

# Guía práctica de cooperación entre empresarios autónomos



Fondo Social  
Europeo



Servicio Andaluz de Empleo  
CONSEJERÍA DE EMPLEO

**CEAT**  
ANDALUCÍA  
FEDERACIÓN ANDALUZA DE AUTÓNOMOS

La presente guía forma parte del proyecto Red Iniciativas de Cooperación entre Empresarios Autónomos, RED INCA, promovido por la Federación Andaluza de Autónomos (CEAT-Andalucía) y aprobado por el Servicio Andaluz de Empleo de la Junta de Andalucía y el Fondo Social Europeo, para el fomento de la política europea, nacional y regional del trabajo por cuenta propia.

# ÍNDICE

<b>1. El mercado de los empresarios autónomos</b>	<b>3</b>
<b>2. La cooperación competitiva</b>	<b>5</b>
2.1. Claves de la cooperación competitiva	6
2.2. Motivos para la cooperación competitiva	7
2.3. Ventajas de la cooperación competitiva	8
2.4. Inconvenientes de la cooperación competitiva	9
<b>3. Pasos a seguir</b>	<b>11</b>
3.1. La elección del socio	12
3.2. El proceso de negociación	14
3.3. Contenido del acuerdo	15
<b>4. Formas de cooperación sobre las que existe legislación</b>	<b>18</b>
4.1. Unión Temporal de Empresarios (UTE)	19
4.2. Agrupación de Interés Económico (AIE)	20
4.3. Empresas Conjuntas	22
<b>5. Tipos de cooperación</b>	<b>25</b>
5.1. Cooperación comercial	26
5.1.1. La franquicia	31
5.1.2. Los consorcios de comercialización	34
5.2. Cooperación financiera	36
5.2.1. Joint venture	38
5.2.2. Colaboración con sociedades de capital semilla y/o capital riesgo	39
5.3. Cooperación tecnológica y tecno-productiva	41
5.3.1. La franquicia de producción	44
5.3.2. Investigación y desarrollo (I+D)	46
5.4. La cooperación internacional	48
<b>6. El asociacionismo de los empresarios autónomos</b>	<b>49</b>
<b>7. CEAT-Andalucía, su esencia</b>	<b>51</b>
7.1. Servicios para los empresarios autónomos	53
7.2. Cómo asociarse con CEAT	55
<b>8. Direcciones de interés</b>	<b>59</b>
<b>ANEXO I: Casos reales de cooperación</b>	<b>61</b>
<b>ANEXO II: Modelos contractuales</b>	<b>72</b>

# I. El mercado de los empresarios autónomos

A los efectos del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social, un trabajador por cuenta propia o autónomo es aquel que realiza de forma habitual, personal y directa una actividad económica a título lucrativo, aunque tenga otras personas remuneradas contratadas, sea o no titular de una empresa individual o familiar.

En junio de 2009, en España existían 3.254.027<sup>1</sup> empresarios autónomos afiliados por cuenta propia en la Seguridad Social, y 2.076.600 autónomos propiamente dicho (que son aquellos que no están integrados en sociedades mercantiles, cooperativas u otras entidades societarias, tampoco son colaboradores familiares ni están registrados como parte de algún colectivo especial de trabajadores). Esto supone un 61,88% del total de las empresas registradas en España.

De éstos, el 67,8% actúan en el sector servicios, el 13,4% en la construcción, el 13,6% en la agricultura y el 5,3% en la industria. Del total de empresarios autónomos, más del 80% no tienen asalariados a su cargo, más del 95% se dedican a una sola actividad y más del 80% cotizan por la base mínima.

El 67,8% de los empresarios autónomos son varones. Si hacemos referencia a la edad, debemos señalar que el 44% de los empresarios autónomos están en una edad comprendida entre los 40 y 54 años, cerca del 30% entre 25 y 39 años, el 24% son mayores de 55 años y apenas un 2% son menores de 25 años. Apenas un 55% superan los 5 años de antigüedad realizando su actividad como tal.

Cabe resaltar que el 93% de los empresarios autónomos son de nacionalidad española.

<sup>1</sup> Fuentes: Ministerio de Trabajo e Inmigración e Instituto Nacional de Estadísticas.

## I. El mercado de los empresarios autónomos

El perfil de empresario autónomo predominante en Andalucía es, a grandes rasgos, el mismo que se observa para España. A la fecha indicada, Andalucía presenta un registro de 486.307 empresarios autónomos afiliados por cuenta propia a la Seguridad Social, lo que representa el 15% del total nacional, y 336.087 autónomos propiamente dicho ( que aquellos que no están integrados en sociedades mercantiles, cooperativas u otras entidades societarias, tampoco son colaboradores familiares ni están registrados como parte de algún colectivo especial de trabajadores), que representan el 16,2% del total de autónomos propiamente dicho en España y un 65,81% del total de empresas registradas en Andalucía.

Las diferencias que presenta Andalucía con respecto al perfil nacional son:

- ❖ El sector servicios acumula un porcentaje superior en Andalucía.
- ❖ Los empresarios autónomos andaluces crean más puestos de trabajo que la media nacional.
- ❖ En Andalucía existe un mayor porcentaje de empresarios autónomos jóvenes.



El empresario autónomo andaluz destaca sobre la media española por ser joven, estar centrado en el sector servicios y generador de empleo.

## 2. La cooperación competitiva

La cooperación es una **herramienta** a la que pueden recurrir los empresarios autónomos para impulsar su desarrollo compartiendo o intercambiando recursos o soluciones con otros, mediante compromisos temporales que no alteran su independencia.

Tiene como finalidad aunar fuerzas, **compartir recursos y disminuir riesgos**, buscando como objetivos el satisfacer las necesidades y/o resolver problemas mediante el desarrollo de proyectos conjuntos, a los que de manera individual no podrían hacer frente ninguna de las partes.

La cooperación tiene que ser un **acuerdo explícito**, a medio y largo plazo, entre dos o más empresarios autónomos y, generalmente, en relación con una parte de la actividad de los empresarios autónomos cooperantes.

Para cada uno de los empresarios autónomos que participan, el acuerdo de cooperación se expresa compartiendo voluntariamente los recursos que se requieren para alcanzar un fin común o coincidente.

## 2. 1. Claves de la cooperación competitiva

Para que tenga lugar la cooperación es necesario que se den una serie de situaciones:

1. Es necesario que exista un **interés común**. Este concepto puede implicar la existencia de **objetivos coincidentes o convergentes**. En el primer caso hablamos de que los empresarios autónomos buscan alcanzar un objetivo idéntico, como puede ser salir a conquistar mercados exteriores. Cuando los objetivos son convergentes, se buscan fines distintos pero congruentes, como podría ser la cooperación pactando una exclusividad de suministro de materias primas. Una de las partes persigue el fin de garantizarse el suministro, mientras que la otra busca asegurarse la salida de su producto.
2. La **coordinación del trabajo** es esencial. Es indispensable que en el acuerdo se determinen claramente las tareas y contribuciones de cada una de las partes cooperantes, a fin de asegurar el principio de reciprocidad.
3. Los participantes deben de conservar la **identidad jurídica propia**.
4. La cooperación empresarial **no obliga a un desembolso de capital**, sino a un intercambio de compensaciones, tareas, recursos, etc.
5. La cooperación **no pretende eliminar la competencia**, es una opción para incrementar el nivel de competitividad de los empresarios autónomos.

## 2.2. Motivos para la cooperación competitiva

Es preciso que el empresario autónomo averigüe cuál puede ser la conveniencia de cooperar. Entre las causas más habituales de cooperación podemos señalar las siguientes:

- ❖ Acceso a **recursos y/o habilidades** complementarios y necesarios.
- ❖ Explotación de **sinergias comerciales** y de marketing.
- ❖ El **acceso más rápido a nuevos mercados** como consecuencia del conocimiento de nuevos agentes.
- ❖ Mayor facilidad para **acceder a mercados extranjeros**.
- ❖ Mayor acceso a vías de **financiación** y a recursos para invertir.
- ❖ Mayor **profesionalización**, llegando en ocasiones a compartir un departamento para mejorar la gestión.
- ❖ Un **mayor poder de negociación** debido a una posición de fortaleza.
- ❖ La **reducción de los riesgos tecnológicos** y los costes de investigación.
- ❖ El **desarrollo de tecnologías** y productos que de manera individual no se podrían afrontar.
- ❖ La **mejora del aprovisionamiento** como consecuencia de la cooperación con otro empresario autónomo.
- ❖ Acceso a **nuevos conocimientos**.
- ❖ La **reducción de costes productivos**, debido a la aplicación de nuevos conceptos.
- ❖ Reducción de los **plazos de entrega**.

## 2. 3. Ventajas de la cooperación competitiva

La cooperación entre empresarios autónomos ayuda a mejorar sus niveles de competitividad, ya que permite conseguir una serie de mejoras que de forma individual es más difícil lograr.

Algunas de las ventajas son:

- a) Optimización y **aprovechamiento** de los **recursos, habilidades o experiencias** de los empresarios autónomos que se asocian.
- b) Mejora en el **acceso a nuevos mercados** y/o clientes.
- c) Permite a los empresarios autónomos **adaptarse mejor a las necesidades** que plantea el entorno.
- d) Facilita la investigación, la **adquisición de tecnologías** y la realización de proyectos al compartirse los gastos de inversión y los riesgos derivados entre los empresarios autónomos que colaboran.
- e) Permite **ganar tiempo** en relación a los competidores.
- f) Permite **acometer algún proyecto de mayor envergadura** y coste.
- g) Permite realizar **transferencia de tecnología**.
- h) Obtención de **economías de escala**, alcanzando un mayor volumen de negocio o ahorro de inversiones.
- i) Creación o **mejora de la infraestructura** para la distribución del producto.
- j) Aumento de sus **capacidades y competencias**, y ello sin tener que adquirir nuevos recursos y competencias.
- k) Fortalece la **solvencia**.

## 2. 4. Inconvenientes de la cooperación competitiva

La cooperación no sólo presenta ventajas, sino que también muestra una serie de inconvenientes, de igual forma que puede ocurrir con cualquiera de las otras opciones estratégicas de la empresa. Casi todos los inconvenientes son potenciales, es decir, posibles pero no insalvables.

Los principales inconvenientes se resumen en los siguientes:

- a) Los **costes económicos**. Se dan cuando se requieren infraestructuras específicas o asignación de personal.
- b) La **reducción de la autonomía** estratégica de los empresarios autónomos como consecuencia directa de la interrelación. Se trata de una reducción de la autonomía en la gestión, al menos en lo que se refiere a las acciones que llevan al éxito de los objetivos de la alianza. No es un obstáculo importante ni disuasorio si se trata con cuidado a la hora de pactar.
- c) La **necesidad de armonizar** y coordinar las decisiones y acciones que dos o más organizaciones, que a menudo tienen estructuras, sistemas y cultura distintas.
- d) Una **menor flexibilidad**. Posible dificultad para reaccionar ante las acciones de la competencia, pudiendo dar en solitario una respuesta más rápida.
- e) La **dedicación de tiempo** compartido hace que se dedique menos tiempo a la empresa propia. Es un tiempo que se resta del que se destina a la gestión de su propia empresa. Es un inconveniente menor. Normalmente debe quedar claro a la hora de pactar el tiempo que se dedicará al proyecto común.
- f) La **desigualdad en los beneficios** o en las ventajas. Todas las posibles consecuencias negativas de la cooperación pueden evitarse procurando el máximo posible de igualdad en los acuerdos.

## 2. La cooperación competitiva



### ¿Qué es?

- Es un instrumento de desarrollo empresarial.
- Tiene como finalidad principal alcanzar objetivos propios a través de una actuación compartida.

### Claves

- Interés común.
- Coordinación del trabajo.
- Conservar la identidad propia.

### Principales motivos

- Acceso a recursos y/o habilidades.
- Acceso a nuevos mercados.
- Acceso a financiación.
- Desarrollo tecnológico.
- Etc.

### Principales ventajas

- Optimización de recursos.
- Mejor adaptación a las necesidades del entorno.
- Facilita la investigación.
- Proyectos de mayor envergadura.
- Etc.

### Principales obstáculos

- Costes económicos.
- Reducción autonomía.
- Dedicación de tiempo compartido.
- Coordinar decisiones.
- Desigualdad en beneficios.

### 3. Pasos a seguir

La decisión de cooperar debe enmarcarse en la estrategia global del empresario autónomo, orientada por los objetivos de largo plazo marcados, y ser resultado de un proceso de reflexión y evaluación riguroso.

Antes de tomar dicha decisión, es necesario que el empresario autónomo haga un análisis objetivo sobre su posición competitiva.

En líneas generales, debería realizar:

- ❖ Un **análisis del entorno**, identificando influencias claves y su previsible evolución, tratando de anticiparse y adaptarse al cambio.
- ❖ Un **análisis interno**, tratando de detectar qué funciones y recursos constituyen la principal ventaja competitiva de su actividad y cuáles son susceptibles de mejora.

Este conocimiento de la realidad deberá determinar el planteamiento del empresario autónomo, y de aquellas situaciones o ámbitos en los que la cooperación pueda ser la opción adecuada.

### 3. 1. La elección del socio

Una vez determinado el ámbito en el que se centra el interés y los objetivos iniciales del empresario autónomo, la primera de las pruebas que debe superarse al plantear una estrategia de cooperación es la elección del socio adecuado. Deberá buscarse el perfil que mejor se adapte a la idea de colaboración y al proyecto que se tiene en mente.

Para la elección de los futuros socios habrá que tener en cuenta los siguientes aspectos:

- a) La **congruencia de objetivos**. Debe haber afinidad en la cultura empresarial y en el estilo de dirección, así como la complementariedad de las actividades de ambos socios.
- b) La **valoración de las aportaciones y remuneraciones**. Cada socio realiza una aportación en forma de capital, tecnología, personal especializado, cuotas de mercado, control de la distribución, etc. El beneficio de cada parte debe ser proporcional y estar en consonancia con el esfuerzo y riesgo de la inversión realizada por cada uno.
- c) La **administración y el funcionamiento**. La gestión de la alianza exige la participación activa de los socios. El mayor o menor peso en la dirección dependerá de las aportaciones realizadas.
- d) La **solvencia**. La elección del socio debe ir acompañada de una breve pero eficaz investigación sobre la solvencia económica del socio inicial con el que se planea cooperar.
- e) Las **características estructurales**. Es importante realizar un estudio sobre aspectos como el tamaño, el alcance de sus actividades, nivel de equipamientos y calidad de los recursos humanos, así como la evolución que ha sufrido en el mercado durante los últimos años.

### 3. 1. La elección del socio

En muchas ocasiones no se sabe dónde encontrar a un socio de garantías que pueda adaptarse a lo que inicialmente se puede tener en mente. Al respecto, se puede sondear y solicitar información fundamentalmente a través de:

1. Federación Andaluza de Autónomos, Asociaciones Provinciales Intersectoriales de Autónomos de Andalucía y las Asociaciones Locales de Empresarios.
2. Por medio de las relaciones mantenidas con las empresas del tejido económico.
3. Organismos públicos, tales como la Junta de Andalucía, relativos a las Pymes y/o empresarios autónomos.
4. Por medio de organismos especializados, que puedan servir de intermediarios a los efectos de la búsqueda (ver apartado 8: direcciones de interés).

## 3.2. El proceso de negociación

Una vez encontrado el socio o socios adecuados, el proceso deberá dividirse en dos líneas de trabajo muy concretas:

1. Confirmar que la elección de los potenciales cooperantes ha sido correcta y, por consiguiente, si es viable y aconsejable cooperar con ellos.
2. Aproximar posiciones entre los empresarios autónomos cooperantes y determinar el tipo y las características de la cooperación que se quieren establecer.

Hay que conocer exhaustivamente las reglamentaciones existentes que afecten a materias tales como:

- a) Tipo de cooperación a establecer.
- b) Tipo de actividad a desarrollar.
- c) Aspectos concretos que puedan afectar al acuerdo (fiscalidad, movimiento de capitales, etc.)
- d) Especificaciones de los diferentes regímenes normativos.

A la negociación se llegará tras este proceso previo en el que se reafirmará el conocimiento mutuo, y habiendo presentado el objeto del acuerdo en términos generales.

Durante la negociación debe tenerse en cuenta:

- ❖ No perder de vista los objetivos iniciales.
- ❖ Clarificar la posición de cada parte desde el principio.
- ❖ Elaborar un esquema o índice previo de negociación.
- ❖ Negociar paso a paso, sin dejar ningún problema por tratar.
- ❖ Determinar jornadas y reuniones de trabajo.
- ❖ Respetar las contribuciones de los otros. No rechazar ninguna opción o propuesta sin haberla analizado profundamente.
- ❖ Vigilar estrechamente el tratamiento de las cuestiones.
- ❖ Negociar con paciencia y serenidad.
- ❖ Sostener el principio de credibilidad en todo momento.
- ❖ Ser flexible.
- ❖ Ser realista a lo largo de la negociación.
- ❖ Saber reaccionar ante la aparición de imprevistos.

### 3.3. Contenido del acuerdo

A partir de la negociación debe estructurarse el acuerdo de forma coherente con los objetivos fijados, los medios disponibles y el marco legal existente. El contenido del acuerdo debe reflejar como mínimo:

1. Los **objetivos**. Se trata de definir qué es lo que se quiere alcanzar, para que se está negociando, es decir, cuál es la finalidad de la cooperación. Por lo tanto, desde las primeras conversaciones se deben de concretar los objetivos a alcanzar en plazos razonables. Se debe hacer referencia si el objeto de la cooperación está relacionado con la función empresarial (producción, I+D, financiación, distribución, suministros, etc.) y/ con el campo de la actividad.
2. La **duración**. Es el plazo en el que se estima que podrán alcanzarse los objetivos de la cooperación. Se puede incluir cláusulas de prórroga, así como salida de alguno de los participantes antes de cumplirse la duración prevista, e incluso la finalización anticipada de la cooperación.
3. Las **aportaciones de los cooperantes**. Deben quedar claramente estipuladas las contribuciones realizadas por cada uno de los intervinientes, señalando con claridad los recursos y habilidades que aporta cada uno. También habrá que disponer con precisión los momentos en que, durante la ejecución del proyecto, se deberán realizar las aportaciones.
4. Los **instrumentos de dirección y control**. Es necesario establecer procedimientos de toma de decisiones que tengan en cuenta todos los puntos de vistas presentes en el acuerdo de cooperación, aun cuando uno de los empresarios autónomos ejerza claramente el liderazgo.  
Debe tenderse a un reparto de poder que refleje las aportaciones de cada cooperante.  
En general se buscan sistemas flexibles y dotados de dinamismo. Los seguimientos de control pueden ser muy variados, desde un control directo por personal de las entidades cooperantes, un análisis periódico de balances, inspecciones periódicas, etc.

### 3.3. Contenido del acuerdo

5. Los **instrumentos de comunicación**. Deben establecerse canales apropiados de información y comunicación entre las partes que contribuyan a mejorar los niveles de confianza entre los participantes, y que les permita llevar a cabo un seguimiento y evaluación del acuerdo.
6. El **reparto de los resultados**. El acuerdo debe dejar claro cómo serán repartidos los resultados. Es preciso respetar cierta correspondencia entre los beneficios y las contribuciones que hayan realizado cada parte.

### 3. Pasos a seguir

#### La elección del socio

- Objetivos comunes.
- Aportaciones.
- Conocimiento profundo sobre el socio: solvencia, actividad y características estructurales.

#### Proceso de negociación

- Objetivos iniciales.
- Índice para la negociación.
- Tratar todas las cuestiones y problemas.
- Determinar reuniones de trabajo.
- Reaccionar ante imprevistos.
- Ser flexible.

#### Contenido del contrato

- Objetivos.
- Duración.
- Aportaciones.
- Instrumentos de dirección y control.
- Instrumentos de comunicación.
- Reparto de resultados.



## 4. Formas de cooperación sobre las que existe legislación

En la legislación actual aparecen figuras societarias explícitamente reguladas para acoger los acuerdos de cooperación. Este marco normativo es más consecuencia de la necesidad de preservar la libre competencia que de “encorsetar” la autonomía con que debe desarrollarse el escenario de la cooperación.

De acuerdo con la legislación, las fórmulas jurídicas reconocidas y reguladas son:

- ❖ Unión Temporal de Empresas (**UTE**).
- ❖ Agrupación de Interés Económico (**AIE**) o Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE).

Al margen de la legislación específica, la experiencia de cooperación adopta en muchos casos la fórmula de creación de nuevas empresas o **empresas conjuntas**. No están recogidas en la legislación, puesto que se limita a considerarlas como contratos privados.

## 4. I. Unión Temporal de Empresas (UTE)

La UTE es un sistema de colaboración entre empresarios autónomos por tiempo cierto, determinado o indeterminado, para el desarrollo o **ejecución de una obra, servicio o suministro**.

