea tras la aprobación del Tratado de Lisboa. DO C 115 de 09.5.2008.

DIVERSIDAD DE FORMAS DE EMPRESA EN LA UNIÓN EUROPEA

TAMAÑO TIPO	Multinacional	Grande	Pequeña y mediana
Pública (propiedad del sector público)	X	X	X
Cotizada en bolsa (<i>listed</i>)	X	X	X
No cotizadas en bolsa (<i>unlisted</i>)		X	X
Familiares		X	X
Sociedades colectivas, civiles, comanditarias (<i>partnership</i>)	X	X	X
Cooperativas	X	X (*)	X (*)
Mutualidades		X (*)	X (*)
Fundaciones		X (*)	X (*)
Asociaciones		X (*)	X (*)
Otras formas no lucrativas que pueden encontrarse en diferentes Estados miembros		X (*)	X (*)

(*) Son diferentes tipos de empresa que en algunos Estados miembros, el Parlamento, la Comisión Europea y el CESE se conocen con el nombre de empresas de economía social, EES. Nos encontramos ante una categoría sociológica, no jurídica.

Según la diversa jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas⁽⁵⁾, las fundaciones, asociaciones y demás entidades no lucrativas pueden ser «operadores económicos» por cuanto realizan «actividades económicas» en el sentido de los artículos 43 y 49 del Tratado CE, y por lo tanto se incluyen en esta clasificación.

2.4 Aunque la finalidad común de cualquier tipo de empresa consiste en *crear valor y maximizar resultados*, los parámetros o conceptos de medición de dichos valores y resultados pueden ser distintos según el tipo de empresas y según los objetivos perseguidos por quienes las controlan o se benefician de su actividad. En algunos casos, la maximización de resultados consiste en obtener la mayor rentabilidad del capital invertido para los socios accionistas; en otros, la creación de valor y optimización de resultados se traduce en maximizar la calidad de los servicios ofrecidos a los socios o al público en general (por ejemplo, en una cooperativa de enseñanza cuyos socios propietarios son las familias o en una mutualidad de previsión social, o en las obligaciones de los servicios públicos).

2.4.1 También puede ocurrir que algunas grandes empresas no tengan socios accionistas y sus beneficios financieros se destinen a la reinversión o al cumplimiento de fines sociales de interés general, como ocurre en las cajas de ahorros de algunos países europeos⁽⁶⁾.

2.4.2 Además, en algunas PYME y microempresas enraizadas en el ámbito local, la generación de valor no se traduce únicamente en beneficios económicos sino en un propósito social, como las condiciones de trabajo, la autogestión, etc.

⁽⁵⁾ Véanse, por ejemplo, los asuntos acumulados C-180/98, C-184/98, Pavlov. Asunto C-352/85, Bond van Adverteerders.

⁽⁶⁾ Desde hace 50 años, la literatura económica ha subrayado la diversidad de funciones objetivo según los tipos de empresa (B.Ward, (1958); E. D. Domar (1967); J. Vanek (1970); J. Meade (1972) y J.L. Monzón (1989). Autores citados en: *Manual for drawing up...* Idem nota 1.

2.5 A continuación se describen más detalladamente las distintas modalidades de empresa según su tamaño y, seguidamente, según su tipología en función de la propiedad.

2.6 Las multinacionales y las grandes empresas que habitualmente cotizan en bolsa debido a su dimensión se consolidan en el ámbito de la productividad y la competitividad de los sistemas económicos, y cuando consiguen resultados positivos pueden mantener también niveles de empleo elevados⁽⁷⁾.

2.7 Cada vez en mayor medida, las ventajas competitivas de las empresas se fundamentan en estrategias competitivas en las que la investigación, el desarrollo y la innovación tecnológica (I+D+i) adquieren una dimensión central. Las empresas multinacionales y las grandes empresas desempeñan un papel de liderazgo en la I+D+i desarrollada por el sector privado de la economía en la UE, aunque puede que aún no haya suficientes multinacionales ni grandes empresas en los sectores líderes de la economía global. Además, junto a la importancia económica y laboral que en sí mismas tienen las grandes empresas y las multinacionales, es preciso considerar que, frecuentemente, cada una de estas empresas se configura como eje de extensas redes de producción mundial integradas bien por PYME muy relacionadas entre sí (gran empresa en red) o por empresas independientes (redes de producción modular). Precisamente es en los países europeos con mayor peso específico de multinacionales y grandes empresas donde más pronto se está frenando la caída de la producción y del empleo provocada por la actual crisis económica.