Es una asociación en sentido amplio. No tributan por el Impuesto sobre Sociedades ni están obligadas a su inscripción en el Registro Mercantil. Han de constituirse en escritura pública e inscribirse en el registro especial del Ministerio de Hacienda, puesto que son susceptibles de beneficios fiscales.

Las características de la UTE son:

- a) Carece de personalidad jurídica.
- b) La obra, servicio o suministro que motiva su constitución ha de tener un final cierto, lo que impide la prestación de suministros por tiempo indefinido.
- c) Está dirigida por un gerente único con poderes.
- d) No se obliga al establecimiento de un capital social.
- e) Sus miembros responden frente a terceros personal e ilimitadamente por los actos de la UTE.
- f) No tiene fin lucrativo por sí misma.

La escritura de una UTE debe mostrar el siguiente contenido:

1. La **denominación**. Debe presentar el término "Unión Temporal de Empresas".
2. El **objeto**, que determinará su actividad y los medios para su realización.
3. La **duración y fecha de comienzo** de sus operaciones.
4. El **domicilio fiscal**, que será el propio del gerente.
5. Las **aportaciones**, si existen, y los modos de sufragar las actividades comunes.
6. Identificación del **gerente**.
7. La **distribución de los resultados** de la UTE al final de ella y temporalmente entre los participantes.
8. La **responsabilidad frente a terceros**, que será en todo caso solidaria e ilimitada para sus miembros.
9. Otros **pactos** que se estimen convenientes.

## 4.2. Agrupaciones de Interés Económico (AIE)

Tiene como fin **facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros** y mejorar o incrementar los resultados de esa actividad. El objeto puede ser cualquier actividad auxiliar vinculada a la de sus socios, pero no la misma. Esta fórmula se adapta a todas aquellas experiencias de cooperación en las que el objeto no es la complementariedad, sino la puesta en común de recursos para obtener ventajas que contribuyan a acrecentar o mejorar el negocio propio de los asociados, como resolver necesidades auxiliares.

No tiene ánimo de lucro, aunque busca el beneficio para sus socios. El contrato se registra siempre en el Registro Mercantil del Estado miembro de la UE en que esté la sede.

Las características de la AIE son:

- a) Flexibilidad que permite a sus miembros poner en común una parte de su actividad económica, pero conservando en todo momento su independencia.
- b) Asegura el principio de igualdad en el trato, en el voto y en el reparto de resultados.
- c) Cada miembro preserva su autonomía y su personalidad frente al resto de los socios.
- d) Requiere de una estructura jurídica mínima.
- e) La organización de sus relaciones y la elección de las normas de funcionamiento depende de la voluntad de las partes.
- f) Existe responsabilidad solidaria e indefinida de los miembros de la agrupación.
- g) No exige constituirse con capital ni hay obligación de aportar cantidades importantes de recursos.

## 4.2. Agrupaciones de Interés Económico (AIE)

El contenido mínimo de un contrato de AIE es el siguiente:

1. Denominación de la agrupación, precedida o seguida de las palabras "Agrupación de Interés Económico" o de las siglas AIE.
2. Domicilio de la agrupación.
3. Objeto de la agrupación.
4. Nombre, razón o denominación social, la forma jurídica; el domicilio y, en su caso, el número y el lugar de registro de cada uno de los miembros.
5. La duración de la agrupación cuando no sea indefinida.

## 4.3. Empresas conjuntas

Las empresas conjuntas se forman como resultado de un compromiso entre dos o más empresarios autónomos, y su finalidad es **realizar una operación de negocio distinta**, generalmente complementaria, de la que desempeñan los empresarios autónomos constituyentes.

Su expresión más conocida es la **joint venture**, denominación inglesa que se ha introducido en el lenguaje empresarial español. La legislación española no la recoge como figura societaria mercantil, sino que la reduce a la dimensión de contrato privado, regulado como las obligaciones bilaterales y los contratos. Esto es así siempre que la empresa conjunta no adquiera figuras existentes en el Derecho Mercantil, como, por ejemplo, la de sociedad anónima.

Un elemento contractual que le es específico es la necesidad de que sea expresa la prohibición de la competencia entre ella y la actividad de los empresarios autónomos miembros. La empresa conjunta sí tiene ánimo de lucro, así como personalidad jurídica propia, realizará negocios por sí misma y para su beneficio. Este tipo de contratos es a largo plazo o por tiempo indefinido.

Los principales puntos que deben figurar en el contrato de empresa conjunta son:

1. Nombre, objeto, naturaleza jurídica y dominio de actividad de la empresa.
2. Aportaciones, responsabilidades y obligaciones de los socios.
3. Naturaleza y reparto de las acciones acordadas.
4. Naturaleza de las aportaciones al capital social.
5. Los productos, los clientes y mercados que se van a atender.
6. Composición del consejo de administración, representación y atribuciones de responsabilidades.
7. Disposiciones sobre formación técnica y acuerdos de gestión, que pueden ser parte de la empresa conjunta (derechos y responsabilidades técnicas y de gestión).

## 4.3. Empresas conjuntas

8. Cláusulas para la salvaguarda de patentes, marcas comerciales y secretos técnicos.
9. Duración del acuerdo y formas de modificarlo.
10. Procesos de gestión, incluida la planificación estratégica y operativa.
11. Los sistemas de información y control.
12. Las fuentes de aprovisionamiento de materias primas, bienes intermedios y componentes.
13. Normas de contabilidad.
14. Requisitos de información.
15. Auditoría y revisión de estados financieros.
16. Medios de resolución de disputas.
17. Normas de actuación relativas a la determinación y distribución de dividendos.
18. Procedimientos para la disolución de la asociación y distribución de los activos.
19. Condiciones de asistencia a la empresa conjunta por parte de los asociados.

## 4. Formas de cooperación sobre las que existe legislación



## 5. Tipos de cooperación

Existen dos criterios para clasificar los tipos de cooperación existente. El primero de ellos se basa en el perfil de los empresarios autónomos protagonistas del acuerdo:

1. La **cooperación horizontal**: Es la que se establece entre empresarios autónomos que se dedican a la misma actividad y que pertenecen al mismo sector. Son empresarios autónomos competidores directos.
2. La **cooperación vertical**: En este caso los empresarios autónomos cooperantes pertenecen a distintos niveles en la hilera de producción de bienes o servicios (suministradores, transportistas, fabricantes, almacenistas, etc.)
3. La **cooperación complementaria**: Se da entre empresarios autónomos cuyas actividades son totalmente distintas, ni compiten, ni se relacionan entre sí, pero poseen un conjunto de capacidades y competencias complementarias con relación a una actividad concreta (por ejemplo, turismo rural, en el que los distintos empresarios autónomos ofrecen de manera conjunta sus servicios para promover el turismo de la zona).

Los acuerdos de cooperación pueden adoptar formas muy variadas, desde un simple acuerdo de colaboración verbal, hasta la participación de unas empresas en el capital de las otras; desde un acuerdo para realizar una acción puntual, hasta el desarrollo conjunto de todo un proceso de producción y distribución. En base al ámbito de actividad empresarial donde es posible cooperar, podemos realizar la siguiente clasificación:

1. La **cooperación comercial**. Facilita, principalmente, el acceso a nuevos mercados o a nuevos canales de distribución.
2. La **cooperación financiera**. Ésta permite tener una mayor financiación o un mejor acceso a la misma.
3. La **cooperación tecnológica y tecno-productiva**. Por un lado busca acceder a nuevas tecnologías y, por otro, la mejora de la capacidad productiva.
4. La **cooperación internacional**. Las Pymes y los empresarios autónomos son perfectamente capaces de introducirse en el mercado internacional. Un modo de hacerlo es a través de la cooperación internacional.

## 5. 1. Cooperación comercial

La cooperación comercial permite a los empresarios autónomos alcanzar una serie de **ventajas en el mercado**. Algunas de estas ventajas las indicamos a continuación:

- ❖ Puede facilitar la creación de una imagen de marca, una mayor presencia en el exterior o ayudar a destacar el origen regional de un determinado producto.
- ❖ Puede suponer una suma de recursos e intereses que permitan la comercialización en otros mercados o la apertura de nuevos canales de venta.
- ❖ Se puede usar como arma defensiva para enfrentar situaciones de fuerte competencia que ponen en peligro cuotas de mercado ya conseguidas.
- ❖ Aporta información sobre los mercados a los que se quiere acceder.
- ❖ Reduce el riesgo en la penetración de nuevos mercados y/o clientes.
- ❖ Puede ayudar a crear una red de distribución, o bien aprovechar una ya existente de alguno de los participantes en el acuerdo.

Entre los principales modos de cooperación comercial podemos destacar:

- a) La **prospección de mercados**. El pacto tendría como único objeto el de compartir los costes de la actuación de un agente o empresa consultora que se encargara de una operación prospectiva de mercado. Se agota en esa sola acción.
- b) La **agrupación de exportadores**. Un grupo de empresas crean una o varias oficinas de venta común para realizar el seguimiento de un mercado exterior determinado, así como todo tipo de acciones de carácter comercial relacionadas con la exportación.
- c) La **cooperación en el aprovisionamiento**. Son acuerdos de cooperación con los proveedores para el aprovisionamiento de materias primas en condiciones óptimas de calidad, tiempo y coste.

## 5. 1. Cooperación comercial

- d) La **edición compartida de catálogos de productos o directorios de empresas**. El pacto no tendrá efecto más allá del tiempo en el que se confeccione y distribuya el soporte. El mejor ejemplo es el catálogo promocional de una comarca turística.
- e) Los **acuerdos de distribución**. Se trata de un tipo de acuerdo que permite el aprovechamiento de uno o varios empresarios autónomos de la red de comercialización de otro, en unas determinadas condiciones y a cambio del pago de una comisión. Una variante es el acuerdo de distribución cruzada de los productos, aprovechando cada empresario autónomo la red de comercialización del otro.
- f) El **consorcio de empresas para la comercialización**. Los empresarios autónomos que pretenden desarrollar acciones conjuntas de ámbito comercial, crean una nueva empresa (consorcio) que tendrá como misión la prospección de mercados, la promoción, financiación y comercialización de una amplia gama de productos. De este modo se presenta una oferta más atractiva para los nuevos mercados que si cada empresario autónomo actuara de manera individual con sus productos.
- g) Las **campañas de promoción, asistencia a ferias especializadas**. El pacto consiste únicamente en el acuerdo sobre las aportaciones económicas para hacer frente a los gastos y, en algunos compromisos, sobre la calidad de la presencia de cada uno de los intervinientes. En lo que se refiere a la asistencia a ferias, se trata de reunir a un grupo de empresarios autónomos, preferiblemente de un sector específico, para asistir a eventos especializados. Comparten el espacio de un stand, distribuyen los costes del canon de participación y dan una imagen común a la presencia del grupo.

## 5. 1. Cooperación comercial

- h) Las **acciones de promoción específicas de las zonas comerciales**. Existen acciones concretas de cooperación que suponen mayores exigencias formales, ya sea porque se extienden en el tiempo o porque implican contribuciones más importantes o compromisos con terceros que exigen cierto grado de garantía de cumplimiento. Las actuaciones más usuales de este supuesto son las tarjetas de descuentos, los puntos de ahorro, los sorteos de premios por la compra y los aparcamientos gratuitos o rebajados en zonas comerciales.
- i) La **etiqueta o sello de calidad**. Consiste en que varios empresarios autónomos reúnan los recursos para diseñar, desarrollar y promocionar un símbolo identificativo de un estilo de producir o de servir que exprese ante el consumidor un grado de calidad y/o excelencia que les es común.
- j) El **club de empresas**. Consiste en que un grupo de fabricantes complementarios se asocien con el objeto principal de llevar a cabo la comercialización conjunta de sus productos bajo una marca común.
- k) La **franquicia**. Se trata de un contrato mercantil muy utilizado en la actualidad por los empresarios autónomos. Es una concesión comercial ordinaria complementada por un pacto en exclusiva, con el derecho y la obligación del franquiciado de utilizar los signos distintivos y las técnicas comerciales del franquiciador.
- l) Las **compras conjuntas**. Dos o más empresarios autónomos se asocian para realizar las compras a proveedores comunes con el fin de obtener condiciones ventajosas en los pedidos, como precios más bajos, facilidades de pago, etc.

## 5. 1. Cooperación comercial

- m) La **cooperación en marketing**. Crear una marca o un nombre comercial que nos identifique es costoso y difícil, pero la cooperación entre pequeños productores puede facilitar la creación de una imagen de marca, una denominación de origen, etc.
- n) La **oferta común**. Es el acuerdo entre varios empresarios autónomos para presentarse con una sola voz o como un solo interlocutor ante grandes compradores y/o distribuidores. Acuden a esta modalidad empresarios autónomos con actividades complementarias con el objetivo de posicionarse frente a un comprador importante, solucionándole de antemano la problemática de tener que acudir a varios proveedores distintos.

La franquicia y el consorcio son las alternativas de cooperación más conocidas que se pueden aplicar en la cooperación comercial. La franquicia, por ejemplo, puede abrir el camino de la comercialización a un nuevo fabricante que logre dar rápidamente a su producto una imagen adecuada. El consorcio es, en la práctica, la consolidación jurídica de fórmulas expuestas, como el club de empresas o la oferta común.

## 5. 1. Cooperación comercial

### Tipos de cooperación comercial

- Prospección de mercados.
- Agrupación de exportadores.
- Cooperación en el aprovisionamiento.
- Edición de catálogos o directorio de empresas.
- Cooperación de marketing.
- Acuerdos de distribución.
- Consorcio de empresas para la comercialización.
- Campañas de promoción, asistencia a ferias especializadas.
- Acciones de promoción específicas de las zonas comerciales.
- Etiqueta o sello de calidad.
- Oferta común.
- Club de empresas.
- La franquicia.
- Compras conjuntas.



## 5. 1. 1. La franquicia

La franquicia es el acuerdo mediante el cual el franquiciador concede al franquiciado el **derecho a comercializar** en una zona geográfica determinada un **producto o técnica de su propiedad** ya acreditado, a cambio de determinadas compensaciones económicas.

Las características que definen la franquicia en el campo de la cooperación comercial son las siguientes:

- a) Permite una expansión comercial rápida, con menos riesgos y recursos invertidos.
- b) El franquiciador debe aportar sus conocimientos o saber hacer y la asistencia técnica y comercial correspondiente, el franquiciado mantendrá la confidencialidad de ese conocimiento.
- c) El franquiciado se beneficia de la experiencia del franquiciador, contrae menos riesgos y saca ventaja de las inversiones en desarrollo e imagen de aquél.
- d) El franquiciado es responsable de su propio negocio, sólo pierde cierta independencia al estar sujeto a diversas condiciones contractuales.
- e) El coste de la franquicia es variable, siendo frecuente el pago de una cantidad inicial por entrar en el régimen de franquicia, y el pago de porcentajes por las ventas.
- f) La franquicia representa para el franquiciado la oportunidad de iniciar su actividad en un negocio ya desarrollado, sin perder totalmente su independencia.

Este tipo de acuerdos de colaboración se basa en la imposición de una serie de obligaciones contractuales y contraprestaciones económicas muy rígidas. Algunas de las cláusulas más usuales son:

- ❖ La **cláusula de exclusividad territorial**. Es la que confiere al franquiciado el derecho a utilizar la marca en un establecimiento de su propiedad situado en un territorio geográfico determinado. El franquiciado sólo puede explotar la franquicia a partir del local o los locales que son objeto del contrato, y tiene prohibido buscar clientes fuera del territorio señalado.

## 5. 1. 1. La franquicia

- ❖ La **cláusula de obligada compra**. El franquiciado puede ser obligado a comprar suministros para elaboración de productos propios del franquiciador o de proveedores determinados.
- ❖ La **cláusula de exclusividad de producto o servicio**. El franquiciado no puede vender o utilizar para la prestación de servicios productos o métodos de competidores, tanto dentro de su propio territorio como en el territorio de otro miembro de la cadena de franquicia.
- ❖ La **cláusulas de no-transmisibilidad**. El franquiciado no podrá ceder o transmitir sus derechos sin la autorización previa del franquiciador, debiendo explotar la franquicia por él mismo.
- ❖ La **cláusulas de confidencialidad**. El franquiciado se compromete a no divulgar a terceros el know how (conjunto de tecnología, técnicas y conocimiento) durante el contrato ni a su terminación, ni a usarlo para otros fines.
- ❖ **Otras obligaciones que puede imponer el franquiciador**. Sin que implique contradecir la legislación y los principios de la libre competencia, el franquiciado puede ser obligado a defender la propiedad intelectual o industrial, no adquirir participaciones en empresas competidoras, vender una gama mínima de productos, disponer de un servicio post-venta, contribuir a los costes en publicidad, etc.

Los principales puntos que deben figurar en el contrato de franquicia son los siguientes:

1. Cláusulas iniciales.
  - ❖ Objeto del contrato y descripción de la franquicia.
  - ❖ Idoneidad de los contratantes.
  - ❖ Emplazamiento del punto de venta.
2. Cláusulas que comprometen al franquiciador y al franquiciado antes y después de la apertura del punto de venta.
  - ❖ Formación.
  - ❖ Exclusividad territorial.
  - ❖ Compras y ventas.
  - ❖ Normas de explotación.
  - ❖ Exclusividad en el servicio o producto.

## 5. 1. 1. La franquicia

3. Cláusulas de fin de contrato.
  - ❖ Duración del contrato.
  - ❖ Renovación.
  - ❖ Transmisión de derechos.
  - ❖ Rescisión anticipada y sus consecuencias.
  - ❖ Arbitraje-elección de domicilio y atribución de competencia.

## 5. 1. 2. Los consorcios de comercialización

Se trata de un grupo de empresarios autónomos que se asocian para **desarrollar una actuación conjunta de comercialización mediante la creación de una nueva entidad**. La nueva entidad se crea con el objetivo de explotar las posibilidades de mercado, promocionar y comercializar conjuntamente los productos de empresas matrices. Se entiende como una forma de cooperación constituida tanto para el acceso a mercados nacionales como extranjeros.

Las características fundamentales de los consorcios de comercialización son:

- a) Los consorcios suelen establecerse entre empresarios autónomos de un mismo sector o actividad económica que elaboran productos homogéneos o afines, incluso puede darse entre competidores directos, que adoptan esta fórmula para abordar nuevos mercados, concentrando sus productos bajo una nueva marca.
- b) Son sociedades independientes creadas al efecto y con una normativa de funcionamiento clara y definida.
- c) Disminuyen los riesgos y costes de las acciones comerciales que deben emprenderse para entrar en nuevos mercados.
- d) Posibilitan la presentación de productos en gama o la integración de productos y servicios, mejorando la negociación con los posibles clientes.

Las principales funciones del consorcio son:

- a) Analizar el mercado y localizar el negocio.
- b) Adaptar productos y servicios a las necesidades de cada nicho de mercado.
- c) Estudiar la competencia.
- d) Definir, implantar y estimular una red propia de distribución.
- e) Establecer precios.
- f) Diseñar y ejecutar la política de promoción.
- g) Generar negocio para las empresas participantes.

## 5. 1. 2. Los consorcios de comercialización

La forma jurídica de un consorcio de comercialización es muy sencilla, ya que se ajusta en realidad a la constitución de una nueva entidad. De la creación del consorcio habrá dos corrientes de beneficios: la que obtenga la nueva entidad comercializando productos o servicios bajo una marca común, que se distribuirá conforme a lo que se establezca según la participación de cada socio, y la que vaya directamente a los participantes como resultado del incremento de su negocio particular.

Los principales puntos que deben figurar en el contrato de consorcio son:

1. Nombre, domicilio y objeto.
2. Miembros.
3. Organización interna.
4. Cuestiones financieras, participaciones, distribución de resultados.
5. Cuestiones comerciales.
6. Cláusulas particulares de cada caso que crean conveniente establecer, reglas de comportamiento frente al cliente, etc.
7. Resolución de divergencias.

## 5.2. Cooperación financiera

La cooperación en el campo financiero es una opción a la que acuden los empresarios autónomos que tienen **necesidad de acceder a financiación**. Conlleva dos importantes ventajas a la hora de captar capital:

- ❖ Permite compartir recursos financieros con el fin de que una determinada operación pueda llevarse a cabo.
- ❖ Facilita el reparto de riesgos en operaciones que implican cierta incertidumbre.

Se puede definir la cooperación financiera como la puesta en común de recursos financieros entre empresarios autónomos o entre éstos y otros organismos, públicos o privados, instituciones o entidades creada para la obtención de diversos objetivos, entre los que cabe destacar:

- ❖ Comercializar, producir, investigar.
- ❖ Conseguir recursos.
- ❖ Ofrecer financiación en buenas condiciones a nuevos proyectos.

## 5.2. Cooperación financiera

### Tipos de cooperación financiera

- Joint venture.
- Sociedades de capital semilla y/o capital riesgo.



## 5.2.1. Joint venture (empresas conjuntas)

No es necesariamente una fórmula exclusivamente centrada en el aspecto financiero, puesto que en la mayoría de los casos, además de la **puesta en común de capital**, se contribuye **con carteras de clientes, técnicas o conocimientos**, etc. Se encuadra dentro de la cooperación financiera debido a que, generalmente, la aportación más sustancial es la de capital.

La joint venture es llamada también filial común, empresa conjunta o empresa mixta. Consiste en un acuerdo mediante el cual **dos o más empresarios autónomos deciden crear una nueva empresa con entidad jurídica propia**, pero cuyo reparto de capital poseen, y a la que dedican los recursos necesarios para su funcionamiento, recibiendo en compensación los resultados generados por su actividad.

Se crea con la intención de llevar a cabo una actividad en común, pudiendo ser de diversa naturaleza. La cooperación puede ser horizontal, vertical o de complementariedad. Sobre la base de dicho acuerdo:

- ❖ Los cooperantes ponen en común aportaciones de capital, bienes, cartera de clientes, habilidades, conocimiento o innovaciones.
- ❖ Se crea una identidad económica o sociedad jurídica independiente en la que los socios participarán en el capital social de aquélla.
- ❖ Estará controlada conjuntamente por los empresarios autónomos cooperantes y éstos determinarán su actividad.

Los principales puntos que deben figurar en el contrato se presentaron anteriormente en el apartado en el que desarrollamos las empresas conjuntas.

## 5.2.2. Colaboración con sociedades de capital semilla y/o capital riesgo

Los fondos de capital semilla y las sociedades de capital riesgo fueron creados como instrumento de participación financiera en empresas que, carentes de recursos por hallarse en fase de inicio o por encontrarse en dificultades para **encarar nuevos proyectos**, encuentran obstáculos para **acceder a fuentes de financiación**.

Estas entidades pueden ser públicas o privadas. En España y resto de Europa son de carácter mixto, ya que suelen ser el vehículo de las administraciones para apoyar el desarrollo de los tejidos empresariales de sus entornos regionales.

Los fondos de capital semilla se crean para atender la necesidad de inyección de capital en proyectos o empresas en fase de creación o puesta en marcha. En este tipo de cooperación, la colaboración es temporal. Dura hasta que el proyecto demuestre capacidad suficiente para sobrevivir o crecer.

Por lo tanto, lo que aportan los fondos de capital semilla en el acuerdo de cooperación es:

- ❖ Financiación inicial para desarrollar ideas empresariales.
- ❖ Estrecha colaboración en la dirección del proyecto, compartiendo los mismos intereses y objetivos.

Legalmente estas entidades no pueden participar por encima del 45% del capital social de la empresa que requiere financiación.

El acuerdo de compromiso y colaboración entre la entidad de capital semilla y el empresario autónomo debe contemplar:

- ❖ Debe definirse el interés común y establecer reglas de confidencialidad de la información.

## 5.2.2. Colaboración con sociedades de capital semilla y/o capital riesgo

- ❖ Delimitar la forma social, siendo la sociedad mercantil un instrumento de derecho útil para la organización de la nueva empresa.
- ❖ Denominación o razón social que no podrá ser idéntica a la otra sociedad preexistente de propiedad del empresario autónomo.
- ❖ Aportaciones dinerarias.
- ❖ Aportaciones no dinerarias.
- ❖ Acciones. Cada una de ellas responde a una efectiva aportación patrimonial a la sociedad. Deben determinarse el valor nominal de las acciones y la posibilidad de introducir cláusulas restrictivas a la libre transmisión de estas acciones.
- ❖ Determinación de los órganos sociales.
- ❖ Protección jurídica del producto o servicio que se va a comercializar.

Este acuerdo debe formalizarse mediante la constitución de la nueva sociedad en el marco jurídico correspondiente a su condición. Si la empresa que adquiere capital semilla ya goza de personalidad jurídica, no serían necesarios los trámites de constitución, pero si será de rigor el registro público de las modificaciones resultantes del acuerdo de cooperación.

Las entidades de capital riesgo actúan en fases más avanzadas del desarrollo de la empresa. Pueden reemplazar en todo o en parte a las sociedades de capital semilla cuando éstas se retiran de la sociedad. Su cometido es apoyar diversificaciones, ampliaciones de negocio, crecimientos tecnológicos importantes, implantación de innovaciones, etc.

## 5.3. Cooperación tecnológica y tecno-productiva

La cooperación tecnológica y la tecno-productiva buscan superar las limitaciones que en estos ámbitos se encuentran los empresarios autónomos para poder hacer frente a determinadas actividades o adaptarse a los requerimientos del mercado. Los principales motivos para cooperar dentro del campo productivo son el de **alcanzar economías de escala** y el deseo de **rentabilizar o racionalizar los recursos productivos**. La cooperación tecnológica pretende **hacer frente a la intensificación del progreso tecnológico**, que requiere la obtención acelerada de habilidades diferentes para adaptarse a los cambios.

Una de las fórmulas más desarrollada en el ámbito de la **cooperación productiva** es la **franquicia de producción**.

En cuanto a la **cooperación tecnológica**, podemos encontrar las siguientes fórmulas:

- a) La **transferencia de tecnología**. Tradicionalmente se ha realizado a través de licencias, pero también aparecen dentro de los objetos de cooperación de una joint venture. La contrapartida dentro de este tipo de cooperación es la cesión de una tecnología. Son acuerdos contractuales entre varios empresarios autónomos por el que uno de ellos concede a otro el derecho a usar un proceso tecnológico, una patente, una marca restringida, etc. en su ámbito de mercado. El que otorga la licencia tiene presencia en el mercado sin invertir en él, mientras que el otro tiene acceso a tecnología, marca, patente, etc. que por sí mismo le sería muy difícil de conseguir.
- b) La **cesión de capacitación**. Es una consecuencia de los acuerdos de transferencia. El concesionario no sólo se beneficia de diseños, patentes, memorias técnicas, etc. sino que adquiere el derecho de aprendizaje por parte de sus trabajadores o técnicos. El que transfiere se asegura de este modo de la correcta aplicación de su tecnología.

### 5.3. Cooperación tecnológica y tecnoproductiva

- c) El **acceso a tecnologías**. Se pueden establecer vías de colaboración para el acceso compartido a tecnologías de alto coste.
- d) Procesos **investigación y desarrollo (I+D)**. Son acuerdos de colaboración para asumir de manera conjunta los gastos y riesgos que suponen la investigación y el desarrollo tecnológico.

## 5.3. Cooperación tecnológica y tecno-productiva

### Tipos de cooperación tecnológica y tecno-productiva

- Franquicia de producción.
- Transferencia de tecnología.
- Cesión de capacitación.
- Acceso a tecnologías.
- Investigación y Desarrollo (I+D).



### 5.3.1. La franquicia de producción

El contrato de franquicia tiene una versión productiva. En esta parcela, es el acuerdo mediante el cual el franquiciador concede al franquiciado el **derecho a fabricar un producto utilizando un diseño y una técnica** de su propiedad ya acreditados, a cambio de determinadas compensaciones económicas.

Desde el punto de vista del franquiciador, es un instrumento eficaz para estructurar una red de fabricación, que le permite tener un punto de producción prácticamente en cada área de mercado donde existan condiciones de demanda comprobada. Generalmente, se combina con una franquicia comercial que otorga al productor el derecho a comercializar el producto bajo la marca del franquiciador.

Para el franquiciado es una opción industrial independiente de implantación ágil, ya que sacará provecho del desarrollo previo del producto por parte del franquiciador, lo que supone una reducción importante de costes y un mayor control de los riesgos, así como el poder abastecer a una demanda creada previamente por el franquiciador.

Su forma contractual es similar a la franquicia comercial. Algunas de las cláusulas más usuales son:

- ❖ **Cláusula de obligada compra.** El franquiciado puede ser obligado a comprar suministros para la elaboración de productos o componentes propios del franquiciador o de proveedores determinados.
- ❖ **Cláusula de exclusividad de producto o servicio.** El franquiciado no puede fabricar productos o métodos de competidores que sean objeto del contrato.
- ❖ **Cláusula de no-transmisibilidad.** El franquiciado no podrá ceder o transmitir sus derechos sin la autorización previa del franquiciador.

### 5.3.1. La franquicia de producción

- ❖ **Cláusula de confidencialidad.** El franquiciado se compromete a no divulgar a terceros el know hown (conjunto de tecnología, técnicas y conocimientos) durante el contrato ni a su terminación, ni a usarlo para otros fines.
- ❖ **Otras obligaciones** que puede imponer el franquiciador. Sin que implique contradecir la legislación y los principios de la libre competencia, el franquiciado puede ser obligado a defender la propiedad intelectual o industrial, no adquirir participaciones en empresas competidoras, vender una gama mínima de productos, disponer de un servicio post-venta, contribuir a los costes en publicidad, etc.

## 5.3.2. Investigación y Desarrollo (I+D)

La creciente complejidad y velocidad del cambio tecnológico hace que, cada vez más, un mayor número de empresarios autónomos carezcan de recursos suficientes para llevar a cabo, por su cuenta y riesgo, la función de I+D.

En su forma más simple, en este tipo de cooperación los empresarios autónomos intervinientes pueden **convenir poner en común una parte de sus recursos y habilidades** para llevar a cabo estas actividades de manera conjunta.

El alcance de la actividad conjunta puede ser de diversa índole. Puede dedicarse todo el esfuerzo a la mera **investigación para la innovación tecnológica**, o limitarse a pactar en torno a un producto o proceso concreto.

El acuerdo debe especificar las aportaciones de cada uno, así como presentar un programa de investigación. Otras de las condiciones del contrato es que explique a quién corresponde la propiedad de los resultados de la investigación o propiedad de la innovación.

En formas más complejas puede convenirse la formación de un consorcio de investigación, fórmula asimilable al consorcio de comercialización.

Las características fundamentales de los consorcios de I+D son:

- a) Los consorcios suelen establecerse entre empresarios autónomos de un mismo sector o actividad económica, con productos homogéneos o afines. También puede darse que sean competidores directos.
- b) Pueden ser sociedades independientes creadas al efecto y con una normativa de funcionamiento clara y definida.
- c) Disminuyen los riesgos y costes de las acciones de I+D realizadas por separado.
- d) Posibilitan la innovación de productos en gama, mejorando la posición en un mercado cambiante.

## 5.3.2. Investigación y Desarrollo (I+D)

Las principales funciones del consorcio de I+D son:

- ❖ Analizar el mercado y localizar cambios en la demanda que exijan perfeccionamiento, mejora o desarrollo de nuevos productos, procesos o materiales.
- ❖ Adaptar tecnológicamente productos a las necesidades de cada nicho de mercado, requisitos normativos, exigencias de grandes compradores, etc.
- ❖ Establecer pautas para atender la demanda de terceros.
- ❖ Diseñar y ejecutar su propia política de promoción.

La fórmula jurídica de un consorcio de I+D es muy sencilla, ya que se ajusta en realidad a la constitución de una nueva entidad a partir de la participación de sus intervinientes. Los resultados se distribuirán conforme a lo que se establezca según la participación de cada asociado.

Los principales puntos que deben figurar en el contrato de consorcio de I+D son:

- 1) Nombre, domicilio y objeto.
- 2) Miembros.
- 3) Organización interna.
- 4) Cuestiones financieras, participaciones, distribución de resultados.
- 5) Cuestiones relativas a servicios a terceros.
- 6) Cláusulas particulares de cada caso, que se crea conveniente establecer, como reglas de comportamiento, etc.
- 7) Resolución de divergencias.

## 5.4. Cooperación internacional

Este tipo de cooperación no es en sí distinto de los mostrados anteriormente. Los empresarios autónomos son capaces de **introducirse en el mercado internacional**. Existen muchos motivos para la internacionalización, entre los que podemos destacar:

- ❖ Seguir creciendo en su sector una vez que el mercado interno se ha quedado pequeño.
- ❖ Aprovechar la capacidad ociosa de fabricación.
- ❖ Exportar en aquellos mercados exteriores en los que es escaso el producto.
- ❖ Diversificar el riesgo de operar en un solo mercado.
- ❖ Ganar prestigio en el mercado interno.
- ❖ Compensar una crisis en el mercado interno.
- ❖ Acceder a mercados más rentables que el interno.

Dentro de la cooperación internacional podemos trabajar dentro de las tres categorías de cooperación expuestas en los puntos anteriores.

## 6. El asociacionismo de los empresarios autónomos

La Confederación de Empresarios de Andalucía tiene la consideración de organización más representativa para la defensa de los intereses empresariales y sectoriales en el ámbito de la Comunidad Autónoma Andaluza.

El proceso político iniciado a principios de los años 2000 para la configuración de un nuevo marco legal de los Autónomos, llevó a la CEA y a sus organizaciones miembros a promover un movimiento asociativo ex novo que aglutinara, para la defensa de sus intereses, a los numerosos empresarios autónomos que afiliados a su estructura entran dentro del ámbito de aplicación de la Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo:

Artículo 1. Supuestos incluidos. 1. La presente Ley será de aplicación a las personas físicas que realicen de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena. También será de aplicación esta Ley a los trabajos, realizados de forma habitual, por familiares de las personas definidas en el párrafo anterior que no tengan la condición de trabajadores por cuenta ajena.

Art. 1 c) Quienes ejerzan las funciones de dirección y gerencia que conlleva el desempeño del cargo de consejero o administrador, o presten otros servicios para una sociedad mercantil capitalista, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, cuando posean el control efectivo, directo o indirecto de aquélla, en los términos previstos en la disposición adicional vigésima séptima del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio.

## 6. El asociacionismo de los empresarios autónomos

El resultado de esta promoción asociativa iniciada desde la CEA y sus Organizaciones Territoriales miembros ha sido la constitución de la Federación Andaluza de Autónomos (CEAT-Andalucía) integrada por las Asociaciones Intersectoriales provinciales de Autónomos de cada provincia andaluza: CEAT-Almería, CEAT-Cádiz, CEAT-Córdoba, CEAT-Granada, CEAT-Huelva, CEAT-Jaén, CEAT-Málaga y CEAT-Sevilla, que a su vez representan a los empresarios autónomos afiliados a las distintas organizaciones empresariales sectoriales o territoriales de Andalucía.

## 7. CEAT - Andalucía, su esencia

La Federación Andaluza de Autónomos (CEAT-Andalucía) es una Organización profesional, de carácter federativo e Intersectorial, de ámbito regional, constituida al amparo de la Ley 19/ 1977, de 1 de abril, Real Decreto 873/1977, de 22 de abril y normas complementarias y concordantes de aplicación supletoria. Tras la aprobación y entrada en vigor de la Ley 20/2007 del Estatuto del Trabajo Autónomo ha pasado a regirse por la Ley 1/2002 reguladora del Derecho de Asociación.

La Federación no tiene fines lucrativos y es independiente de la Administración, de los Partidos y Asociaciones políticas.

La Federación Andaluza de Autónomos (CEAT - Andalucía) es la organización andaluza que aglutina la representación de los empresarios autónomos que desarrollan sus actividades en las distintas provincias andaluzas a través de las ocho Asociaciones Provinciales Intersectoriales de Autónomos de Andalucía:

CEAT-Almería.  
CEAT-Cádiz.  
CEAT-Córdoba.  
CEAT-Granada.  
CEAT-Huelva.  
CEAT-Jaén.  
CETA-Málaga.  
CEAT-Sevilla.

Las Asociaciones Provinciales Intersectoriales de Autónomos de Andalucía están formadas por los empresarios autónomos que por el desempeño de sus actividades económicas o profesionales pertenecen al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social.

## 7. CEAT - Andalucía, su esencia

Las ocho Asociaciones Provinciales Intersectoriales de Autónomos de Andalucía se constituyen para promocionar y defender los valores e intereses de los empresarios autónomos, asumiendo la representación de éstos ante las distintas Administraciones Públicas e instituciones y prestando aquellos servicios que sus asociados demanden, en cada provincia.

Las Asociaciones Provinciales Intersectoriales de Autónomos de Andalucía y CEAT-Andalucía nacen para seguir defendiendo los intereses de los empresarios autónomos en el nuevo marco de diálogo creado tras la aprobación de la Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo.

En esta nueva etapa la Ley exige que los empresarios autónomos defiendan sus intereses a través de Organizaciones profesionales propias o de autónomos.

Para continuar con el trabajo llevado a cabo desde hace más de 30 años desde las organizaciones empresariales del ámbito de la CEOE, y en Andalucía del de la CEA y todas las Asociaciones de empresarios territoriales y sectoriales que la integran, se ha promovido el nacimiento de estas asociaciones específicas de empresarios autónomos para seguir defendiendo los intereses de su colectivo.

## 7. I. Servicios para los empresarios autónomos

Gracias al acuerdo suscrito entre la Federación Andaluza de Autónomos (CEAT-Andalucía), la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) y sus ocho organizaciones territoriales miembros (ASEMPAL, CEC; CECO, CGE, FOE, CEJ, CEM, CES), las CEAT provinciales dispondrán de un espacio específico en cada Centro Local de Servicios Avanzados a las Empresas (CELS) para el desarrollo de las actividades y competencias que le son propias.

De este modo todos los empresarios autónomos podrán disfrutar de los servicios de Información, Difusión, Formación y Asesoramiento sobre todas aquellas materias de interés para el colectivo.

Los Centros Locales de Servicios Avanzados a las Empresas (CELS) que conforman la Red CSEA se distribuyen, con sus más de 90 centros, por toda la geografía andaluza. En todos ellos, los empresarios autónomos disponen de un espacio desde el que aunar los intereses como colectivo y disfrutar de un paquete servicios para la mejora de sus actividades.

De este modo, los empresarios autónomos pueden:

- ❖ Asistir a actos y eventos empresariales (encuentros, jornadas y seminarios profesionales).
- ❖ Realizar presentaciones profesionales.
- ❖ Acceder a estudios, informes y bases de datos de carácter empresarial.
- ❖ Participar en diversos eventos promocionales, asistir a ferias y misiones comerciales.
- ❖ Resolver sus dudas y ser asesorados en áreas de interés para el desarrollo empresarial y profesional.
- ❖ Disponer de salas de reuniones y despachos.

## 7. I. Servicios para los empresarios autónomos

Además de promover el asociacionismo de los empresarios autónomos con el desarrollo del Proyecto Red INCA, aprobado por el SAE y el FSE del que esta guía forma parte, CEAT-Andalucía y las Asociaciones Provinciales Intersectoriales de Autónomos de Andalucía apoyan la cooperación entre empresarios autónomos.

Para ello, prestan los siguientes servicios a los empresarios autónomos:

- ❖ Servicios de información sobre cooperación.
- ❖ Apoyo en la asistencia a ferias, conferencias, jornadas, misiones comerciales, etc., tanto nacionales como internacionales.
- ❖ Formación sobre cooperación.
- ❖ Asesoría técnica y financiera.
- ❖ Apoyo en la búsqueda de socios.

## 7.2. Cómo asociarse a CEAT

Para pertenecer a la Asociación Provincial Intersectorial de Autónomos de alguna provincia hay que solicitarlo rellenando la correspondiente solicitud de inscripción que se facilitará a través de la web ([www.ceat-andalucia.com](http://www.ceat-andalucia.com)) o en las correspondientes Asociaciones Provinciales o Locales.

Esta ficha puede obtenerse a través de la web ([www.ceat-andalucia.com](http://www.ceat-andalucia.com)) o en las correspondientes Asociaciones Provinciales o Locales.

Como requisitos indispensables se exigen:

- a) Estar dado de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social.
- b) Pertenecer a alguna Asociación de empresarios, local, comarcal o provincial; estando al corriente del pago de las cuotas de la misma.

### **ANDALUCÍA**

Federación Andaluza de Autónomos, CEAT - Andalucía.

C/ Arquímedes 2. Isla de la Cartuja.

41092 Sevilla

Tel. 954 46 00 96 - Fax: 954 46 00 97

Web: [www.ceat-andalucia.com](http://www.ceat-andalucia.com)

Email: [ceat@ceat-andalucia.com](mailto:ceat@ceat-andalucia.com)

## 7.2. Cómo asociarse a CEAT

### **ALMERÍA**

Asociación Provincial Intersectorial de Autónomos de Almería, CEAT - Almería.

Paseo de Almería 69- 7ª

04001-Almería

Tel.: 950 62 10 80 / Fax: 950 62 13 02

Email: [ceat.almeria@ceat-andalucia.com](mailto:ceat.almeria@ceat-andalucia.com)

### **CÁDIZ**

Asociación Provincial Intersectorial de Autónomos de Cádiz, CEAT - Cádiz.

Recinto Interior Zona Franca, Edif Melkart 1ª planta  
Dcha

11011- Cádiz

Tel.: 956 29 09 19 / Fax: 956 29 09 50

Email: [ceat.cadiz@ceat-andalucia.com](mailto:ceat.cadiz@ceat-andalucia.com)

### **CÓRDOBA**

Asociación Provincial Intersectorial de Autónomos de Córdoba, CEAT - Córdoba.