2.8 La externalización que estas empresas han realizado en los últimos decenios de muchas fases de sus procesos productivos y de infraestructuras de servicios que ahora son producidas por PYME supone que, a menudo, los niveles de producción y

⁽⁷⁾ En algunos casos las grandes empresas pueden no tener socios accionistas y no distribuyen beneficios bajo ninguna modalidad, como ocurre con las cajas de ahorros de algunos países europeos. También hay grandes empresas, cooperativas con títulos de capital, que no cotizan en bolsa o mutualidades que funcionan con fondos propios y no con capital adquirido por los socios.

de empleo de estas últimas dependen, entre otros factores, de la demanda de las multinacionales y grandes empresas que, por lo tanto, constituyen una vía para el posicionamiento de Europa en el mercado global. Aunque de las 40 mayores empresas industriales del mundo, el 30 % pertenecían a la UE ⁽⁸⁾, su valor de mercado solo representa el 24 % del total y en algunos sectores de tecnología punta como los basados en las tecnologías de la información y la comunicación la participación de la UE se reduce a una sola gran empresa.

2.9 Las PYME, las redes de PYME, las microempresas y los trabajadores autónomos han promovido importantes cambios tecnológicos en los últimos decenios y son la base de la economía europea: el 99 % de las empresas de la UE son PYME y proporcionan el 66 % del empleo ⁽⁹⁾. Normalmente son empresas no cotizadas en bolsa, si bien pueden utilizar la cotización bursátil para ampliar capital o desarrollar el capital-riesgo (*venture capital*).

2.9.1 En general, debería haber apoyo a las PYME, que no se consigue sólo a través del *Small Business Act* ⁽¹⁰⁾. Las PYME constituyen frecuentemente una vía para el mantenimiento del empleo ya que los grupos de interés que promueven y controlan estas empresas son ciudadanos vinculados al territorio en el que actúan, habiendo demostrado una gran capacidad para crear y mantener empleo. Las PYME «constituyen las incubadoras naturales de la cultura empresarial», escuelas permanentes de formación de directivos y jefes de empresa.

2.10 En función de su propietario, las empresas de interés general pueden ser públicas, de capital mixto, o pueden incluso tener la forma legal de empresa privada. Geográficamente, pueden ser tanto de carácter multinacional, nacional o local, pese a que la mayoría operan en el ámbito local o regional. Sus actividades se centran en la provisión de servicios de interés general, como por ejemplo transporte público, energía, agua, gestión de residuos, comunicaciones, servicios sociales, atención sanitaria, educación, etc. No obstante, no se excluye que estas empresas participen también en actividades comerciales, siempre que cumplan con la directiva sobre transparencia 93/84/EEC ⁽¹¹⁾. A la vez que persiguen el interés general, sus beneficios se reinvierten en actividades regionales y locales; por lo tanto contribuyen en gran medida a la cohesión social, económica y regional. Las empresas proveedoras de servicios de interés general, como proveedoras de servicios esenciales, son actores esenciales para impulsar la economía en general invirtiendo en sectores clave que tengan un efecto palanca sobre el resto de la economía (electricidad, telecomunicaciones y su infraestructura, transporte, etc.).

2.11 Los propietarios de las empresas cotizadas en bolsa (*listed enterprises*) son sus accionistas registrados. Los accionistas compran y venden sus acciones en los mercados bursátiles públicos.

2.12 Las empresas no cotizadas en bolsa pueden ser grandes y pequeñas y sus títulos de propiedad (acciones, participaciones sociales u otros títulos) no están sometidos por definición a la cotización en bolsa. Sin embargo, en muchos casos, también las empresas no cotizadas se orientan hacia la cotización bursátil, especialmente si el capital riesgo o los inversores de capital privado están involucrados. Incluso las PYME privadas pueden utilizar la cotización bursátil en las ampliaciones de capital que les permita la expansión empresarial.