Avda. del Gran Capitán 12, 3ª Planta

14001 CÓRDOBA

Tel: 95 749 71 11 - Fax: 95 749 71 12

Email: [ceat.cordoba@ceat-andalucia.com](mailto:ceat.cordoba@ceat-andalucia.com)

## 7.2. Cómo asociarse a CEAT

### **GRANADA**

Asociación Provincial Intersectorial de Autónomos de Granada, CEAT - Granada.

C/ Maestro Montero, 23

18004 GRANADA

Tel: 95 853 50 41 - Fax: 95 853 50 42

Email: [ceat.granada@ceat-andalucia.com](mailto:ceat.granada@ceat-andalucia.com)

### **HUELVA**

Asociación Provincial Intersectorial de Autónomos de Huelva, CEAT - Huelva.

Avda. de la Ría 3

21001 HUELVA

Tel: 902 575 200 - Fax: 902 575 202

Email: [ceat.huelva@ceat-andalucia.com](mailto:ceat.huelva@ceat-andalucia.com)

### **JAÉN**

Asociación Provincial Intersectorial de Autónomos de Jaén, CEAT - Jaén.

Paseo de la Estación 30, 7ª y 8ª planta

23003 Jaén

Tel.: 953 29 40 22 / Fax: 953 29 40 24.

Email: [ceat.jaen@ceat-andalucia.com](mailto:ceat.jaen@ceat-andalucia.com)

## 7.2. Cómo asociarse a CEAT

### **MÁLAGA**

Asociación Provincial Intersectorial de Autónomos de Málaga, CEAT - Málaga.

C/ San Lorenzo nº 20

29001 Málaga

Tel.: 952 06 06 23 / Fax: 952 06 01 40

Email: [ceat.malaga@ceat-andalucia.com](mailto:ceat.malaga@ceat-andalucia.com)

### **SEVILLA**

Asociación Provincial Intersectorial de Autónomos de Sevilla, CEAT - Sevilla.

Avda. República Argentina 25, 4ª y 6ª plta.

41011- Sevilla

Tel.: 954 99 11 00 / Fax: 954 99 11 02

Email: [ceat.sevilla@ceat-andalucia.com](mailto:ceat.sevilla@ceat-andalucia.com)

## 8. Direcciones de interés

### ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

- Federación Española de autónomos (CEAT)  
<http://www.ceat.es>
- Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA)  
<http://www.cea.es>
- Federación Andaluza de Autónomos (CEAT-Andalucía)  
<http://www.ceat-andalucia.com>
- Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)  
<http://www.cepyme.es>
- Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)  
<http://www.ceoe.es>

### ADMINISTRACIÓN ESPAÑOLA

- Secretaría de Estado de Comercio y Turismo del Ministerio de Economía  
[www.mcx.es](http://www.mcx.es)
- Red de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior  
[www.mcx.es/sgcomex/acefra.html](http://www.mcx.es/sgcomex/acefra.html)
- Área de Política Comercial  
[www.mcx.es/Polcomer](http://www.mcx.es/Polcomer)
- Ministerio de Economía y Hacienda  
<http://www.mineco.es>
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales  
<http://www.mtas.es>

## 8. Direcciones de interés

- Instituto de Crédito Oficial (ICO)  
<http://www.ico.es>
- Seguridad Social  
<http://www.seg-social.es>
- Dirección General de Política de la PYME del Ministerio de Economía  
<http://www.ipyme.org>
- Subdirección General de Coordinación y Cooperación Externa  
[www.ipyme.org/cooper](http://www.ipyme.org/cooper)
- Autodiagnóstico para la PYME. Acceso a nuevos mercados  
<http://wsie.ipyme.org/autodiagnostico>
- Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE)  
[www.cesce.es](http://www.cesce.es)
- Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)  
[www.icex.es](http://www.icex.es)
- Agencia tributaria  
<http://www.aeat.es/>

### OTROS ENLACES DE INTERÉS

- Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y navegación de España  
<https://www.camaras.org>
- Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)  
[www.cdti.es](http://www.cdti.es)

## **ANEXO I: Casos de Cooperación**

## Ejemplos de cooperación: imagen común y franquicia

Un conjunto de pequeños fabricantes de muebles presentaban limitaciones a la hora de poner el producto en el mercado, debido al pequeño volumen de fabricación. Técnicamente eran excelentes productores, pero poseían limitadas capacidades comerciales. Esto les hacía depender de un distribuidor que ejercía una posición dominante desde la que imponía los márgenes de beneficio, impidiendo el desarrollo de nuevas iniciativas y bloqueando la posibilidad de crecimiento de los productores.

Mediante la cooperación, se asociaron los distintos fabricantes de muebles de la zona creando una **imagen de marca común**. De este modo pudieron adquirir un volumen suficiente para poder comercializar sus productos directamente en el mercado, creando su **propio canal de distribución**.

Con el paso del tiempo el grupo de fabricantes escogió una nueva forma de comercialización: **la franquicia**. De este modo, el grupo se constituyó como franquiciador, obteniendo una estructura de comercialización que prescindía de toda intermediación.

El diseño que resultó fue el de una agrupación de fabricantes, constituida mediante un pacto de colaboración para comercializar en conjunto, que establecieron otros acuerdos con otros empresarios autónomos, los cuales adoptaron la categoría de franquiciados.

## Ejemplos de cooperación: catálogos de productos y directorios de empresas

Un conjunto de empresarios autónomos de un pequeño pueblo de la sierra norte de Huelva se unió para costear la impresión de un catálogo promocional de su comarca. En él se promocionaba el turismo de la zona, mostrando los atractivos de la zona como reclamo e incluyendo todos los principales productos y servicios que ofrecían los empresarios autónomos como parte de las cualidades del pueblo.

## Ejemplos de cooperación: acciones de promoción en zonas comerciales

Los empresarios autónomos de una de las zonas comerciales de la ciudad de Jaén, urgidos por la necesidad de relanzar el interés por la compra en la zona, han creado de forma conjunta la figura de un equipo de auxiliares de comercio, cuya finalidad es ayudar a los clientes con sus compras en el centro de la ciudad. Esta iniciativa ayuda a todos los comerciantes de la zona a que el cliente conozca mejor los productos o servicios que cada uno ofrece.

El equipo de auxiliares de comercio aporta un servicio muy completo, con atención directa al ciudadano, que son los clientes directos, pero aportando también atención a los comerciantes, con los que tienen comunicación diaria. Por lo tanto, además de impulsar la venta de los productos, también obtienen información sobre las necesidades reales de los clientes.

En este proyecto participan otros socios junto a los comerciantes, como son Comercio Jaén, la Delegación Provincial de Empleo de la Junta de Andalucía y la fundación Andaluza Fondo para la Formación y el Empleo.

## Ejemplos de cooperación: cooperación en el aprovisionamiento y en la investigación

Comercial Cerámicas de Bailén, S.A. (CCB) congrega a 17 empresas ceramistas. La CCB ha orientado su actuación, fundamentalmente, a proporcionar abastecimiento común de arcilla, materia prima esencial en el proceso productivo, así como a proporcionar suministros y servicios comunes a sus socios. Así mismo se han unido para compartir recursos (excavadoras, camiones, etc.) y desarrollar una actividad como central de compras.

En el terreno de la investigación sobre materiales, química y procesos, CCB, S.A. mantiene relaciones con las universidades de Sevilla y Jaén.

Se crea CCB para realizar actividades que individualmente no sería posible conseguir, bien porque resulta demasiado costoso o difícil de conseguir a corto plazo (en este, la extracción de arcilla), este acuerdo de cooperación entre CCB, S.A. y sus socios, permite a estos últimos especializarse en la fabricación de productos cerámicos, actividad que dominan, frente a la extracción y tratamiento de tierras, que se encomienda a la CCB.

## Ejemplos de cooperación: cooperación en aprovisionamiento

Los agricultores de una determinada zona tenían que recorrer una distancia de más de 10 kilómetros de camino de tierra para surtir de combustible sus vehículos, tractores y maquinarias no había en el pueblo una sola gasolinera.

El recorrido, además de ser costoso en términos del consumo de gasolina, representaba una pérdida de tiempo considerable y un posible riesgo para la salud y la seguridad de los habitantes. No solamente el traslado era un gasto, si no que el acarreo del combustible era peligroso. Los bidones de 200 litros se almacenaban al aire libre y presentaban un riesgo potencial para las personas que se encontraban cerca. Niños y adultos vivían y jugaban cerca de los tanques de combustible.

Los agricultores de las zonas aledañas, a través de la cooperativa local decidieron unirse para montar un surtidor de gasolina para dar servicio a todos los miembros de la cooperativa y poder atender una demanda de la sociedad. Para poder hacerlo los agricultores tuvieron que negociar de manera colectiva con la empresa que surtía el combustible, y gestionar recursos públicos y privados para la instalación del surtidor. Al cabo de un tiempo, los agricultores recibieron una subvención de aproximadamente el 85% del total del coste de la instalación y tuvieron que cubrir el resto con aportaciones de todos los socios.

## Ejemplos de cooperación: marketing y promoción

Montar una guardia en una clínica veterinaria día y noche y días festivos implica un gran desgaste físico para el profesional/autónomo y ocasiona costes de operación extraordinarios. El autónomo tiene que estar de guardia los fines de semana y días festivos las 24 horas del día, lo cual, implica abandonar las tareas familiares o de ocio si desea dar servicio a sus clientes. Por otra parte, los clientes de los veterinarios necesitan contar con un servicio 24 horas ya que sus mascotas pueden enfermar en cualquier momento; de día o de noche; de lunes a domingo e incluso durante las vacaciones.

Con el fin de mejorar la calidad de vida del autónomo y mejorar el servicio que se brinda al cliente, un grupo de veterinarios decidió extender el servicio a los clientes de manera que todos los días y todas las horas del año estuvieran cubiertos.

Un grupo de cuatro clínicas veterinarias de la misma zona decidieron organizarse con el fin de montar una guardia rotativa. Los veterinarios convinieron abrir sus consultorios en los horarios nocturnos y días feriados con el fin de cubrir una posible emergencia. El tiempo de guardia debe repartirse conforme a la disponibilidad de cada uno, pero de manera equitativa.

Ahora los dueños de las mascotas saben que todo el año, a toda hora, existe un servicio de medicina veterinaria para emergencias accesible mediante un número de teléfono móvil que porta el veterinario y que hay una clínica abierta en caso de que sea necesario atender un paciente.

## Ejemplos de cooperación: marketing y promoción

Siete establecimientos de la zona de bares de una localidad se coordinaron para el lanzamiento de una campaña publicitaria que llevase a más consumidores a sus negocios durante la temporada de verano.

En principio, el lanzamiento de una campaña que se compone de materiales impresos, promotores, y tarjetas promocionales resulta costoso para un solo establecimiento. Al unirse los siete bares, desarrollaron un mapa llamado la ruta del verano. Esta ruta comprende un recorrido por los siete lugares de manera que el consumidor se tome el tiempo para visitar los lugares participantes al mismo tiempo que recibe descuentos en sus bebidas a manera de incentivo.

Para reforzar la medida, el reparto de publicidad impresa se acompañó de una campaña en la que jóvenes, en su mayoría chicas de entre 18 y 22 años, repartieron promociones y pases de entrada en las calles aledañas a los bares. Al mismo tiempo, se explicó en qué consiste La ruta del Verano a los paseantes.

Además, un grupo de hombres en zancos repartieron globos y recorrieron las calles promocionando e informando acerca de la nueva ruta de marcha en la zona.

## Ejemplos de cooperación: franquicias

En 1972, un empresario autónomo de origen italiano fundó el primer establecimiento O Mamma Mía en Fuengirola. Con un profundo conocimiento de la riqueza gastronómica mediterránea, fue el precursor de la cocina tradicional italiana en nuestro país, trasladando a nuestras fronteras la máxima florentina de que la simplicidad y el refinamiento han de ir unidos para alcanzar la perfección.

El inicio de la década de los ochenta fue testigo de una proliferación de restaurantes italianos en nuestro país. Sin embargo, la marca O Mamma Mia se ha consagrado y mantenido ininterrumpidamente como auténtica pionera entre ellos, con un crecimiento sostenido durante más de treinta años y una clientela fiel.

Es en 1992, con 10 restaurantes propios operativos, cuando O Mamma Mia, de la mano de su fundador y presidente, se plantea la posibilidad de transmitir a través del sistema de franquicia las experiencias de éxito acumuladas durante 20 años de tradición italiana en España.

Fruto de esa decisión, y garantizando un control sobre cada una de las aperturas se fundaron 15 nuevos restaurantes, sometidos a un riguroso control de calidad, desde la selección del producto hasta su elaboración final.

## **ANEXO II: Modelos contractuales**

# Joint Venture

## Parte Dispositiva

### 1. Constitución de Sociedad conjunta.

Las partes intervinientes en el presente contrato constituyen una sociedad limitada de nueva creación (en adelante La Compañía) denominada \_\_\_\_\_ de nacionalidad \_\_\_\_\_ sujeta a las leyes del país donde se establece y con domicilio social en \_\_\_\_\_, según consta en la escritura pública fundacional incorporada al presente acuerdo en el ANEXO X

### 2. Objeto Social.

La Compañía se dedica \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, y cuantos elementos se describen en detalle en el ANEXO X, formando parte integrante del presente contrato el compromiso de las partes de no interferir recíprocamente en las actividades propias de su objeto social, ni ellas en las de la Compañía

### 3. Estatutos y Acuerdos entre los Socios.

Los Estatutos sociales y acuerdos entre los socios se incorporan al presente contrato en el ANEXO X.

### 4. Inversiones en la Nueva Sociedad.

Las partes determinan que el total de las inversiones realizadas en el nuevo negocio y realizadas en terrenos, obras, maquinaria y equipos necesarios para la manufactura y producción ascienden a.....según el presupuesto detallado en el ANEXO X. Dicho importe queda dividido en participaciones de....., repartidas de la siguiente forma:

X suscribe la cantidad de.....nº.....a.....equivalente a % X suscribe la cantidad de ..... nº ..... A ..... equivalente a ...%

## Joint Venture

### **5. Desembolso de las Participaciones.**

El pago de las participaciones suscritas a la Compañía tendrá lugar atendiendo a las necesidades de ésta y siempre respetando el programa de inversiones detallado en el ANEXO X incorporado al presente contrato, debiendo realizarse el pago en efectivo en un ....%, y el resto por aportación de un terreno donde se ubicará la planta de producción, valorado de común acuerdo entre las partes en..... €.

La titularidad del mismo a nombre de la Compañía se realizará en el plazo de.....meses a contar desde la fecha de entrada en vigor del presente acuerdo. El resto de las aportaciones se realizará en efectivo.

### **6. Aportación de Know-How. (Saber hacer)**

Las sociedades participantes en la jointventure objeto del presente contrato se comprometen a facilitar a la Compañía los conocimientos y experiencia respectivos, necesarios para el desarrollo, construcción y posterior desenvolvimiento de las operaciones inherentes al Proyecto, según se detalla en el ANEXO X.

### **7. Propiedad Industrial e Intelectual.**

La transferencia de tecnología a la Compañía, así como el uso por parte de ésta de marcas o signos distintivos o cualquier otro elemento propio de propiedad industrial o intelectual cuya titularidad pertenezca a las empresas socias en el proyecto de jointventure serán objeto de valoración independiente del know-how, y compensado de la forma establecida en el ANEXO X

### **8. Validez y Veracidad de los Elementos Aportados.**

Las empresas socias en el proyecto garantizan la validez y veracidad de los elementos suministrados y recogidos en las dos cláusulas anteriores.

Igualmente la Compañía se obliga, a no difundirlos de forma directa o indirecta a terceras personas.

# Joint Venture

## 9. Gestión de la Compañía.

En la gestión de la Compañía se observarán las siguientes pautas:

1. Auditorías (...)
2. Contabilidad (...)
3. Reuniones (...)

**En el caso de constituir una Joint Venture Internacional**, se deberán seguir las siguientes pautas y constas especificaciones en el contrato:

- ❖ Aprobación del Proyecto
- ❖ Designar un domicilio a efecto de notificaciones
- ❖ Idioma del contrato
- ❖ Ley del contrato; regulación jurídica por la que se va a regir.
- ❖ Cómo se van a resolver las cuestiones que planteen los contratos; sumisión a la jurisdicción de alguno de los países de nacionalidad de las sociedades que constituyen la Joint Venture, o arbitraje internacional...
- ❖ Acuerdos satélites, al margen de este contrato (regulan el régimen de funcionamiento, como el artículo 9, de gestión de la compañía).

# Acuerdo de colaboración intercooperativa

**DE UNA PARTE** XXXXXXXXXXXXXXXXX,

**DE OTRA PARTE** XXXXXXXXXXXXXXXX,

## MANIFIESTAN

**PRIMERO.-** Que es voluntad de ambas Sociedades XXXXXXXXXX la de colaborar mutuamente en orden a xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.

**SEGUNDO.-** Que, en virtud de objetivo antes expresado, y previo reconocimiento mutuo de la capacidad suficiente para formalizar el presente acuerdo intercooperativo, así lo hacen con arreglo a las siguientes

## CLAUSULAS

**PRIMERA.-** En todas aquellas actividades en las que las partes actúen en cumplimiento del presente acuerdo deberán hacer constar, junto con la denominación social que corresponda a cada parte, la mención a la pertenencia al Grupo  
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

**SEGUNDA.-** Ambas partes se autorizan mutuamente a mencionar el presente acuerdo de colaboración en cualquier oferta que presenten o en cualquier publicidad que realicen, así como a utilizar la denominación expuesta en el Cláusula anterior. Podrán ser usados los nombres de l@s soci@s trabajador@s de ambas cooperativas, con su respectivo curriculum, así como el curriculum de las propias cooperativas, al objeto de acreditar la solvencia técnica acumulada y la experiencia por ambas.

A tal fin cada cooperativa facilitará, cuando fuera preciso para cualquiera de ellas, una actualización de los citados curriculum.

## Acuerdo de colaboración intercooperativa

**TERCERA.-** En el supuesto de presentación a concursos públicos o posibilidades de contratos con entidades privadas, en el supuesto de que no sea posible o no se pacte concurrir como grupo, cada cooperativa respetará el ámbito geográfico de la otra, comprometiéndose, salvo autorización expresa, a no concursar en la Comunidad Autónoma de la otra cooperativa.

**CUARTA.-** En el marco de cualquier prestación de servicios, las partes pueden acordar el intercambio de socios/as trabajadores/as para el desarrollo de la misma, decidiendo, en su momento, la fórmula de contraprestación más adecuada. Así, podrá convenirse que los/as socios/as trabajadores/as objeto de intercambio pasen a ser, con su acuerdo, socios/as trabajadores/as temporales en la cooperativa titular de la prestación de servicios, mientras dure el intercambio, o bien que siga cobrando las retribuciones de la cooperativa a la que estén vinculados, estableciéndose el sistema de compensación económica entre ambas cooperativas, o bien cualquier otra fórmula legalmente procedente.

**QUINTA.-** Se creará una comisión de seguimiento del presente acuerdo, compuesta por XXX personas designadas por cada parte, que se reunirán con una periodicidad mínima de X veces al año.

Serán funciones de esta Comisión las de impulsar las actividades comunes, facilitar el intercambio de experiencias y conocimientos, acordar la creación de grupos específicos de trabajo y/o estudio. Asimismo avanzará en la elaboración de un código mínimo de conducta común en sus relaciones con terceros que, en el supuesto de que llegara a elaborarse, deberá ser aprobado por la Asamblea General de cada parte si se pretendiera dotarlo de carácter vinculante.

Dicha Comisión redactará actas de las decisiones y acuerdos que alcance

## Acuerdo de colaboración intercooperativa

**SEXTA.-** Ambas partes se comprometen a profundizar en los elementos de colaboración permanente, tales como intercambio de información, utilización común de materiales, útiles, aplicaciones informáticas, o cualquier otra que pudiera resultar conveniente para el abaratamiento de costes y reducción de esfuerzos.

**SÉPTIMA.-** El presente acuerdo tendrá una duración de XXXXXXXX a partir de su firma y se entenderá prorrogado automáticamente salvo denuncia expresa por alguna de las partes con un mes de antelación a su vencimiento.

Podrá dejarse sin efecto el presente acuerdo con antelación a su vencimiento previa denuncia por cualquiera de las partes con un preaviso escrito de XXXXXX meses de antelación.

**OCTAVA.-** Las partes podrán desarrollar o concretar el presente acuerdo con la adición consensuada de los anexos que estimen oportunos.

**NOVENA.-** El presente acuerdo se suscribe con la voluntad de nuevas incorporaciones al mismo. Cualquier nueva incorporación requerirá el acuerdo de todas las partes firmantes.