2.13 Las empresas familiares constituyen un poderoso instrumento de difusión de la cultura empresarial y siguen siendo el medio de entrada por excelencia al mundo de los negocios para millones de ciudadanos, no solo en las PYME, donde son mayoría, sino también en las grandes empresas familiares, que en países tan significativos como Alemania, Reino Unido, Italia o Francia suponen cifras de entre un 12 % y un 30 % del total de grandes empresas ⁽¹²⁾. Las empresas familiares, grandes o pequeñas, se caracterizan por que el núcleo familiar ejerce el control permanente de la empresa, aunque sea una sociedad por acciones. En estos casos puede no haber interés en la cotización bursátil.

2.14 Las sociedades colectivas, civiles o comanditarias (*partnership*) son empresas comerciales típicas del mundo anglosajón, pero existentes también en otros países de la UE, constituidas frecuentemente por profesionales. Estas empresas de «partenariado» entre personas físicas constituyen un eficaz instrumento de participación de los profesionales cualificados (del Derecho, la Contabilidad y otras profesiones) en el mundo de los negocios de servicios profesionales. Este tipo de empresas es propiedad de los socios, cuyo principal vínculo, junto al capital aportado, está constituido por su propio trabajo. Cuando los socios se jubilan o se dan de baja transfieren a la sociedad sus participaciones sociales.

2.15 Finalmente, y para completar este análisis del variado elenco de empresas existentes en la UE, existe una gran diversidad de empresas privadas en la UE que comparten características similares de organización y funcionamiento, desarrollando una actividad de finalidad social con el objetivo prioritario de satisfacer necesidades de las personas antes que de retribuir a inversores de capital ⁽¹³⁾. Estas empresas se identifican principalmente con las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones ⁽¹⁴⁾. Los documentos de la Comisión, el Parlamento Europeo y el CESE suelen agrupar a este conjunto de empresas bajo la denominación común de *empresas de economía social (EES)* ⁽¹⁵⁾, si bien esta denominación no es utilizada en todos los países de la UE, empleándose en otros casos las expresiones

⁽⁸⁾ www.forbes.com The Global 2000, 4.2.2008.

⁽⁹⁾ DO C 120 de 20.5.2005, pág. 10, (punto 2.1); DO C 112 de 30.4.2004, pág. 105 (punto 1.7); «Small Business Act» en el DO C 182 de 4.8.2009, pág. 30.

⁽¹⁰⁾ COM(2008) 394 final – «Pensar primero a pequeña escala» – «Small Business Act» para Europa: iniciativa en favor de las pequeñas empresas.

⁽¹¹⁾ Directiva 93/84/CEE de la Comisión de 30 de septiembre de 1993 por la que se modifica la Directiva 80/723/CEE relativa a la transparencia de las relaciones financieras entre los Estados Miembros y las empresas públicas (DO L 254, 10.12.1993, pág.16)

⁽¹²⁾ COLLI, A. FERNÁNDEZ, P., Y ROSE, M. (2003): «National Determinants of Family Firm Development? Family Firms in Britain, Spain and Italy in the Nineteenth and Twentieth Centuries», *Enterprise & Society*, 4, 28-64.

⁽¹³⁾ «La Economía Social ...» Ídem nota 2.

⁽¹⁴⁾ Informe sobre economía social del Parlamento Europeo (2008/2250 (INI)).

⁽¹⁵⁾ En numerosos documentos, la Comisión hace referencia al sector de la «economía social» (COM(2004) 18 final «sobre fomento de las cooperativas en Europa» (punto 4.3)).

«tercer sector»⁽¹⁶⁾, «tercer sistema», «economía solidaria» y otras, aunque describen empresas que «comparten las mismas características en todas partes de Europa»⁽¹⁷⁾.

3. La dimensión social

3.1 Aunque las multinacionales, grandes empresas y PYME no tengan una finalidad explícita de bienestar social, su actuación en los mercados contribuye de forma determinante a la competitividad y al empleo y tienen una trascendente dimensión social. Esta dimensión general, social y territorial es muy evidente en el caso de las PYME y microempresas locales fuertemente ligadas al territorio.

3.2 Cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones son agentes de gran importancia en la UE, con notable actividad económica en tres de los cinco sectores institucionales en que el Sistema Europeo de Cuentas (SEC-1995) agrupa a todos los centros de decisión económica de cada economía nacional⁽¹⁸⁾. La economía social representa el 10 % del conjunto de las empresas europeas, es decir, 2 millones de empresas⁽¹⁹⁾ y el 7 %⁽²⁰⁾ del empleo asalariado total. Las cooperativas agrupan a 143 millones de socios, las mutualidades a 120 millones y las asociaciones al 50 % de la ciudadanía de la UE⁽²¹⁾.