**DÉCIMA.-** Cualquier controversia que pudiera surgir entre las partes por aplicación del presente acuerdo se intentará resolver por mutuo acuerdo. En el supuesto de no alcanzarse acuerdo, las partes buscarán la mediación de una o varias personas vinculadas al cooperativismo y, en último caso, someterán el conflicto a un proceso de arbitraje en los términos que en su momento se acuerden.

Y, para que así conste, en prueba de conformidad, firman las partes en  
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

# Contrato de franquicia

En..... a..... de..... de.....

## REUNIDOS

De una parte D....., mayor de edad, con domicilio en..... calle ....., quien actúa en nombre y representación de..... S.A (denominación, domicilio social, datos de inscripción en el RM, NIF...) (en adelante denominada franquiciador), en calidad de..... (cargo ostentado en la persona jurídica: Consejero delegado, Administrador...), según resulta de..... (mencionar si resulta de los Estatutos sociales o de una escritura posterior de nombramiento), con poderes suficientes para este acto.

(Si el franquiciador es una persona física, mencionar que obra por cuenta y en nombre propio).

Y de otra, D ..... (denominado en lo sucesivo franquiciado), mayor de edad, con DNI número ..... y domicilio en..... calle ..... número ..... (Si el franquiciado es una persona jurídica, mencionar los mismos datos que para el franquiciador).

Ambas partes se reconocen la mutua capacidad de obrar necesaria para la firma del presente contrato y puestos previamente de acuerdo.

## DECLARAN

a) El franquiciador es titular ..... (mencionar las circunstancias de su titularidad en cuanto a Registro de la Propiedad Industrial, Registro Europeo...) de..... (mencionar la marca, rótulo del establecimiento) acreditados en el mercado como signos distintivos de .....(delimitar específicamente el producto o servicio objeto de la franquicia).

## Contrato de franquicia

(Si el franquiciador es titular de otros derechos de propiedad industrial que formen parte del objeto de la franquicia mencionar, además de la calificación de los mismos y las circunstancias de su titularidad, el objeto específico al que se refieran en el ámbito de la franquicia. Esta precisión es necesaria incluso cuando el tal derecho no se transmita, pero se ceda el uso del bien en que se ha instrumentado, y. gr., patentes de inversión de una máquina de reparación de calzado, cuando este sea esencial al desarrollo de la actividad en que consista la franquicia).

b) El franquiciador ha desarrollado unos métodos específicos de distribución, diseño de los puntos de venta y gestión de los establecimientos, tal que en conjunto constituye un know comercial particular logrado mediante la inversión de medios económicos en investigación, así como en virtud de la larga experiencia en el sector, todo lo cual ha condensado en el MANUAL "M" (mencionar que la titularidad que ostenta sobre el Manual deriva de ser el franquiciador su autor material e intelectual).

(Si el franquiciador ha desarrollado igualmente determinado know how relativo a procedimientos de fabricación, elaboración, manipulación, presentación de productos, detallarlo convenientemente haciendo constar que también queda comprendido en el Manual.)

c) En virtud de lo anterior el franquiciador ha alcanzado notorio prestigio comercial dado que sus clientes identifican los productos (servicios) "X", como garantía de calidad, y los establecimientos "X" dirigidos por profesionales altamente cualificados.

d) El franquiciado ha sido seleccionado por el franquiciador para formar parte de su red de distribución y, después de haber recibido información suficiente del franquiciador, desea formar parte de la misma y ser adiestrado y asistido en el ejercicio (mencionar la actividad comercial al desarrollar por el franquiciado) de otro de los límites de este contrato.

## Contrato de franquicia

(Si el franquiciado se compromete a utilizar determinados instrumentos máquinas en la explotación de la franquicia, detallarlo convenientemente).

El franquiciado reconoce y admite la importancia que para el franquiciador y para los otros franquiciados tiene el mantenimiento de las características especiales del negocio descrito a fin de que la imagen de los establecimientos "X" no se vea deteriorada respecto al público.

f) El franquiciado reconoce y admite la singular relación con el franquiciador y los beneficios mutuos que se derivan del mantenimiento de los criterios y política fijados por el franquiciador y de una apertura de comunicaciones y de amplia colaboración con otros franquiciados y con el franquiciador, así como la dependencia de cada uno de ellos para la fiel ejecución de los términos y condiciones de este acuerdo, no obstante la condición de empresarios independientes que ostentan.

EN CONSECUENCIA, considerando las premisas y convenios mutuos aquí convenidos, se acuerdan por y entre las partes los siguientes:

### **PACTOS PRIMERO.- Definiciones**

A los efectos del contrato, los términos que a continuación se relacionan tendrán la significación que en este pacto se les atribuye:

- Canon de entrada; Se entiende por tal el importe en euros que EL FRANQUICIADO debe satisfacer a EL FRANQUICIADOR.

## Contrato de franquicia

- Canon de franquicia; Se entiende por tal la suma mensual, trimestral... que el FRANQUICIADO debe satisfacer a EL FRANQUICIADOR.

o Importante: la cantidad correspondiente al canon de franquicia puede establecerse de diversos modos, siendo los más utilizados en la práctica los siguientes;

- Una cantidad fija y otra variable en atención al número de empleados de EL FRANQUICIADO.
- Una cantidad equivalente al x % de facturación que gire el FRANQUICIADO por los productos vendidos y los servicios prestados a sus clientes.

- Documento de inicio de actividad; Se entenderá por tal, el documento en el que conste la conformidad de EL FRANQUICIADOR a que se inicie la explotación del ESTABLECIMIENTO y la fecha en que tal explotación ha de iniciarse.

- Establecimiento; se refiere al local o tienda donde EL FRANQUICIADO viene explotando el negocio objeto del presente contrato.

- Imagen; el término comprende la imagen y aspecto físico de los locales, los cuales están diseñados de acuerdo con un plan estándar vigente en la actualidad para estos locales y que incluye indicaciones sobre rótulos, letreros, combinaciones de material, acabados, alumbrado, mobiliario y material.

- El manual; Libro que contiene los datos sobre explotación, formación, y las instrucciones de explotación permanente (how know, podría ser)

## Contrato de franquicia

-Marcas; se haría referencia a todas las patentes, marcas comerciales, marcas de servicio, nombres comerciales, diseños, logos, símbolos, emblemas, insignias, letreros, eslóganes, copyrights, información útil, dibujos, planos y otros derechos de propiedad industrial, sean cuales sean, poseídos por EL FRANQUICIADOR o bien licenciados a él y disponibles, ahora o en el futuro, y que sean adoptados o se designen para utilizarlos en relación con el sistema del franquiciador.

- Productos; se entenderán por tales, los productos de suministro exclusivo por parte de EL FRANQUICIADOR y que, por tanto EL FRANQUICIADO no podrá obtener de otra fuente distinta de las señaladas por EL FRANQUICIADOR. (Puede pactarse que se puedan obtener de otra fuente)

- Canon de publicidad; se entiende por tal la contribución de EL FRANQUICIADO para la realización de campañas de marketing y publicidad a nivel global encaminadas a potenciar la imagen de marca y el conjunto de centros franquiciados.

-Sistema; se entiende por tal:

- oUn diseño reconocido, decoración y combinación de colores determinado para los ESTABLECIMIENTOS.
- oLos materiales y distribución del establecimiento.
- oEl formato, calidad y uniformidad de los servicios que se ofrecen.
- oLos procedimientos para el control de la gestión.

### **Objeto de la franquicia.**

El FRANQUICADOR otorga a favor de EL FRANQUICIADO, y éste a su vez acepta, una franquicia como franquiciado de .... Según los siguientes términos

### **Localización del ESTABLECIMIENTO**

(Determinación del lugar de explotación de la franquicia)

# Contrato de franquicia

## **Zona de exclusividad**

(Determinación de la zona a la que el FRANQUICIADO tiene derecho a comercial en exclusiva)

## **Obligaciones de las partes.**

### *Obligaciones de EL FRANQUICADOR*

- Know – How y Asistencia técnica.
- Formación del personal
- Formación inicial
- Formación continuada por el personal de EL FRANQUICIADO.
- Suministro de productos

### *Obligaciones del FRANQUICIADO*

- Canon de entrada: satisfacer a EL FRANQUICADOR un canon de entrada por importe de x € pagadero en su totalidad a la firma del contrato de franquicia.
- Canon mensual: Satisfacer mensual o trimestralmente una cantidad equivalente al x % de la facturación obtenida por los productos/ servicios prestados.
- Forma, tiempo y lugar de pago. A los efectos del pago, se obliga a remitir a EL FRANQUICADOR mensualmente la relación de las ventas efectuadas en dicho plazo dentro de los x días siguientes a la finalización del mismo.
- Decoración del ESTABLECIMIENTO de conformidad con las directrices de EL FRANQUICADOR y según resulta del MANUAL. No alterar, sin el consentimiento expreso y por escrito de EL FRANQUICADOR el diseño del ESTABLECIMIENTO.
- Realización de las modificaciones de decoración, propuestas por el FRANQUICIADOR.
- Contratación de seguros.
- Completar el programa de formación que ofrece el FRANQUICIADOR.
- Contar siempre en el ESTABLECIMIENTO con un número suficiente de empleados.
- Uniformidad de los empleados.
- Usar el nombre comercial, el rótulo, y la marca única y exclusivamente en conexión con los productos y servicios objeto de la franquicia y con el ESTABLECIMIENTO.

## Contrato de franquicia

- Abstenerse de utilizar cualquier signo distintivo diferente de los aprobados por el FRANQUICIADOR para su uso en el ámbito de la franquicia.
- Reconocimiento del derecho que sobre el conjunto del know – how comercial/técnico ostenta en exclusiva EL FRANQUICIADOR, y comprometerse a utilizarlo en la gestión de su establecimiento con exclusión de otros, explotando la franquicia en todo momento de acuerdo con las directrices del citado Manuel.
- Carácter confidencial y reservado de la información y know – how comercial o técnico recibidos del FRANQUICIADOR.
- Obligación de no divulgación
- Manual: Cumplir con lo establecido en el Manuel y con las modificaciones, revisiones y adiciones hechas al mismo por el FRANQUICIADOR.
- Devolverlo al vencimiento del contrato.
- Garantizar al FRANQUICIADOR la exclusividad en el aprovisionamiento de los productos objeto de la franquicia.
- Satisfacer el precio de los PRODUCTOS en la forma y plazo que se pacte.
- Materiales publicitarios y de promoción. Utilizar, vender o distribuir únicamente los materiales publicitarios o de promoción, eslóganes u otros elementos, previamente autorizados por escrito por el FRANQUICIADOR, durante el período y propósitos fijados.
- Consultar a EL FRANQUICIADOR cualquier actividad de marketing con relación al establecimiento.
- Entrada e inspección. Permitir la entrada a EL FRANQUICIADOR en el ESTABLECIMIENTO, con la finalidad de inspeccionar el funcionamiento del local de negocio.
- Información financiera: Llevanza de libros y registros de ventas en todos los PRODUCTOS. Derecho del franquiciador a revistar los registros de el franquiciado correspondientes a las ventas de los productos.
- Quejas a los clientes: Informar al franquiciador de cualquier queja de los clientes. Cooperación en la resolución de dichas quejas.

# Contrato de franquicia

## Publicidad

- Canon de publicidad, importe, forma, tiempo y lugar de pago.
- Posibilidad de publicidad directa por el FRANQUICIADOR.

## Compras mínimas

El FRANQUICIADO se obliga a realizar al FRANQUICIADOR una cifra mínima de compras que se fija en x.

## Competencia desleal

Durante la vigencia del contrato, EL FRANQUICIADO se obliga de forma expresa a:

- No ejercer ni directa ni indirectamente actividad alguna que afecte a productos o servicios de la competencia.
- No adquirir ni directa o indirectamente participación o derecho alguno, ni prestar servicios, colaborar o ser empleado en negocios y/o empresas que se dediquen a servicios de la competencia.

## Independencia del FRANQUICIADO

La concesión de la presente franquicia no supone en ningún caso la creación de un vínculo laboral entre EL FRANQUICIADOR y el FRANQUICIADO (caso de que éste sea persona física); al contrario, la franquicia otorgada en este contrato se configura como un negocio propio del FRANQUICIADO, que éste conducirá a su propio riesgo y ventura asumiendo los resultados del mismo.

El FRANQUICIADO no está autorizado a presentarse como socio, agente o representante del FRANQUICIADOR, ni tendrá ninguna representación, expresa o tácita, para actuar en su nombre.

## Duración del contrato

El contrato de franquicia comenzará su vigencia el día de la firma del mismo, y estará en vigor por un período de x año/s.

## Contrato de franquicia

Se prorrogará automáticamente por sucesivos períodos de x año/s a partir de su vencimiento, a menos que cualquiera de las partes notifique a la otra por escrito con x meses de antelación a la fecha del vencimiento inicial o de cada período de prórroga, su deseo de no renovarlo.

### **Causas de extinción anticipada del contrato**

Son justas causas de extinción del contrato por voluntad unilateral del FRANQUICADOR, previo aviso por escrito al FRANQUICIADO, y sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que pueda corresponderle, y sin compensación para el FRANQUICIADO, las siguientes:

- El incumplimiento del franquiciado de cualquier obligación derivada del contrato.
- La disolución de la sociedad, el embargo, la solicitud de suspensión de pagos o la declaración de quiebra del franquiciado.
- Si el franquiciado cesa de llevar a cabo en cualquier momento en el establecimiento sin el precio consentimiento por escrito del franquiciador.
- Si el franquiciado no pone remedio a alguna de las siguientes infracciones durante los 10 siguientes días a la notificación por parte del franquiciado, por la que se exige remediarlas:
  - o Incapacidad de llevar el establecimiento de acuerdo con las normas de explotación contenidas en el manual en relación con la especificación de productos (incluyendo la venta de productos no autorizados), limpieza, salud e higiene.
  - o El uso de marcas comerciales o de servicio, eslóganes o material promocional o publicitario que no tengan la aprobación del franquiciador.
- Si el franquiciado se dedica a actividades prohibidas en el PACTO NOVENO, o bien revela algún secreto comercial del franquiciador.
- Si el franquiciado deliberadamente realiza declaraciones falsas y engañosas con la finalidad de obtener este Contrato.

# Contrato de franquicia

## **Solución de controversias**

Se pueden someter a algún foro territorial, o a arbitraje.

Y en prueba de conformidad, las partes firman el presente contrato por duplicado en el lugar y fecha indicado en el encabezamiento.

EL FRANQUICIADO

EL FRANQUICIADOR

# Contrato de cesión de derechos de propiedad industrial: Cesión de Patente

**Nº DE PROTOCOLO \_\_\_\_\_**

En \_\_\_\_\_, a x de xxxx, de 2xxx.

Ante mí, Don/Dña \_\_\_\_\_, Notario/a de  
DE UNA PARTE, D/Dña \_\_\_\_\_, mayor de edad, domiciliado/a  
en \_\_\_\_\_, calle nº \_\_, con D.N.I./Pasaporte/N.I.E. \_\_\_\_\_, en lo  
sucesivo, CEDENTE.

DE OTRA PARTE, D/Dña. \_\_\_\_\_, de nacionalidad española,  
casado- a/soltero-a, vecino-a de \_\_\_\_\_, domiciliado-a en \_\_\_\_\_,  
con D.N.I./Pasaporte/N.I.E. \_\_\_\_\_, en representación, según poder  
adjunto al final, de \_\_\_\_\_, constituida por tiempo indefinido  
mediante escritura pública autorizada por el Ilustre Notario/a  
D. \_\_\_\_\_, de su Protocolo \_\_\_\_\_, en fecha \_\_ de \_\_ de \_\_\_\_\_. La  
presente mercantil se ha registrado en el Registro Mercantil de  
\_\_\_\_\_, al Tomo \_\_\_\_\_, Folio \_\_\_\_\_, número \_\_\_\_\_, inscripción \_\_\_\_\_;  
su C.I.F. es \_\_\_\_\_, en lo sucesivo, ADQUIRENTE.

El/la compareciente se halla especialmente facultado/a para el  
presente acto, por acuerdo de la Junta General Extraordinaria  
de " \_\_\_\_\_", cuya Certificación de su Secretario-a se  
adjunta al final de esta Escritura, y acompañará a todas sus  
copias fotocopia autorizada de la misma.

## INTERVIENEN

El primero en su propio nombre y derecho, y el segundo en  
nombre y representación de LA ADQUIRENTE.

Les identifico por su D.N.I. antes reseñados, y tienen, a mi juicio,  
según examen, la capacidad legal necesaria para celebrar el  
presente contrato de cesión de patente, y a tal fin

# Contrato de cesión de derechos de propiedad industrial: Cesión de Patente

## MANIFIESTAN

I.- Que el CEDENTE es titular de la patente de invención de\_\_\_\_\_, inscrita en la Oficina Española de Patentes y Marcas (Identificar y adjuntar la fecha de la inscripción), según justifica mediante certificación del Registro que exhibe e que queda unida a la presente como Anexo nº 1.

II.- Que dicha patente se halla libre de cargas y responsabilidades, y no está gravada por ningún derecho u obligación.

III.- Que el/la ADQUIERENTE está interesado/a en la explotación de la patente descrita, y desea la cesión plena por parte del/la CEDENTE, sometida a las condiciones y limitaciones que se establecen en el presente contrato.

IV.- Que por todo ello, ambas partes aquí reunidas, han acordado formalizar el presente contrato de CESIÓN DE LA PATENTE citada, que se regula por las siguientes CLÁUSULAS Primera.- Objeto del contrato. El/la CEDENTE cede al/ a la ADQUIERENTE, que la acepta y adquiere, la patente descrita, para \_\_\_\_\_, con todos sus elementos, los derechos del Registro, y los demás derechos de Propiedad Industrial correspondientes.

### **Precio.**

El precio total acordado para la cesión de la patente es de \_\_\_€, los cuales el/la CEDENTE entrega a la ADQUIRENTE, en el presente acto, en forma de cheque bancario (...) del Banco, número\_\_\_, sirviendo este documento de carta de pago (Transferencia bancaria cuyo justificante adjunto...)

La suma restante (x€), será abonada por el/la ADQUIRENTE, una vez haya quedado registrada en la Oficina Española de Patentes la nueva titularidad de la patente cedida a favor del/ la ADQUIRENTE.

Los aplazamientos de las cantidades descritas se pactan sin que devenguen interés alguno a favor del/de la CEDENTE.

# Contrato de cesión de derechos de propiedad industrial: Cesión de Patente

## **Derechos de la explotación de la patente.**

A la firma del presente contrato, el/la ADQUIRENTE, asume todos los derechos y el deber de colaborar en todo lo necesario y a realizar cuantos actos fueren precisos para hacer constar el nuevo titular en la Oficina Española de Patentes y Marcas.

## **Sumisión a fuero jurisdiccional.**

Las patentes, para el caso de que surjan diferencias en cuanto a la interpretación, cumplimiento, ejecución o incumplimiento del presente contrato, se someten voluntariamente a la competencia y jurisdicción de los Juzgados y Tribunales Españoles de \_\_\_\_\_.

## **Gastos del contrato.**

Todos los impuestos, corretajes y demás gastos que se originen por la constitución, cumplimiento, extinción de este contrato, tanto judiciales como extrajudiciales serán a cargo del/de la ADQUIRENTE.

## **Régimen del contrato.**

El presente contrato tiene carácter mercantil, y se registrará por sus propias cláusulas, y en su defecto, por la legislación española contenida en el Código de Comercio, Leyes especiales, usos comerciales y el Código Civil.

Hechas las reservas y advertencias legales, en particular, y a efectos fiscales, advierto de las obligaciones y responsabilidades tributarias que incumben a ambas partes en su aspecto material, formal y sancionador, y de las consecuencias de toda índole que se pueden derivar.

Leo a los/las señores/as comparecientes la presente escritura, previa su renuncia a su derecho de hacerlo por sí, del que les advierto. La consienten y firman, conmigo, el/la Notario/a, que doy fe de todo lo precedente consignado en este documento público, extendido en \_\_\_ folios de papel timbrado por documentos notariales, de clase \_\_\_, serie \_\_\_, números \_\_\_.

EL/LA CEDENTE/A

EL/LA ADQUIRENTE.

# Modelo de compromiso de constitución de UTE

D./Dña. \_\_\_\_\_ con D.N.I.-Pasaporte nº \_\_\_\_\_, actuando en nombre propio / Nombre y representación de la empresa \_\_\_\_\_,

D./Dña. \_\_\_\_\_ con D.N.I.-Pasaporte nº \_\_\_\_\_ actuando en nombre propio / Nombre y representación de la empresa \_\_\_\_\_,

y

D./Dña. \_\_\_\_\_ con D.N.I.-Pasaporte nº \_\_\_\_\_, actuando en nombre propio / Nombre y representación de la empresa \_\_\_\_\_,

## MANIFIESTAN

- Su voluntad de constituir una Unión Temporal de Empresas (UTE) comprometiéndose, en caso de resultar adjudicatarios del contrato cuyo objeto es \_\_\_\_\_, a formalizar la constitución de dicha UTE en escritura pública.