3.2.1 Sean grandes o pequeñas, estas empresas se localizan en aquellos territorios y/o ámbitos sociales en los que existen problemas y desafíos que amenazan el mercado interior y la cohesión social, internalizando costes sociales y generando externalidades positivas.

3.2.2 Por su enraizamiento en las comunidades locales y por la prioridad dada en sus objetivos de satisfacer las necesidades de las personas, estas empresas no se deslocalizan, combatiendo

⁽¹⁶⁾ Por ejemplo, en el Reino Unido existe el Office of the Third Sector (OTS) que agrupa en su ámbito de actuación a los «voluntary and community groups, social enterprises, charities, cooperatives and mutuals», es decir, el mismo conjunto de empresas denominadas en este documento «empresas de economía social». El Office of the Third Sector (OTS) es un organismo público integrado en el Cabinet Office del Gobierno Británico (www.cabinetoffice.gov.uk).

⁽¹⁷⁾ Informe (2008/2250) (INI). Ídem nota 13.

⁽¹⁸⁾ El SEC-1995 agrupa a las entidades con un *comportamiento económico análogo* (SEC-1995,2.18) en cinco grandes sectores institucionales (SEC-1995, Tabla 2.2): a) Sociedades no financieras (S.11); b) Instituciones financieras (S.12); c) Administraciones Públicas (S.13); d) Hogares (S.14) y e) Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (S.15). El SEC-1995 también clasifica a las diferentes entidades productivas en *ramas de actividad*, incluyendo en cada una de ellas a las que *desarrollan una actividad económica idéntica o similar* (SEC-1995,2.108), estableciendo cinco diferentes niveles de desagregación en 60, 31, 17, 6 y 3 ramas de actividad. (SEC-1995, Anexo IV).

⁽¹⁹⁾ Informe (2008/2250) (INI). Ídem nota 13.

⁽²⁰⁾ Las EES proporcionan empleo directo a tiempo completo a once millones de europeos y están presentes en todas las ramas de actividad económica, bien en sectores altamente competitivos como el financiero o el agrícola, bien en sectores innovadores como los servicios a las personas o las energías renovables.

⁽²¹⁾ CESE (2008): «La Economía Social en ...» Ídem nota 2.

de forma eficaz la despoblación de zonas rurales y contribuyendo al desarrollo de las regiones y municipios desfavorecidos⁽²²⁾.

3.3 Las empresas proveedoras de servicios de interés general constituyen un fuerte eje de la dimensión social europea. Tienen un papel específico que desempeñar como parte integral del modelo europeo de sociedad, puesto que mediante sus actividades de provisión de servicios cumplen y promueven los principios alta calidad, seguridad y precios asequibles, igualdad de trato, acceso universal y derechos de los usuarios. En este sentido, también tienen un efecto directo e indirecto en el empleo, puesto que una buena infraestructura atrae la inversión privada. Las empresas de interés general son una parte esencial de la economía, que representa entre el 25 y el 40 % de la mano de obra y que contribuye con más del 30 % del PIB.

3.4 Las *empresas sociales* (cooperativas sociales y otras empresas similares de muy diverso estatuto jurídico) desarrollan su actividad en el ámbito de la prestación de servicios como la sanidad, el medio ambiente, los servicios sociales y la educación. Frecuentemente incorporan a sus procesos productivos importantes recursos en forma de aportaciones altruistas actuando como eficaces instrumentos de las políticas públicas de bienestar social. Asimismo, hay un importante número de «Empresas Sociales de Integración Laboral» (WISE, por sus siglas en inglés) que buscan la creación de empleo y la integración en el mercado de trabajo de personas desfavorecidas.

3.5 La *empresa social* no siempre forma una categoría legal, sino que incluye empresas que tienen beneficios sociales y económicos en sectores muy diversos. Su categorización no es sencilla. Lo esencial debería ser cómo apoyar a estos emprendedores con entornos que les permitan desarrollar su capacidad de innovación, una habilidad que en tiempos de crisis económica resulta especialmente valiosa⁽²³⁾. La Comisión Europea debería considerar seriamente la posibilidad de diseñar una política para empresas sociales⁽²⁴⁾.