- Que la participación que cada empresa ostentará en la Unión Temporal de Empresas será la siguiente (expresada en porcentaje):

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- Que, a los efectos mencionados, designan como representante único de dicha Unión Temporal de Empresas a d./Dña. \_\_\_\_\_, con D.N.I. número \_\_\_\_\_.

- Que igualmente designan como domicilio único y válido para las notificaciones que les curse la administración el siguiente:

C/ \_\_\_\_\_ Nº \_\_ piso/puerta \_\_\_\_  
C.P. \_\_\_\_\_ Localidad \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

En \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

(firma de los representantes legales de todos los integrantes de la UTE)

Fdo. \_\_\_\_\_ Fdo. \_\_\_\_\_ Fdo. \_\_\_\_\_

# Estatutos de constitución de UTE

## TITULO I

DENOMINACIÓN, OBJETO, DOMICILIO, COMIENZO Y DURACIÓN DE LA UNIÓN TEMPORAL.

### ARTÍCULO 1.- DENOMINACIÓN

La unión Temporal se denominará "XXXXXXXXXXXXXXXXX UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS, LEY 18/1982", abreviadamente "XXXXXX U.T.E."

### ARTICULO 2.- OBJETO

Constituye el objeto de esta Unión Temporal las obras necesarias para la "\_\_\_\_\_".

El objeto se refiere a las obras señaladas y a todas las accesorias o complementarias del objeto principal.

(Se ha de añadir una memoria a continuación donde se detalle el objeto y cómo se va a llevar a cabo)

### ARTICULO 3.- DOMICILIO FISCAL

El domicilio de la Unión Temporal se establecerá en \_\_\_\_\_,c/ xxxx nº x, xxxxx, pudiendo abrir toda clase de dependencias, en cualquier población que se estime conveniente además de en la obra que constituye su objetivo.

### ARTICULO 4.- COMIENZO DE SUS OPERACIONES

La Unión Temporal inicia su actuación propia, para el objeto arriba indicado, en la fecha de su constitución.

### ARTÍCULO 5.- DURACIÓN.

La duración de la Unión Temporal será la de todo el tiempo que transcurra desde el momento del comienzo de operaciones hasta que, por estar ejecutados total y definitivamente los trabajos necesarios para la conclusión de la obra, se liquiden definitivamente y sin reserva alguna todas las cuestiones diferencias y litigios entre las empresas y las obligaciones con la

## Estatutos de constitución de UTE

entidad contratante o con terceros. En todo caso, la duración de la Unión Temporal estará limitada a xx años (por ley 25), salvo que contingencias especiales obliguen a prorrogar la Unión, de acuerdo con lo establecido en el apartado c) del artículo 8º de la Ley 18/1982.

### TITULO II

#### ÓRGANOS DE LA UNIÓN GERENCIA

##### ARTÍCULO 6.- COMITÉ DE GERENCIA

Como órgano supremo para llevar la dirección de la obra se constituirá un COMITÉ DE GERENCIA que estará formado por dos miembros de cada Empresa. Cada miembro lo integrará la persona titular o suplente designada por cada una de las Empresas constituyentes.

El Comité de Gerencia se Constituirá cuando asistan todos sus miembros, titulares o suplentes.

EL COMITÉ se reunirá siempre que sea necesario para la buena marcha de las obras, a petición de cualquiera de sus miembros, en un plazo máximo de cinco días desde la petición, y como mínimo, una vez al mes. De cada reunión se levantará el acta correspondiente, que será firmada por los asistentes.

Además de todas las cuestiones de carácter general (organización, control y administración de la obra, altas y bajas de personal calificado, movimiento de fondos y equipos, etc.), serán de exclusiva competencia del COMITÉ las directrices de las relaciones con la propiedad de la obra, que serán canalizadas normalmente a través de las personas de la Unión o de las Empresas que el COMITÉ designe, las cuales deberían tener puntualmente informado a éste.

Los miembros del COMITÉ DE GERENCIA no tendrán asignada retribución alguna de la Unión Temporal por percibir sus sueldos de las Empresas respectivas.

## Estatutos de constitución de UTE

### ARTÍCULO 7.- COMPETENCIA DEL COMITÉ DE GERENCIA.

Serán misiones específicas del COMITÉ DE GERENCIA: El Gobierno, dirección y control de la ejecución de las obras, incluyéndose entre ellas las que con carácter enunciativo y no limitativo se detallan a continuación:

- La aprobación de los planes de trabajo que proponga la Jefatura de la Obra/servicio/ suministro.
- Decidir la adquisición o el alquiler de la maquinaria/material importante necesaria para cumplir el plan de trabajo, así como las subcontrataciones.
- Autorizar la incorporación a la obra/servicio/suministro o a la oficina de proyectos o a la Unidad de Calidad del personal técnico o administrativo de las Empresas que la marcha de la misma requiera.
- La aprobación de las aportaciones de fondos que deben realizarse por parte de las Empresas en las fechas provistas.
- La realización de las operaciones financieras de la Unión que fueran necesarias.
- Requerir la documentación que estimen conveniente y las medidas necesarias para controlar la buena marcha técnica y administrativa de la obra, y con ello estar en disposición de aclarar la situación de la misma a las Empresas cuando lo requieran.
  - Dirigir las relaciones de la Unión con la Propiedad de la obra/ del servicio y con otros Organismos, Sociedades o personas con los que haya que relacionarse oficialmente.
  - Ayudar al Gerente de la Unión para que pueda activar las gestiones de todos los asuntos que la obra interese al COMITÉ.
  - Aprobar los Balances de la Unión y el resultado de cada ejercicio y decidir cuando deben distribuirse los resultados y hacerse efectivos.

### ARTÍCULO 8.- FORMA DE TOMAR ACUERDOS.

La presentación de cada Empresa dispondrá de un voto y los acuerdos se tomarán por unanimidad. En caso de que no exista coincidencia de criterios, el COMITÉ DE GERENCIA elevará la cuestión a las Direcciones de las Empresas para su resolución.

## Estatutos de constitución de UTE

De no conseguirse esta resolución se recurrirá al arbitraje previsto en el Artículo veintiséis de estos Estatutos, sin perjuicio de adoptar con carácter provisional, las medidas que el caso pueda requerir. El GERENTE de la Unión asistirá a las reuniones del COMITÉ DE GERENCIA, con voz pero sin voto.

### ARTÍCULO 9.- GERENTE ÚNICO. DESIGNACIÓN Y FACULTADES

El Gerente único de la Unión es designado por el Comité, y de conformidad con el apartado e) 6. del artículo 8 de la Ley 18/1.982 queda nombrado para dicho cargo a XXXXX, con C.I.F./ N.I.F. nº X-xxxxx, y con domicilio en Madrid, calle xxxxxx.

EL GERENTE, será responsable de la Unión ante el COMITÉ DE GERENCIA, y representará a la Unión, frente a la Propiedad y Terceros, a cuyo fin se faculta expresamente al GERENTE de la Unión Temporal para ejercitar las siguientes facultades:

(A libre elección, pero han de ser facultades amplias para actuar como interlocutor ante la Administración contratante)

#### 1.- DISPONER DE CUENTAS.

Firmar y adquirir cheques, comprar y vender moneda extranjera, ordenar transferencias, giros y órdenes de pago y, en cualquier forma, retirar cantidades de las cuentas corrientes, cuentas de crédito, cuentas y cartillas de ahorro, imposiciones a plazo y de cualquier otra clase, de Bancos oficiales o privados, incluso el Banco de España, Cajas de Ahorro y demás entidades de crédito o financieras.

#### 2.- ACEPTAR Y DOMICILIAR PAGOS.

Aceptar y domiciliar pagos, recibos, letras de cambio, pagarés y demás efectos de comercio en las cuentas de cualquier clase abiertas en Bancos oficiales o privados, incluso el Banco de España, Caja de Ahorro y demás entidades de crédito o financieras.

## Estatutos de constitución de UTE

### 3.- CONTRATAR CREDITOS Y PRÉSTAMOS.

Concertar créditos, préstamos y descuentos financieros, con o sin garantía de certificaciones o facturas de obra y servicios realizados, con Bancos oficiales o privados, incluso el Banco de España, Cajas de Ahorro y demás entidades de crédito o financieras, fijando el interés, plazos, comisión, pactos y condiciones que libremente estipule. Percibir y devolver en todo o en parte el importe de tales préstamos o créditos. Posponer, dividir y modificar condiciones resolutorias. Modificar, prorrogar y cancelar total o parcialmente los referidos créditos o préstamos y las garantías prestadas en virtud de ellos y como medio de instrumentación firmar las correspondientes pólizas o contratos y aceptar, librar o endosar, en su caso, letras de cambio y demás documentación que fuera necesaria.

Solicitar, contratar, modificar y cancelar la apertura de cartas de crédito simples o documentarias, de cualquier tipo.

### 4.- LIBRAR Y NEGOCIAR EFECTOS COMERCIALES.

Librar, girar, negociar, endosar y cobrar letras de cambio, libranzas, cartas-órdenes y pagarés y cobrar talones y cheques bancarios. Formular letras de resaca y requerir protestos o intervención de los mencionados efectos comerciales.

### 5.- PAGAR.

Proceder al pago de cualesquiera cantidades que se adeuden y exigir los recibos, cartas de pago y resguardos oportunos.

### 6.- ABRIR Y CANCELAR CUENTAS.

Abrir y cancelar toda clase de cuentas corrientes, cuentas o cartillas de ahorro e imposiciones a plazo, en los Bancos oficiales o privados, incluso en el Banco de España, Cajas de Ahorros y demás entidades de Crédito o financieras. Contratar y cancelar cajas de seguridad en bancos y demás instituciones financieras.

## Estatutos de constitución de UTE

### 7.- EFECTUAR INGRESOS.

Efectuar ingresos en cuentas corrientes, cuentas de crédito, cuentas de ahorro, imposiciones a plazo, o cuentas de cualquier otra clase.

### 8.- COBRAR.

Cobrar los créditos, cualesquiera que sea su importe, origen o naturaleza, contra el Estado, Comunidades y Organismos Autónomos, Diputaciones, Ayuntamientos o Mancomunidades de éstos y cualquier otra entidad o persona, física o jurídica, pública o privada, firmando los oportunos recibos o cartas de pago, totales o de cantidades entregadas a cuenta, así como recibir las cantidades en concepto de anticipos reintegrables.

### 9.- INSTAR ACTAS NOTARIALES.

Instar actas notariales de todas clases. Promover expedientes de dominio, de reanudación de tracto y de liberación y cargas. Hacer, aceptar y contestar notificaciones y requerimientos notariales. Formalizar escrituras sobre aclaraciones, rectificaciones o subsanación de errores.

### 10.- ENDOSAR CERTIFICACIONES

Endosar o pignorar a favor de Bancos oficiales o privados, incluso el Banco de España, Cajas de Ahorro y demás entidades de crédito o financieras, certificaciones de obras o servicios realizados y que deban percibirse del Estado, Comunidades u Organismos Autónomos, Diputaciones, Ayuntamientos o Mancomunidades de éstos, o de cualquier otra entidad pública o privada.

### 11.- CONTRATAR OBRAS, SERVICIOS Y VENTA DE SUMINISTROS

Celebrar contratos, cederlos, modificarlos y rescindirlos, con cualquier persona, sea física o jurídica, pública o privada, Estado, Comunidades y Organismos Autónomos, Diputaciones, Ayuntamientos o Mancomunidades de éstos, siempre que los mencionados contratos tengan por objeto la ejecución de toda clase de obras, servicios, suministros, concesiones, arrendamientos y conciertos administrativos. Aceptar toda clase de adjudicaciones efectuadas a favor de las entidades poderdantes.

## Estatutos de constitución de UTE

Negociar, pactar y convenir precios contradictorios, reformados o adicionales.

### 12.- INSTAR LIQUIDACIONES DEFINITIVAS

Instar la liquidación definitiva de los contratos.

### 13.- COMPRAR Y SUBCONTRATAR

Contratar, modificar y rescindir la adquisición y suministro de materiales o instalaciones y prestación de servicios. Contratar, subcontratar, modificar y rescindir la ejecución de unidades de obra o parte de ellas y la prestación de servicios. Fijar las condiciones, precio, forma de pago y demás pactos que libremente estipule.

### 14.- CONTRATAR SUMINISTROS

Contratar el suministro y acometidas de electricidad, agua y cualquier otro servicio necesario con las compañías suministradoras.

### 15.- CONSTITUIR Y CANCELAR DEPOSITOS

Constituir en la Caja General de Depósitos y en todas sus Delegaciones, así como en cualquier otro Centro, Organismo, Ministerio, Oficina o Dependencia del Estado, Comunidad Autónoma, Diputación o Provincia, Municipio, Mancomunidades de éstos, Banco, entidades públicas o privadas, incluso particulares, toda clase de fianzas, depósitos provisionales y definitivos, efectuados en metálico, valores, avales, créditos reconocidos o de cualquier otra forma, en garantía de contratos, ofertas o licitaciones. Sustituir los títulos que fueren amortizados por otros cualesquiera. Percibiendo el importe de los cupones de dichos títulos. Solicitar la devolución de avales, fianzas y depósitos provisionales y definitivos, retirando tanto el metálico como los avales, fianzas y valores depositados y percibiendo los intereses que dichas garantías o el depósito produzca, y cancelar en su caso y firmar resguardos, recibos, libramientos y cuantos documentos públicos o privados fueren pertinentes en cada caso.

## Estatutos de constitución de UTE

### 16.- SEGUROS

Contratar, modificar, rescatar, pignorar, rescindir y liquidar seguros de todas clases, firmando las pólizas y contratos con la Compañía Aseguradora en las condiciones que estime convenientes, percibir de las entidades aseguradoras, las indemnizaciones a que hubiere lugar.

### 17.- LIBRAR CERTIFICACIONES

Librar relaciones valoradas y certificaciones de obras y servicios realizados.

### 18.- COMPRAVENTA DE VEHICULOS Y MUEBLES

Comprar, vender, retraer, permutar y por cualquier otro título adquirir o enajenar pura o condicionalmente con el precio aplazado, confesado o al contado, toda clase de bienes muebles y vehículos de tránsito rodado, sin excepción. Satisfacer o percibir, en su caso, el precio de las adquisiciones o enajenaciones. Constituir o aceptar las hipotecas mobiliarias y condición resolutoria expresa sobre dichos muebles o vehículos, y en el supuesto de venta, aceptar cualesquier otra clase de garantías que pudieran constituirse para afianzar el precio aplazado de las enajenaciones de los mencionados muebles o vehículos.

Determinar por si mismo, libremente y sin restricción ni limitación alguna las condiciones bajo las que deban realizarse las adquisiciones, enajenaciones y permutas de referencia, y a los expresados fines realizar ante las Jefaturas de Tráfico, Delegaciones de Hacienda, Ayuntamientos, Aduanas y demás Organismos públicos y privados, sin excepción, toda clase de tramites, formalidades y actos, firmando cuantos documentos se requieran a estos efectos.

### 19.- SOLICITAR Y CONFORMAR EXTRACTOS

Solicitar y conformar extractos de cuenta de Bancos, oficiales o privados, incluso el Banco de España, Caja de Ahorro, y demás entidades de crédito o financieras.

## Estatutos de constitución de UTE

### 20.- SUSCRIBIR CORRESPONDENCIA

Suscribir correspondencia postal, telegráfica o de cualquier otro género.

### 21.- RECIBIR CORRESPONDENCIA

Retirar y recibir toda clase de correspondencia, pliegos de valores declarados, giros y paquetes de las oficinas de Correos. Retirar de aduanas y empresas de transporte y ferrocarril, mercancías, paquetes, sobres o cualquier otro envío, haciendo cuando proceda las reclamaciones oportunas.

### 22.- CONTRATACION LABORAL

Contratar, modificar, prorrogar y rescindir contratos laborales, fijando con el personal las condiciones económicas de trabajo y de cualquier otra clase, que estime conveniente. Suscribir los contratos laborales correspondientes, incoar expedientes y adoptar medidas disciplinarias.

### 23.- OPERACIONES DE LEASING

Celebrar contratos, cederlos, modificarlos y rescindirlos, con cualquier persona, sea física o jurídica, pública o privada, siempre que tales contratos tengan por objeto la realización de operaciones de leasing, tanto mobiliario como inmobiliario.

### 24.- REPRESENTACION

Comparecer ante Centros, Organismos, Autoridades, Delegaciones, Comités, Juntas, Jurados, Comisiones, Comunidades de bienes, entidades de todas clases y ante ellos, firmar y seguir cuantos expedientes, escritos, instancias, solicitudes y documentos sean necesarios.

### 25.- REPRESENTACION JUDICIAL

Las facultades que se expresan en los siguientes apartados I al V inclusive, se confieren para contratos, documentos, asuntos judiciales y extrajudiciales y actos en que intervenga el apoderado, cualesquiera que sea su cuantía.

## Estatutos de constitución de UTE

I.- Representar en juicio, cualesquiera que sea su naturaleza o cuantía ante Centros, Organismos, Estado, personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, Comunidades y Organismos Autónomos, Diputaciones, Ayuntamientos o Mancomunidades de éstos, Juzgados, Tribunales, Fiscalías y en general, ante cualquier otro órgano jurisdiccional y en ellos instar, seguir y terminar como actor, demandado o en cualquier otro concepto, toda clase de expedientes, actos de conciliación, juicios y procedimientos civiles, penales, administrativos, económico-administrativos, contencioso administrativo, gubernativos y fiscales de todos los grados, jurisdicciones o instancias. Elevar peticiones y ejercer acciones y excepciones en cualesquiera procedimientos, trámites y recursos, incluso el de casación, amparo constitucional, y demás extraordinarios.

Prestar cuando se requiera confesión judicial o interrogatorio de partes, ratificación personal y absolver posiciones y en general, realizar cuantas actuaciones judiciales y extrajudiciales sean complementarias del procedimiento de que se trate.

II.- Interponer toda clase de recursos que procedan, contra acuerdos de órganos o entes del Estado, Comunidades Autónomas, Provincias, Diputaciones, Ayuntamientos y Mancomunidades de éstos, o Corporaciones u Organismos, públicos o privados, que lesionen intereses de la Entidad poderdante, o que, de cualquier modo, vulneren o puedan vulnerar sus derechos en razón de licitaciones o contratos de cualquier clase en que haya intervenido o se propongan intervenir, prestando cuantas declaraciones y otorgando cuantos documentos requiera el ejercicio de tales facultades.

III.- Transigir judicial o extrajudicialmente, toda clase de asuntos y diferencias, y desistir de acciones y recursos, bajo las condiciones, pactos y obligaciones que considere procedentes.

## Estatutos de constitución de UTE

IV.- Concordar, transigir y comprometer todos los créditos, derechos y acciones, controversias y diferencias, sometiendo su resolución al juicio de árbitros. Otorgar la escritura correspondiente designando los árbitros, fijando las cuestiones sometidas a su resolución en los términos y condiciones que estimare conveniente. Aceptar el laudo que se dicte o interponer los recursos legales y, en general, realizar y otorgar cuanto permita la legislación vigente.

V.- Intervenir y asistir con voz y voto en las Juntas que se celebren en méritos de expedientes de suspensión de pagos, quiebras y concursos de acreedores. Aprobar o impugnar créditos y su graduación, aceptara o rechazar las proposiciones del deudor y las garantías ofrecidas en seguridad de créditos. Nombrar y aceptar cargos de síndicos y administradores y designar vocales de organismos de conciliación. Hacer o rechazar los convenios que proponga el deudor. Ejercer cargos con todas las obligaciones inherentes a los mismos, y para todo lo expuesto ejercitar las acciones y derechos que le asistan, así como las facultades concedidas a los acreedores por la Ley.

### 26.- RELACIONES LABORALES

Abrir Centros de Trabajo. Realizar ante el Ministerio de Trabajo, Dependencias de la Seguridad Social, Oficinas de Empleo, Sindicatos y demás organismos, toda clase de trámites, actuaciones y diligencias, presentando y firmando cuantos actos, escritos, instancias y documentos sean necesarios. Actuar ante la Inspección de Trabajo en cualquier expediente o procedimiento seguido por o ante la misma.

### 27.- ARRENDAR INMUEBLES

En calidad de arrendatario contratar el arrendamiento de toda clase de inmuebles, incluso si el arrendamiento es inscribible en el Registro de la Propiedad, así como prorrogar, ceder, modificar, denunciar y rescindir los correspondientes contratos.

## Estatutos de constitución de UTE

### 28.- PROCEDIMIENTOS LABORALES.

La facultad que se expresa en el siguiente apartado se confiere para cuantos asuntos judiciales y extrajudiciales y actos de ámbito laboral en que intervenga el apoderado cualquiera que sea su cuantía.

Comparecer ante los Juzgados de lo Social, Tribunales Superiores de Justicia, Audiencia Nacional, Tribunal Supremo o cualquier órgano administrativo o jurisdiccional en material laboral. Celebrar actos de conciliación con avenencia o sin ella. Transigir cuestiones o diferencias, presentar instancias, documentos y escritos como actor o demandado, apoderándole expresamente para absolver posiciones y cuantas otras facultades crea conveniente.

### 29.- APODERAR ABOGADOS Y PROCURADORES

Otorgar poderes a Abogados y Procuradores, con las facultades de poder general para pleitos o procesalmente especiales que considere, con facultades incluso de sustitución y revocar estos cuando lo crea oportuno y necesario, todo ello con sujeción a lo previsto en la presente Disposición 9ª, así como conceder poder especial a los mismos para renunciar, transaccionar, transigir, desistir, allanarse, someterse a arbitraje y solicitar el sobreseimiento del proceso conforme a lo previsto en el art. 25.2 y 414.2 de la L.E.C.1/2.000.

### 30.- OTORGAR DOCUMENTOS

A los fines de las relacionadas facultades, podrá otorgar cuantos documentos públicos o privados estime convenientes, en los términos y con las cláusulas, condiciones, y reservas que considere procedentes, todo ello con sujeción a lo previsto en la presente Disposición respecto del ejercicio de las facultades al Gerente conferidas.

# Estatutos de constitución de UTE

## TÍTULO III

### PARTICIPACIÓN Y APORTACIONES

#### ARTÍCULO 10.- CUOTAS DE PARTICIPACIÓN

La participación de cada una de las Empresas en todos los derechos y obligaciones de la Unión es el siguiente:

PRIMERA EMPRESA.....	x%
SEGUNDA EMPRESA-.....	x%

Por consiguiente, cada Sociedad o miembro deberá aportar en la proporción indicada el numerario, fianzas y fondos operativos en igual proporción en los beneficios o pérdidas que resulten.

Se fija un fondo operativo mínimo de XXXX EUROS (XXX.-€) que facilitarán las Empresas en proporción a su participación.

#### ARTÍCULO 11 .- RÉGIMEN ECONÓMICO DE LA UNIÓN

La Unión se regirá por un sistema de ingresos y gastos: Constituyen los primeros, los anticipos que faciliten las Empresas, el importe de las certificaciones de obra y cualquier otra cantidad recibida de terceros, y en cuanto a los gastos, los que se precisen efectuar para el desarrollo de la U.T.E.

Se procurará que las obras se financien con el capital operativo y el cobro de certificaciones no recurriendo a solicitar aportaciones de fondos complementarios de las Empresas más que en el caso de que o se puedan cubrir las necesidades de Tesorería con los medios anteriores.

La Unión abrirá una cuenta corriente bancaria principal, mancomunada a nombre de las Empresas que constituyen la Unión, de la que se podrá disponer con la firma conjunta de los representantes autorizados de cada una de las Empresas o de la(s) persona(s) en quien deleguen. En la expresada cuenta se ingresará el importe de los anticipos de fondos que efectúen las Empresas, de las certificaciones de obra y las demás cantidades que perciba la Unión por cualquier concepto.

## Estatutos de constitución de UTE

Todos los pagos que efectúe la Unión, incluso los que corresponda efectuar a las Empresas Asociadas por cualquier concepto, deberán ser autorizados por los representantes de las Empresas o de la(s) persona(s) en quien deleguen, y se harán también con cargo a dicha cuenta, bien directamente o a través de otras cuentas conjuntas que el COMITÉ DE GERENCIA pueda estimar conveniente abrir, y que se nutrirán por transferencia de fondos de la cuenta principal.

Para hacer frente a los gastos iniciales de la Unión, cada una de las Empresas se obliga a ingresar en la cuenta antes señalada y con el plazo de QUINCE DÍAS, contados desde el acuerdo del COMITÉ DE GERENCIA al respecto, su parte correspondiente en el fondo operativo fijado en el artículo diez.

En el caso de que sea necesario solicitar de las Empresas aportaciones de fondos, se procederá de la siguiente forma:

La Oficina administrativa de la obra confeccionará una petición de fondos con detalle de sus necesidades que será tramitada y enviada a las Empresas por el Gerente, con conocimiento del COMITÉ DE GERENCIA, y en la que se indicará la fecha en que deben estar situados los fondos en su cuenta corriente y la cantidad a transferir por cada Empresa. El plazo entre la fecha de petición y la fecha en que los fondos deben estar a disposición de la Unión no será inferior a QUINCE DÍAS. Las empresas ingresarán estas cantidades en la cuenta corriente de la Unión.

En el supuesto de que, excepcionalmente, una Empresa se demore en hacer alguno de estos ingresos de fondos, deberá abonar a la otra, durante el período de demora, un interés del XXXX (X%) anual sobre las cantidades no ingresadas, quedando en suspenso todos los derechos, incluso el de percibir cantidad alguna por su disolución o cualquier otro concepto hasta su regulación.

Los ingresos de fondos, así como los reembolsos de éstos, o los eventuales anticipos a cuenta de beneficios, se harán siempre simultáneamente.

## Estatutos de constitución de UTE

En caso de que durante el período de duración de la Unión Temporal existan disponibilidades en su tesorería, una vez abonadas a las empresas miembros las cantidades que acrediten de la Unión Temporal, por servicios, personal, suministros, alquileres, etc., estas disponibilidades deberán ser empleadas, para el reembolso de los pagos y adelantos efectuados por las Empresas.

Después del reembolso total de estas sumas, y, en el caso de excedente de disponibilidades sobre las necesidades de tesorería de las obras, podrá efectuarse un reparto provisional, si así lo acuerda unánimemente el Comité de Gerencia, teniendo en todo caso las cantidades así recibidas la condición de entregas a cuenta debiendo ser reintegradas a la Unión siempre que así lo acuerde el Comité.

Las empresas miembro no emplearán dinero, propiedades o créditos de la Unión Temporal con fines distintos al común. Asimismo, las partes no extenderán, aceptarán, endosarán o negociarán letras de cambio, pagarés, cartas-ordenes, cheques u otros efectos de giro y de comercio en nombre de la Unión Temporal.

No se permitirá que cualquiera de las propiedades de la Unión Temporal o los intereses relacionados con la misma, sean dedicados a aliviar las cargas particulares de las Empresas que la integran

### ARTÍCULO 12.- MAQUINARIA, ENSERES Y MEDIOS AUXILIARES.

La maquinaria y medios auxiliares que precise la obra podrán ser alquilados a las Empresas, siempre que éstas los tengan disponibles, ser adquiridos a terceros, o adquiridos por la Unión.

A propuesta del Gerente se expondrá al COMITÉ la relación de maquinaria y medios auxiliares necesarios, indicando la fecha en que deben incorporarse. El COMITÉ decidirá si se alquila a las Empresas, se alquila a terceros o se compra.

## Estatutos de constitución de UTE

Se llevarán partes diarios del funcionamiento o incidencias de las maquinas.

La obra notificará con diez días de antelación al propietario, la fecha en que la máquina quede disponible y deje de devengar tasas.

La maquinaria tendrá que llegar a la obra en perfecto estado y condiciones de trabajo, dejándolas a su terminación en igual estado y efectuando, a cargo del propietario de la maquinaria, salvo excepciones previamente acordadas por el COMITÉ DE GERENCIA, las reparaciones que a tal fin fueran precisas.

La mano de obra de los maquinistas, gastos de mantenimiento, pequeñas reparaciones, piezas de desgaste y las averías derivadas de una mala utilización de la maquinaria, serán a cargo de la Unión Temporal. El transporte de la maquinaria será por cuenta de la Unión Temporal.

A los enseres y medios auxiliares, aportados por la Empresa asociadas tales como andamios, tuberías, casetas, mobiliario, etc., se les aplicará el tanto por ciento que se decida en Comité de Gerencia por tasas de alquiler sobre su coste , que será dado previamente por el suministrador. En cualquier caso, este material tiene que llegar a obra en perfecto estado y condiciones de trabajo inmediato.

Las bajas por pérdidas o inutilizaciones que se produzcan en maquinaria, enseres y medios auxiliares, serán abonados por la obra a la Empresa propietaria al valor admitido como computable. El transporte a obra y devolución a la Empresa propietaria será de cuenta de la Unión, en las condiciones que establezca el COMITÉ DE GERENCIA.

A la terminación de la obra se determinará por el COMITÉ DE GERENCIA, el valor residual de la maquinaria, medios auxiliares y demás elementos o bienes adquiridos con cargo a efectos de su posible adjudicación a cualquiera de las Empresas o venta a terceros.

## Estatutos de constitución de UTE

Si existiera la posibilidad de efectuar lotes con la maquinaria y elementos, con valores iguales cada uno y las Empresas hubieran manifestado su deseo de quedárselos en propiedad, se adjudicarán a las Empresas.

Si ninguna de las Empresas mostrara su deseo de quedarse definitivamente con las máquinas o elementos en venta, se procurará cederlos a terceros al menos por el valor residual fijado. Las Empresas tendrán derecho de tanteo frente a terceros para la compra de activos de la Unión.

### TÍTULO IV

SOLIDARIDAD, OBLIGACIONES FINANCIERAS, BENEFICIOS Y OBLIGACIONES CONTABLES.

#### ARTÍCULO 13.- SOLIDARIDAD

Frente a la propiedad de las obras y a terceros, las Empresas coaligadas quedarán solidaria e ilimitadamente obligadas por las operaciones en beneficio del común sin perjuicio del derecho de repetición inherente a cada una de ellas, proporcionalmente a su participación en la Unión.

Las Sociedades otorgarán, en la forma que determine el COMITÉ DE GERENCIA, los poderes necesarios para el mejor cumplimiento de los fines de la Unión y prestarán a la misma el concurso y apoyo preciso.

#### ARTÍCULO 14.- OBLIGACIONES FINANCIERAS Y OTRAS CARGAS

Los gastos de la Unión comprenden todos los que corresponden a la obra propiamente dicha, y entre, otros, los siguientes:

(...)

## Estatutos de constitución de UTE

### ARTÍCULO 15.- OBLIGACIONES CONTABLES

La Unión establecerá un sistema de contabilidad completamente independiente del que llevan las empresas que lo componen, que permitan conocer, en todo momento, la situación económico-financiera de la misma.

El plan contable tendrá dos cuentas representativas, las cuales comprenderán las contribuciones que hacen las empresas asociadas, dinerarias o en bienes, personal o servicios (suplidos), al fondo de operaciones para hacer frente a los gastos correspondientes.

Las empresas llevarán en sus contabilidades las cuentas perfectamente diferenciadas, que reflejan sus relaciones con la Unión. Cada una de las empresas puede examinar por sí misma y por medio de las personas naturales y jurídicas que designen la contabilidad y todos los documentos de la Unión.

### ARTÍCULO 16.- DISPONIBILIDADES DETERMINACIÓN DE BENEFICIOS E IMPUTACIÓN DE RESULTADOS.

En caso de que durante el período de la Unión existan disponibilidades en su teoría, una vez abonadas a los Empresarios Asociados las cantidades que acrediten de la Unión por suministros, alquileres, etc., éstas disponibilidades podrán ser empleadas, si así lo acuerda el COMITÉ DE GERENCIA, para el reembolso de los pagos y adelantos efectuados por las Empresas.

En todo caso, no se procederá a efectuar reembolso, alguno, hasta que no esté suficientemente asegurada la financiación de las obras que constituyen el objeto de la Unión, estimada a juicio del COMITÉ DE GERENCIA.

## Estatutos de constitución de UTE

Los beneficios serán provisionalmente al final de cada ejercicio y sólo serán definitivos cuando se haya procedido a la ejecución total de las obras objeto de la U.T.E., hasta entonces, toda cantidad que hubiera sido distribuida por tal concepto, será considerada anticipo o entrega a cuenta, quedando la Empresa respectiva obligada a las devoluciones a que hubiere lugar.

Los resultados de la U.T.E. serán imputados a cada una de las EMPRESAS miembros en proporción a su participación en la U.T.E. en el ejercicio en que las cuentas sean aprobadas.

### ARTÍCULO 17.- EJERCICIOS ECONÓMICOS

Los ejercicios económicos serán anuales y coincidirán con el año natural, a excepción del primero que comenzará el día de la constitución de la Unión y terminará el 31 de diciembre del mismo año. La Unión Temporal llevará una contabilidad propia, adaptada a las normas de plan contabilidad y diferencia de las empresas miembros.

Las cuentas de cada ejercicio deberán quedar cerradas por el Gerente y presentadas al COMITÉ DE GERENCIA para su aprobación si procede, dentro de los dos meses inmediatos siguientes al cierre de cada ejercicio, acompañadas a los desgloses y detalles suficientes para una completa comprensión, sin perjuicio de la facultad del Comité y/o de cualquiera de sus vocales de recabar del Gerente toda la información complementaria que le parezca conveniente y de comprobar o hacer comprobar los extremos documentales y contables que le parezca oportuno. El COMITÉ DE GERENCIA deberá en el plazo de un mes adoptar la decisión que corresponda sobre la aprobación o no de las cuentas y la imputación o aplicación de resultados. En caso de no aprobación el propio Comité someterá las cuentas al informe de un Censor Jurado de Cuentas designado por el mismo Comité o, en caso de desacuerdo, por el Presidente del Colegio correspondiente, cuyo dictamen será vinculante para las Empresas miembros.

## Estatutos de constitución de UTE

El Gerente presentará al COMITÉ DE GERENCIA un balance y una cuenta de pérdidas y ganancias con carácter, según formato adecuado a la legislación vigente, que permita conocer en todo momento la situación financiera y económica de la Unión.

El Gerente tendrá además, permanentemente a disposición los vocales del Comité de Gerencia la responsabilidad y todos los documentos justificativos de las operaciones realizadas, que podrán ser examinadas sin traba alguna.

### ARTÍCULO 18.- ABONO A LAS EMPRESAS DE LOS GASTOS Y SUPLIDOS.

Mensualmente las Empresas facturarán a la Unión los gastos y los cargos originados por los suplidos a la Unión (personal, maquinaria, etc.). la Unión deberá abonarlos en un plazo no superior a noventa días (90 días). En caso de que la factura contuviera partidas erróneas o improcedentes se abonarán solamente las que sean correctas, procediéndose al pago del resto una vez corregido el error, incorporándose dicha corrección a otra factura mensual. La conformidad tendrá lugar dentro de los veinte días siguientes a la fecha de entrada.

## TITULO V

### EXTINCIÓN DE LA UNION TEMPORAL

#### ARTÍCULO 19.- CAUSAS DE EXTINCIÓN

La Unión Temporal se extingue por las siguientes causas:

- Por la terminación de la obra para la que fue constituida la Unión Temporal.
- Por la resolución del contrato de ejecución de objeto de la Unión Temporal.
- Por la imposibilidad física o jurídica de realizar obra objeto de la Unión Temporal.
- Por la quiebra. Suspensión de pagos y liquidación judicial o amistosa de la totalidad de las Empresas miembros de la Unión.

## Estatutos de constitución de UTE

La extinción de la Unión Temporal no afectará a la responsabilidad solidaria de los miembros de la misma hasta la total liquidación de los derechos y obligaciones con terceros.

### ARTÍCULO 20.- CAUSAS DE RESCISIÓN PARCIAL

Serán causas de rescisión parcial de la Unión Temporal, en cuanto alguno o algunos de los miembros que la integran, subsistiendo la misma respecto a los restantes:

La quiebra, presentación en suspensión de pagos y liquidación judicial o amistosa de alguno o algunos de los miembros de la Unión.

El incumplimiento por cualquiera de las Empresas miembros de la Unión de las normas previstas en estos Estatutos, y parcialmente, la falta de aportación del dinero, equipos u otros bienes, a que estuviesen obligadas las Empresas, cuando siendo requeridas para ello dejasen de hacerlo en los términos previstos en estos estatutos.

En dichos casos de rescisión parcial, la Empresa quedará excluida de la Unión, pero responderá proporcionalmente de las pérdidas que se produzcan, tanto de la originada hasta el momento de la exclusión, como de las que resulten a la total extinción de la Unión.

En estos mismos casos, concluida o resuelta la obra y comenzado el período de liquidación, la Empresa o Empresas que hubieran asumido los derechos y obligaciones de la Unión hasta el momento de dicha extinción deberán realizar todos los cobros que corresponda a la Unión y abonar a la Empresa excluida una cantidad igual a la aportación hecha por ésta, deducida la parte proporcional de pérdida que le corresponda conforme a lo expuesto más arriba. En el caso de que la pérdida que haya de cargarse a la Empresa excluida exceda de su aportación a la Unión, aquella deberá abonar en el plazo de 30 días el exceso a las

## Estatutos de constitución de UTE

Empresas que hayan continuado en la ejecución de la obra hasta el final de la misma, que son las únicas que tendrán derecho a los beneficios, si los hubiere, desde el momento en que quedó excluida la Empresa incumplidora.

Asimismo se producirán los siguientes efectos adicionales, de modo automático: a).- La otra empresa podrá excluirla de toda participación futura en la Unión Temporal, haciéndose cargo de su participación; b).- Continuar la otra empresa la ejecución de los trabajos sola o con nuevas Empresas a su elección, vinculando sus decisiones a la incumplidora; c).- Devolución inmediata por la incumplidora de cualquier fondo por ella retirado de la Unión en concepto de anticipo o beneficio provisional; d).- La Empresa incurso en causa de incumplimiento quedará excluida del Comité de Gerencia, que se constituirá en adelante con los representantes de la otra empresa asociada, quedando al tiempo obligada a concurrir al otorgamiento de cuantos documentos públicos o privados resulte menester suscribir para el funcionamiento de la Unión, incluido el cese o nombramiento del Gerente, aún cuando la toma de decisiones al respecto corresponda en exclusiva a la empresa cumplidora; e).- Los cobros a realizar desde el incumplimiento se realizarán por la empresa no incumplidora; f).- En todo caso la incumplidora seguirá respondiendo solidariamente que frente a terceros y a la Propiedad de las obras de todas las obligaciones y responsabilidades derivadas de la ejecución del contrato y de las obras y trabajos de él derivados, y de cualesquiera otras actuaciones de la Unión.

Además la empresa en situación de incumplimiento no podrá, además retirar la maquinaria y elementos que hubiera aportado al común hasta que la otra empresa declare a su discreción no ser ya necesaria su utilización en obra.

## Estatutos de constitución de UTE

No se considerará que incumple la empresa que en el momento de tener que efectuar una aportación, tenga créditos contra la Unión Temporal por cuantía superior a la aportación a realizar, y si estos créditos no alcanzaran el total del importe de dicha aportación, se le considera que incumple solamente por la diferencia.

La rescisión parcial no afectará a la responsabilidad solidaria de la Empresa excluida con los restantes que permanezcan en la Unión, que subsistirá hasta la total liquidación de los derechos y obligaciones con terceros.

### TÍTULO VI

#### LIQUIDACIÓN DE LA UNIÓN TEMPORAL

##### ARTÍCULO 21.- REPARTOS DE FONDOS. LIQUIDACIÓN DE CUENTAS.

Después de terminadas las obras que constituyen el objeto de la Unión se procederá a la liquidación definitiva de los gastos, a la adjudicación o realización de los bienes, muebles e inmuebles, al pago de las cuentas a terceros y al cierre de las cuentas bancarias.

El saldo entre las cuentas en que se han reflejado los cobros con la de los gastos totalmente liquidados e indicados más arriba. Será repartido en la proporción de las participaciones de las Empresas, en el caso de que sea positivo o negativo.

La liquidación se llevará a efecto por el Comité de Gerencia y si la Unión Temporal se hubiese extinguido por culpa o incumplimiento de cualesquiera de las empresas miembros, la empresa que hubiese permanecido en la ejecución de las obras realizará las funciones de liquidación, dando en su momento el debido conocimiento a la otra parte, para la efectividad de la liquidación, y en su caso comprobación de las operaciones liquidatorias.

## Estatutos de constitución de UTE

### ARTÍCULO 22.- CONVENIO ARBITRAL.

Las Empresas que constituyen esta Unión Temporal, acuerdan que toda litigio, controversia o reclamación resultante de estos Estatutos, o relativo a los mismos, a su interpretación o ejecución, su incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje de derecho en el marco de la Corte Civil y Mercantil de Arbitraje ("CIMA Ley 36/88") y de acuerdo con las normas del Reglamento de Procedimiento de la misma, al que las partes se someten expresamente obligándose desde ahora al cumplimiento de la decisión arbitral.

### ARTÍCULO 23.- AUTORIZACIÓN Y BENEFICIOS.

La Unión Temporal de Empresas que se rige por los presentes Estatutos, queda sometida a los efectos de la Ley 18/1982, de 26 de Mayo.