3.6 Siempre y cuando demuestren su representatividad, las organizaciones más representativas de las diversas formas de empresa deberían ser involucradas en el diálogo social.

3.6.1 Algunos de los sectores citados ya han participado en el diálogo sectorial, como por ejemplo la Asociación de Cooperativas de Seguros y Mutualidades Europeas (AMICE) en el sector de seguros, y algunos miembros de *Cooperatives Europe*⁽²⁵⁾, como la Asociación Europea de Bancos Cooperativos (EACB) y la Agrupación Europea de Cajas de Ahorro (ESBG), en el sector bancario⁽²⁶⁾.

⁽²²⁾ COM(2004) 18 final, punto 4.3 (Fomento de las cooperativas en Europa).

⁽²³⁾ «It's time for social enterprise to realise its potential» por TRIMBLE, Robert, en la revista *The Bridge*, p.17 www.ipt.org.uk.

⁽²⁴⁾ Dictamen del CESE «Espíritu de empresa y Estrategia de Lisboa», DO C 44 de 16.2.2008, pág. 84.

⁽²⁵⁾ Cabe señalar que algunas organizaciones, como *Cooperatives Europe*, están llevando a cabo un estudio sobre su representatividad para participar en las consultas sobre diálogo social.

⁽²⁶⁾ Dictámenes del CESE en el DO C 182 de 4.8.2009, pág. 71 y en el DO C 228 de 22.9.2009, págs. 149-154.

4. Marco jurídico y reglamentario de la diversidad de formas de empresa

4.1 Introducción: Diversidad de formas de empresa y mercado interior

4.1.1 La configuración y el desarrollo del mercado interior no pueden subordinar los fines a los medios, por lo que deberá establecerse un marco jurídico y reglamentario adaptado a las características de los diferentes agentes económicos que actúan en el mercado, a fin de que se logre la igualdad de condiciones entre todas las diferentes formas de empresa teniendo en cuenta las características de cada una de ellas. En la actualidad, este marco está destinado por lo general a grandes empresas que cotizan en bolsa, y su aplicación a todos los tipos de empresas crea obstáculos para las empresas más pequeñas. Este marco debería alentar de forma efectiva a los operadores a comportarse de manera eficiente, lo que contribuirá a hacer el sistema más justo. Este marco tiene su expresión en los ámbitos del derecho de sociedades, derecho contable, de la competencia, fiscal, armonización estadística y política de empresa.

4.2 Derecho de sociedades

4.2.1 Las sociedades anónimas europeas y las cooperativas tienen sus propios estatutos jurídicos, pero otras modalidades de empresa se enfrentan a diversas barreras en el mercado interior debido a la inexistencia de estatutos jurídicos europeos. Las PYME europeas están necesitadas de una legislación europea ágil y flexible que les facilite el desarrollo de sus actividades transfronterizas. Asimismo, las cooperativas requieren una simplificación del reglamento de la Sociedad Cooperativa Europea (SCE), cuya complejidad ralentiza su desarrollo.

4.2.2 La ausencia de cobertura jurídica impide a las fundaciones que operan a nivel europeo actuar en condiciones de igualdad con otras formas jurídicas de empresa. Por ello, el CESE se felicita por los resultados del estudio de viabilidad para un Estatuto de la Fundación Europea y solicita a la Comisión que concluya la evaluación de impacto a comienzos de 2010 presentando una propuesta de reglamento que permita a las fundaciones de ámbito europeo operar en pie de igualdad en el mercado interior⁽²⁷⁾.

4.2.3 Por similares razones, el CESE solicita a la Comisión que inicie los trabajos para aprobar sendos estatutos europeos de las asociaciones y de las mutualidades.

4.3 Derecho contable

4.3.1 Las normas contables deben adaptarse a las distintas formas de empresa. Otro ejemplo de limitaciones ligadas al derecho contable son los obstáculos que está planteando la introducción del nuevo sistema contable internacional (*International Accounting System, IAS*) en las empresas que cotizan en bolsa. El proceso de armonización contable europea no puede hacerse a costa de eliminar las características esenciales de alguna de las diferentes clases de empresas existentes en la Unión Europea.

⁽²⁷⁾ El estudio de viabilidad de la Comisión sobre el Estatuto de Fundación Europea estima que los costos de dichas barreras a las actividades transfronterizas de las fundaciones europeas oscila entre 90 y 100 millones de euros por año.

4.3.2 En el caso concreto de las cooperativas se hace patente la dificultad de articular un concepto de *fondo propio* de aplicación general e indiscriminada, que podría tener consecuencias negativas y destructoras de la diversidad empresarial. El CESE exhorta a la Comisión a respetar la identidad de las cooperativas en materia contable de modo que el capital social de los socios sea considerado como fondo propio de las cooperativas y no como *deuda* mientras que el socio no se convierta en acreedor al darse de baja⁽²⁸⁾.

4.3.3 El Comité está de acuerdo con la recomendación del «Grupo de Larosière»⁽²⁹⁾ que sostiene que las normas no debería estar sesgadas según los modelos de negocio, promover el comportamiento procíclico o desalentar la inversión a largo plazo y la estabilidad de las empresas.

4.4 Derecho de la competencia

4.4.1 Cada forma jurídica de empresa debe poder desarrollar sus actividades conservando sus peculiaridades operativas. Así, el derecho de la competencia no puede basarse en un modelo único y uniforme de espíritu emprendedor, y debe evitar comportamientos discriminatorios y valorizar las buenas prácticas a nivel nacional. No se trata de establecer privilegios sino de promover un derecho de la competencia equitativo, por lo que el CESE, de conformidad con anteriores dictámenes⁽³⁰⁾, propugna que las normas de la competencia y las de carácter tributario regulen compensatoriamente los costes diferenciales de las empresas que no estén vinculados a procesos productivos ineficientes, sino a la internalización de costes sociales.

4.4.2 Algunos instrumentos de las políticas de competencia no son neutrales respecto a las diversas formas de empresa por lo que, como ha señalado el CESE, «el sector de la economía social requiere soluciones a la medida en lo referente a la fiscalidad, contratación y normas de la competencia»⁽³¹⁾. Así, por ejemplo, el apoyo público a actividades privadas de inversión en I+D+i para aumentar la competitividad del sistema productivo favorece

⁽²⁸⁾ Así ha sido reclamado por la reciente literatura contable: CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 58, agosto 2007 (www.ciriec.es), «Clasificación del capital social de la sociedad cooperativa: una visión crítica», B. Fernández-Feijóo y M. J. Caba-leiro.

⁽²⁹⁾ Informe del Grupo de Alto Nivel sobre la supervisión financiera en la Unión Europea, febrero de 2009, (http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf ; recomendación 4, página 21).

⁽³⁰⁾ DO C 234 de 22.9.2005 y COM(2004) 18 final.

⁽³¹⁾ DO C 117 de 26.4.2000, pág. 52 (punto 8.3.1). También DO C 117 de 26.4.2000, página 57. La Comisión Europea distingue entre «ayudas estatales» y «medidas generales», situando entre éstas últimas «los incentivos fiscales destinados a las inversiones medio ambientales, en investigación y desarrollo o formación [que] sólo favorecen a las empresas que llevan a cabo tales inversiones, sin que por ello sean necesariamente constitutivos de ayudas estatales» (Comunicación de la Comisión relativa a la aplicación de las normas sobre ayudas estatales relacionadas con la fiscalidad directa de las empresas (DO C 384/30 de 10.12.1998, punto 14). En toda la Unión Europea las grandes empresas son las que más desarrollan actividades de I+D; por ejemplo en España el 27,6 % del total de grandes empresas realizan I+D, mientras que entre las empresas de menos de 250 empleados sólo el 5,7 % de las mismas realizan I+D según datos del año 2007 www.ine.es

principalmente a las empresas de gran dimensión, que son las que más desarrollan estas actividades. También la mayor libertad de elección de las grandes empresas en la localización de las plantas productivas les permite aprovechar mejor las inversiones públicas en infraestructuras de apoyo al sector productivo. En ocasiones, esto genera desventajas competitivas a las empresas de pequeño tamaño, con pocas posibilidades reales de elegir entre diferentes alternativas de localización empresarial.