Esta Unión Temporal se acoge al régimen tributario establecido en la Ley 18/1982, de 26 de Mayo, y 12/1991, de 29 de abril, por el tiempo que dure la ejecución de las obras y servicios que constituyen su objeto exclusivo, pero siempre, en cualquier supuesto, con el límite del apartado c) del artículo 8 de la citada Ley, procediendo, a tal efecto, a su inscripción en el Registro Especial de Uniones Temporales de Empresas del Ministerio de Economía y Hacienda.

# Solicitud de Registro UTE en Ministerio de Hacienda

## ILMO. SR/SRA

“Nombre de la primera empresa que conforme la U.T.E.”, con domicilio social en Madrid, (C/ xxx, nº x), con C.I.F. Nº X-xxxx y “Nombre de la segunda empresa que conforme la U.T.E.” domiciliada en Madrid, (Calle xxx nº xxx y C.I.F. Nº x- xxx y actuando en nombre y representación de las mismas, en calidad de Gerente Único, “la empresa que actúe o el nombre del/ de la apoderado/a” con C.I.F. nº x-xxx con domicilio a efectos de notificaciones en Madrid, c/ xxxx nº x, y actuando en nombre de ésta DON/ DOÑA XXXX XXX XXX se adjunta copia de su poder como Documento nº1), ante V.I. comparece y

## EXPONE

PRIMERO.- Que las empresas indicadas han constituido una Unión Temporal de Empresas al amparo de la Ley 18/1.982, de 26 de Mayo, bajo la denominación “NOMBRE QUE SE LE QUIERA DAR A LA UTE.” UNION TEMPORAL DE EMPRESAS, Ley 18/1982, abreviadamente “XXX U.T.E” cuyo objeto consiste en la (cabe indicar el proyecto adjudicado, la obra adjudicada...)

SEGUNDO.- Que a los efectos previstos en el artículo 3º de la Ley de referencia 18/1.982, adjunto se acompaña como Documento nº 2, copia simple de la escritura de constitución de dicha Unión, otorgada el 07 de Junio de 2004, ante notario de Madrid, Don XXXXX, bajo el número xxx de su protocolo, solicitándose mediante el presente escrito la oportuna inscripción de la misma en el Registro Especial que al efecto se lleva en el Ministerio de Hacienda, así como la aplicación a dicha Unión Temporal de los beneficios fiscales y de régimen fiscal previsto en el Artículo 10 y demás de aplicación de la antedicha Ley 18/1.982 de 26 de Mayo.

TERCERO.- Que previa la oportuna presentación de la declaración de alta censal en la Agencia Estatal de Administración Tributaria, Delegación de Madrid, se le ha asignado a dicha Unión Temporal de Empresas el Código de Identificación Fiscal número

## Solicitud de Registro UTE en Ministerio de Hacienda

X-xxxxx, del cual se acompaña copia al presente escrito como Documento nº 3.

A los efectos pertinentes se adjunta copia de la Declaración de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas, como Documento nº 4, y como Documento nº 5 copia del modelo del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, ambos debidamente cumplimentados.

En virtud de lo expuesto,

SUPLICO a V.I., que tenga por presentado este escrito con los documentos precitados que se adjuntan, y previos los trámites legales pertinentes, acuerde la inscripción en el Registro Especial del Ministerio de Hacienda, de la Unión Temporal de Empresas denominada "XXXXXX", UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS, Ley 18/1982", abreviadamente "XXXX U.T.E" acordando asimismo le sean de aplicación a esta Unión Temporal los beneficios fiscales y el régimen fiscal previsto en el Artículo 10 y demás de aplicación de la Ley 18/1.982, de 26 de Mayo.

Es Gracia que respetuosamente solicito en Madrid, a x de xxxxx de 200x.

Fdo.: XXXXXXXXXXXXXXXX (apoderado/a)

# Contrato Licencia de Marca

## Nº DE PROTOCOLO

En \_\_\_\_\_, a x de xxxx, de 2xxx.

Ante mí, Don/Dña \_\_\_\_\_, Notario/a de esta \_\_\_\_\_

DE UNA PARTE, D/Dña \_\_\_\_\_, mayor de edad, domiciliado/a en \_\_\_\_\_, calle nº \_\_\_\_\_, con D.N.I./Pasaporte/N.I.E. \_\_\_\_\_, en lo sucesivo, LICENCIANTE.

DE OTRA PARTE, D/Dña. \_\_\_\_\_, de nacionalidad española, casado- a/soltero-a, vecino-a de \_\_\_\_\_, domiciliado/a en \_\_\_\_\_, con D.N.I./Pasaporte/N.I.E. \_\_\_\_\_, en representación, según poder adjunto al final, de \_\_\_\_\_, constituida por tiempo indefinido mediante escritura pública autorizada por el Ilustre Notario/a \_\_\_\_\_, de su Protocolo \_\_\_\_\_, en fecha de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_. La presente mercantil se ha registrado en el Registro Mercantil de \_\_\_\_\_, al Tomo \_\_\_\_\_, Folio \_\_\_\_\_, número \_\_\_\_\_, inscripción \_\_\_\_\_; su C.I.F. es \_\_\_\_\_, en lo sucesivo, LICENCIATARIA.

El/la compareciente se halla especialmente facultado/a para el presente acto, por acuerdo de la Junta General Extraordinaria de " \_\_\_\_\_", cuya Certificación de su Secretario/a, cuya firma que la autoriza considero legítima, se adjunta al final de esta Escritura, y acompañará a todas sus copias fotocopia autorizada de la misma.

## INTERVIENEN

El primero en su propio nombre y derecho, y el segundo en nombre y representación de LA LICENCIATARIA.

Les identifico por su D.N.I. antes reseñados, y tienen, a mi juicio, según examen, la capacidad legal necesaria para celebrar el presente contrato de LICENCIA DE MARCA, y a tal fin

# Contrato Licencia de Marca

## MANIFIESTAN

I.- Que el/la LICENCIANTE es titular de la marca denominada\_\_\_\_\_, inscrita en la Oficina Española de Patentes y Marcas (Identificar y adjuntar la fecha de la inscripción), según justifica mediante certificación del Registro que exhibe e que queda unida a la presente como Anexo nº 1. La LICENCIANTE es asimismo titular del derecho a otorgar Licencias sobre la citada marca.

II.- Que dicha marca se halla libre de cargas y responsabilidades, y no está gravada por ningún derecho u obligación.

III.- Que el/la ADQUIERENTE está interesado/a en obtener (en exclusiva o no) a utilizar la marca descrita en relación con la importación, exportación, producción y venta de los PRODUCTOS bajo Licencia que se definen en el Anexo II del presente contrato, y con sujeción a las condiciones y limitaciones estipuladas en el mismo.

IV.- Que por todo ello, ambas partes aquí reunidas, han acordado formalizar el presente contrato de LICENCIA (En exclusiva o no) de la MARCA citada, que se regulará por las siguientes

## CLÁUSULAS

### **Primera.- Objeto del contrato.**

El/la LICENCIANTE cede al ADQUIERENTE, que la acepta y adquiere, un LICENCIA EXCLUSIVA, personal e intransferible, con/sin derecho a otorgar sublicencias sobre la MARCA\_\_\_\_, para la exportación, importación, producción, comercialización, distribución, publicidad, envío y venta de los productos descritos en el Anexo II, que se encuentran bajo licencia en el territorio\_\_\_\_\_

# Contrato Licencia de Marca

## **Tercera.- Royalties.**

Asimismo, la LICENCIATARIA se obliga a pagar a la LICENCIANTE el x% de su facturación mensual, cantidades que se entregarán el día x de cada mes siguiente al de vencimiento en la cuenta corriente x, y previo envío por fax a la LICENCIATARIA de la documentación justificativa del volumen de las ventas.

## **Cuarta.- Obligaciones de la licenciataria.**

La LICENCIATARIA se compromete a:

1. Obligación de uso de la marca.
2. Niveles de calidad, que en todo caso han de respetar los productos que vayan a producirse, comercializarse... bajo la marca licenciada.
3. Podemos indicar el modo en que vayan a aparecer los productos.
4. Modo de efectuar la publicidad de los productos, e incluso la cuantía que la licenciataria ha de invertir anualmente en campañas publicitarias.

## **Quinta.- Confidencialidad.**

Tanto la LICENCIANTE como la LICENCIATARIA se comprometen a no divulgar la información confidencial referente a la otra parte de la que hayan tenido conocimiento por razón de la ejecución del presente contrato y a mantenerla en secreto, incluso después de la finalización del mismo por un período de x años a partir de su expiración.

## **Sexta.- Vulneración por tercero del derecho de marca.**

En el caso de que se produzca cualquier vulneración o incumplimiento del derecho de marca sobre los productos para los que se concede la licencia, la LICENCIATARIA se compromete a comunicarlo inmediatamente por escrito a la LICENCIANTE, quien, en su caso, deberá otorgarle la autorización correspondiente para proceder al inicio de las oportunas acciones legales. La LICENCIANTE no podrá denegar tal permiso salvo cuando exista justa causa.

# Contrato Licencia de Marca

## **Séptima.- Extinción del contrato.**

Serán causas de terminación del contrato:

1. La rescisión del contrato por cualquiera de las partes la consecuencia del incumplimiento por la contraparte de las obligaciones que le atribuye el presente contrato.
2. El vencimiento del plazo inicial establecido en xx, sin que las partes hayan acordado expresamente su prórroga en los términos expresados en dicha cláusula.
3. El cese, por cualquier motivo, de una de las partes en la continuidad de sus negocios o línea de actividad principal, la alteración sustancial de la naturaleza de su empresa, su disolución o liquidación, así como la transferencia de su fondo de comercio total o parcial a un tercero, salvo voluntad expresa en contrario de la contraparte.

## **Octava.- Efectos de la extinción del contrato.**

Independientemente de la causa de extinción del contrato, una vez reproducida ésta, la LICENCIATARIA deberá cesar en el uso de la marca licenciada, así como en el de cuanta información técnica le haya sido facilitada al efecto por la LICENCIANTE, como consecuencia del presente contrato.

## **Novena.- Duración del contrato.**

El presente contrato tendrá una duración de x años a contar desde la fecha de la firma, entendiéndose prorrogado tácitamente por períodos anuales salvo denuncia expresa en contrario por cualquiera de las partes con un preaviso de 3 meses.

Durante todo el período de vigencia del contrato, la LICENCIATARIA podrá hacer uso de su Licencia sobre la marca, incluidas las renovaciones, en todo el territorio pactado y en relación con todos los productos mencionados en el Anexo II.

# Contrato Licencia de Marca

## **Décima.- Cesiones.**

La LICENCIATARIA no podrá ceder su Licencia a terceros ni conceder sublicencias.

Undécima.- Arbitraje (se puede pactar también sumisión a fuero jurisdiccional) En caso de cualquier controversia o divergencia que pueda surgir entre las partes en relación con el presente contrato, y en particular, sobre su interpretación, validez, eficacia, cumplimiento, resolución o rescisión, ambas partes se someten expresamente, y con renuncia a su fuero propio, a la decisión del asunto litigioso planteado, mediante el arbitraje institucional de\_\_\_\_\_, a la cual encomiendan la administración del arbitraje y la designación de los árbitros.

## **Duodécima.- Gastos del contrato.**

Todos los impuestos, corretajes y demás gastos que se originen por la constitución, cumplimiento, extinción de este contrato, tanto judiciales como extrajudiciales, serán a cargo de la LICENCIATARIA.

## **Decimotercera.- Inscripción.**

Se solicita por los comparecientes la inscripción del presente contrato en la Oficina Española de Patentes y Marcas, encomendándose a mí, el Notario, que acepto, el cumplimiento de dicha inscripción.

## **Decimocuarta.- Régimen del contrato.**

El presente contrato tiene exclusivamente carácter mercantil, no existiendo vínculo laboral alguno entre la LICENCIANTE y la LICENCIATARIA.

El contrato se registrará por las estipulaciones pactadas por las partes, por los anexos y, en su defecto, por la legislación española contenida en la Ley de Marcas de 2001, el Código de Comercio, Leyes especiales, usos mercantiles y el Código Civil.

## Contrato Licencia de Marca

Hechas las reservas y advertencias legales, en particular, y a efectos fiscales, advierto de las obligaciones y responsabilidades tributarias que incumben a ambas partes en su aspecto material, formal y sancionador, y de las consecuencias de toda índole que se pueden derivar.

Leo a los/las señores/as comparecientes la presente escritura, previa su renuncia a su derecho de hacerlo por sí, del que les advierto. La consienten y firman, conmigo, el/la Notario/a, que doy fe de todo lo precedente consignado en este documento público, extendido en\_\_\_ folios de papel timbrado par documentos notariales, de clase\_\_\_, serie\_\_\_, números\_\_\_.

LA LICENCIANTE

LA LICENCIATARIA

ANEXOS

(...)

# Escritura de Agrupación de Interés Económico

## NUMERO

En \_\_\_\_\_, a

ANTE MI, \_\_\_\_\_, Notario/a del Ilustre Colegio de \_\_\_\_\_, con residencia en \_\_\_\_\_

## COMPARECEN

Don/Doña \_\_\_\_\_, mayor de edad, \* (estado civil y profesión o actividad), vecino/a de \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_. Exhibe DNI/NIF número \_\_\_\_\_

Don/Doña \_\_\_\_\_, mayor de edad, \_\_\_\_\_, vecino/a de \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_. Exhibe DNI/NIF número \_\_\_\_\_

Son de nacionalidad y residencia española y de vecindad civil \_\_\_\_\_ (En su caso, se expresará la documentación aportada: DNI, certificado de empadronamiento, declaración ante el Registro Civil, etc.).

(Si procede, casados en régimen de ...)

## INTERVENCION

INTERVIENE Don/Dña en nombre y representación de la compañía mercantil \_\_\_\_\_, domiciliada en, constituida por tiempo indefinido en escritura otorgada el \* ante el/la notario/a de Don/Dña y adaptados sus estatutos a la legislación vigente en escritura autorizada por el/la notario/a de \_\_\_\_\_, el día \_\_\_\_\_. INSCRITA en el Registro Mercantil de en el tomo ... C.I.F.

He tenido a la vista copia auténtica de la documentación fehaciente antes citada, de la que se conservará copia en la Notaría; de dicha documentación resulta el domicilio expresado y que el objeto de la sociedad es el siguiente:

## Escritura de Agrupación de Interés Económico

Ratifica el/la compareciente que los datos identificativos de la sociedad que representa son los antes indicados y, en especial, asevera que no han variado ni el objeto social ni el domicilio social de su representada.

Sus facultades para este acto resultan de su cargo de (.....)...  
Manifiesta el señor/señora que sus facultades para este acto no le han sido revocadas, restringidas, ni limitadas y que se hallan en íntegra vigencia y yo el Notario estimo suficientes para formalizar una agrupación de interés económico.

DON/DOÑA INTERVIENE en nombre y representación de la Compañía Mercantil \_\_\_\_\_(Ídem)

Les identifico por sus expresados Documentos Nacionales de Identidad, cuyos números coinciden con los números de Identificación Fiscal; tienen, a mi juicio, capacidad legal y legitimación para otorgar esta Escritura de CONSTITUCION DE UNA AGRUPACION DE INTERES ECONOMICO y al efecto:

### EXPONEN

I.- Que las Sociedades y \_\_\_\_\_, de nacionalidad española, han decidido constituir una Agrupación de Interés Económico, de nacionalidad española que se denominará A.I.E.

II.- Que con dicha denominación no existe ninguna otra en el Registro de sociedades, lo que acreditan con la oportuna certificación del mismo, que me entregan y dejo unida a la presente matriz, para transcribir en sus copias.

III.- Y en virtud de lo expuesto,

# Escritura de Agrupación de Interés Económico

## OTORGAN

PRIMERO.- CONSTITUCION.- Las Sociedades y \_\_\_\_\_, por medio de sus legales representantes, y como únicos socios, constituyen una Agrupación de Interés Económico de nacionalidad española, que se denomina, A.I.E. y que se regirá por la Ley 12/1991 de 29 de abril y por sus estatutos, extendidos en folios de papel común.

Dichos estatutos, leídos y firmados por los comparecientes, según intervienen, son aprobados por éstos, elevándolos a escritura pública y yo, el/la Notario/a, los dejo unidos a la presente escritura, formando parte integrante de la misma.

SEGUNDO.- CAPITAL.- Se acuerda fijar inicialmente el capital en la suma de \* Euros dividido en participaciones, iguales, acumulables e indivisibles, numeradas correlativamente del 1 al \_\_, ambos inclusive, desembolsadas en su totalidad y de un valor nominal de \_\_\_Euros, cada una de ellas.

Las participaciones representativas del capital social han sido íntegramente suscritas y desembolsadas por las sociedades fundadoras, mediante las aportaciones que a continuación se indican:

- a.- aporta en metálico \_\_\_Euros, y se le adjudican participaciones, las números 1 a \_\_\_\_, ambos inclusive.
- b.- \_\_\_\_\_ aporta en metálico \_\_\_Euros

Justifican los comparecientes la realidad de la aportación dineraria mediante certificación bancaria que queda unida a esta matriz.

TERCERO.- DESIGNACION DE ADMINISTRADORES/AS.

Los/as fundadores/as reunidos en los menester en Junta General Universal de socios/as, cuya celebración por unanimidad acuerdan, asimismo por unanimidad adoptan el siguiente acuerdo:

## Escritura de Agrupación de Interés Económico

Nombrar, (por tiempo indefinido, por años), Administradores/as de la Agrupación que se constituye a los señores/señoras\_\_\_\_\_ y de las circunstancias personales que constan en la comparecencia, los cuales ejercerán su cargo de forma conjunta.

Los/as designados/as aceptan sus cargos; prometen desempeñarlos con lealtad y diligencia; aseguran no estar incurso en causa legal de incapacidad o incompatibilidad legal para ejercerlo, en especial en ninguna de la determinadas en la ley Ley 5/2006 de 10 de abril ni las de las demás disposiciones legales, estatales o autonómicas que pudieren serle aplicables, lo que ratifican los/as otorgantes; declaran que sus circunstancias personales son las que constan en la presente escritura; y toman en este acto posesión de sus cargos.

INDICACIÓN SOBRE LA PRESENTACIÓN TELEMÁTICA (art. 249.2 del Reglamento Notarial): (indicar si se solicita o no la presentación telemática, si el presentante es el Notario, el interesado o un gestor/a, etc.)

PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES. Advierto expresamente a los comparecientes que sus datos van a ser incorporados al fichero del Protocolo y documentación notarial y al fichero de Administración y organización, así como del hecho de que, en su caso, tales datos pueden ser cedidos a aquellas Administraciones públicas que según una norma con rango de ley tengan derecho a ello. Hechas las advertencias de sus derechos al respecto.

OTORGAMIENTO Y AUTORIZACION.- Se han hecho las reservas y advertencias legales; en particular y a efectos fiscales he advertido a los comparecientes de la obligación de presentación de la documentación a liquidar dentro de plazo y de las obligaciones y responsabilidades tributarias que les incumben en su aspecto material, formal y sancionador, y de las consecuencias de toda índole que se derivarían de la inexactitud de sus declaraciones.

## Escritura de Agrupación de Interés Económico

Les leo, por su elección, esta escritura, advertidos de su derecho a leerla por sí, del que no usan y, tras hacerles las oportunas explicaciones verbales para su cabal conocimiento, manifiestan quedar enterados, la aceptan, se ratifican y firman.

Yo, el/la Notario/a, Doy fe de que el consentimiento ha sido libremente prestado y de que el otorgamiento se adecua a la legalidad y a la voluntad debidamente informada de los/as otorgantes.

Queda extendida en un total de folios de papel notarial, el primero con el número y los demás con los números siguientes en orden correlativo.

(o anteriores en orden correlativo....).

Y de su contenido, DOY FE.

# ALMERÍA

ASOCIACIÓN PROVINCIAL INTERSECTORIAL DE AUTÓNOMOS

# CÓRDOBA

ASOCIACIÓN PROVINCIAL INTERSECTORIAL DE AUTÓNOMOS

# HUELVA

ASOCIACIÓN PROVINCIAL INTERSECTORIAL DE AUTÓNOMOS

# MÁLAGA

ASOCIACIÓN PROVINCIAL INTERSECTORIAL DE AUTÓNOMOS

# CÁDIZ

ASOCIACIÓN PROVINCIAL INTERSECTORIAL DE AUTÓNOMOS

# GRANADA

ASOCIACIÓN PROVINCIAL INTERSECTORIAL DE AUTÓNOMOS

# JAÉN

ASOCIACIÓN PROVINCIAL INTERSECTORIAL DE AUTÓNOMOS

# SEVILLA

ASOCIACIÓN PROVINCIAL INTERSECTORIAL DE AUTÓNOMOS



Guía práctica de cooperación entre  
empresarios autónomos