4.4.3 Las normas de la competencia también deben contemplar la singularidad de las *empresas sociales*, que producen y distribuyen bienes y servicios de no-mercado a personas excluidas o en riesgo de exclusión social, y que incorporan a sus procesos productivos importantes recursos de carácter altruista.

4.5 Derecho fiscal

4.5.1 Con frecuencia, en algunos Estados miembros, algunas empresas se ven sometidas a situaciones de desigualdad competitiva por causas ajenas a los procesos productivos propiamente dichos y que se derivan de fallos de asignación del mercado ⁽³²⁾, es decir, de situaciones en las que el propio mercado es ineficiente, asignando los recursos de manera no óptima. El CESE apoya el proyecto de directiva sobre tasas reducidas de IVA para los servicios suministrados a nivel local que conciernen fundamentalmente a las PYME y reitera su conformidad con el principio formulado por la Comisión según el cual las ventajas fiscales concedidas a un tipo de sociedad deben ser proporcionales a las limitaciones jurídicas o al valor social añadido inherente a dicha fórmula ⁽³³⁾. En consecuencia, el CESE pide a la Comisión que anime a los Estados miembros a que estudien la posibilidad de conceder medidas compensatorias a las empresas sobre la base de su utilidad pública comprobada o de su contribución constatada al desarrollo regional ⁽³⁴⁾. En especial, se deberían buscar soluciones para el problema que se genera a las organizaciones no lucrativas ante la imposibilidad de que recuperen el IVA pagado en la adquisición de bienes y servicios necesarios para la ejecución de sus actividades ligadas al interés general, en aquellos países en que esta situación suponga un problema. Igualmente cabe mencionar los regímenes fiscales que se aplican a las ONG que realizan actividades económicas no vinculadas a fines de interés general.

4.5.2 En la actualidad, las PYME tienen pocas oportunidades reales para invertir en I+D+i, que es un elemento importante para la eficiencia en la producción y para mantener la competitividad empresarial. Esto crea una situación de desventaja competitiva que debe ser equilibrada mediante ventajas fiscales que premien la inversión de las PYME en este campo. Las recomendaciones incluyen una rica gama de medidas compensatorias, entre las que podrían mencionarse, según cada Estado, desgravaciones fiscales extraordinarias para inversiones múltiples en I+D, reembolsos en caso de ausencia de beneficios y reducciones de las cargas sociales. Habida cuenta del papel estratégico que desempeñan las PYME en la economía comunitaria, el CESE recomienda que cada Estado miembro utilice una combinación óptima de medidas compensatorias para facilitar la supervivencia y el crecimiento de las PYME en su economía. Con diferencia, el impacto más importante que tienen estos programas es la manera en que pueden respaldar el desarrollo de PYME especializadas en I+D durante los primeros años de su existencia

4.6 Armonización estadística

4.6.1 Las magnitudes agregadas de las diferentes modalidades de empresa son elaboradas en los Estados miembros y en la UE siguiendo criterios homologados por el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC-1995). Sin embargo, las estadísticas económicas sobre las cooperativas, mutualidades, asociaciones, fundaciones y otras empresas similares son muy limitadas y están elaboradas con criterios heterogéneos, lo que dificulta la realización de análisis y la evaluación de su contribución a los grandes objetivos macroeconómicos. Por esta razón, y por encargo de la Comisión, se ha redactado un «Manual» ⁽³⁵⁾ que permitirá construir registros estadísticos nacionales de estas empresas sobre la base de criterios homogéneos en términos de contabilidad nacional. El CESE solicita que se utilicen estos nuevos instrumentos de análisis para elaborar estadísticas armonizadas de las empresas citadas en todos los países de la Unión Europea y para implementar políticas más eficaces respecto de las mismas.

También es aconsejable establecer la metodología que permita impulsar en el ámbito europeo un observatorio de las microempresas.

Bruselas, 1 de octubre de 2009.

El Presidente
del Comité Económico y Social Europeo
Mario SEPI

⁽³²⁾ Comunicación de la Comisión COM(2008) 394 final. Ídem nota 8.

⁽³³⁾ COM(2004) 18 final.

⁽³⁴⁾ Dictamen del CESE sobre el COM (2004) 18 final (DO C 234 de 22.9.2005, página 1, punto 4.2.3).

⁽³⁵⁾ «Manual for drawing...», ídem nota 1.